

CAPÍTULO 2

RETÓRICA E PASSIONALIDADE

No capítulo anterior, além da perspectiva de atemporalidade que adotamos, encontramos, ao longo das ideias sobre a política dos filósofos estudados nos quatro períodos, uma dualidade muito presente: o sensível e a razão. O sensível, que passamos a chamar de paixões a partir de agora, foi representado pelas sensações, pulsações, inquietações, enfim, a reação do corpo frente aos contextos em que o homem²¹ era exposto e tinha seus prazeres e desprazeres aguçados. A razão, por sua vez, foi designada como a parte dotada da capacidade de domar as paixões e tornar o homem um ser de escolhas pensadas, baseadas em critérios lógicos e isentos das interferências dos impulsos. No entanto, não podemos falar em consenso.

De um lado, tivemos um grupo de filósofos que atribuiu ao uso da razão a forma mais assertiva para pensar e propor alternativas para as regras de convivência. Para Platão, por exemplo, as paixões bloqueavam o acesso à verdade. Santo Agostinho o seguiu na íntegra em relação a esse aspecto. O período moderno foi marcado pelo aceno ao uso exclusivo da razão para as tomadas de decisões e, como se não bastasse, foi a época em que a ciência, especialmente depois de René Descartes, adotou a razão como única via segura para se obter conhecimento. No período contemporâneo também tivemos defensores da razão. Hegel defendia a ideia do homem como um todo, sem cindir razão e paixão, mas sua dialética compreendia a existência de um terceiro, o Estado, calcado na razão para diluir as contradições entre os homens.

De outro lado, tivemos um grupo de filósofos que não dispensou as paixões como componente importante, seja para a compreensão da realidade social, seja para a

²¹ A aceção de homem nesta pesquisa está associada à espécie humana e não ao gênero.

produção de conhecimento. Para Aristóteles, nada poderia chegar à razão se não passasse pelos sentidos. Embora depositasse crédito à razão, entendia como necessária a experiência sensorial. São Tomás de Aquino seguiu Aristóteles nessa concepção. O filósofo alemão Karl Marx criticou a dialética hegeliana, porque, em seu entendimento, os antagonismos de classe, no interior do capitalismo, é quem definiria a natureza do Estado e, portanto, o Estado não poderia ser imparcial e racional. Em jogo, haveria sempre os interesses particulares e, por consequência, os desejos, as paixões.

Uma constatação importante sobre essa dualidade é a ausência de um movimento de superação. Platão defendeu o uso exclusivo da razão para a tomada de decisão. Na sequência, Aristóteles refutou essa hegemonia do intelecto e trouxe a concepção de que o sensível seria necessário para a razão elaborar um saber. A partir de Aristóteles, se houvesse uma adesão ao reconhecimento de que as emoções deveriam ser parte integrante da construção do conhecimento, deixaríamos de ter essa dualidade. Entretanto, como vimos no capítulo anterior desta pesquisa, esse movimento foi de idas e vindas.

Neste capítulo, o que pretendemos discutir está atrelado a duas questões. A primeira é estudar os princípios das paixões humanas e investigar se existe a possibilidade de o homem domar as paixões cem por cento do tempo e das vezes e decidir de forma puramente racional. A segunda tem relação com a interação, por meio da linguagem, entre governantes e governados. Constatamos, ao longo da construção do capítulo anterior, que a aceitação à subordinação a uma instância de poder foi justificada pelo medo da violência, da insegurança de vida social sem regras, sem freios à ganância. Constatamos, também, que a confiança depositada nessa mesma instância de poder encontrou respaldo na esperança que os governados tinham de um futuro menos perturbador. Portanto, de que forma, sob o ponto de vista dos pressupostos da Retórica, é possível tocar o medo e a esperança, os dois principais motivadores das discussões sobre a política do capítulo anterior?²²

2.1 O HOMEM E AS PAIXÕES

É importante iniciarmos com o conceito de que as paixões às quais nos referimos neste capítulo não têm relação estreita com a aceitação extraída do senso comum, que se refere ao sentimento entre duas pessoas. Trataremos aqui das disposições do corpo que nos faz aceitar ou rejeitar a prática de uma conduta, que nos faz dizer “sim” ou “não” a uma proposta nos ofertada, que nos faz sentir prazer ou dor. Falamos, portanto, de um determinado estado de espírito que emerge à razão para a formação de um juízo antes de uma ação.

²² O medo e a esperança foram uma sintetização nossa em relação à aceitação da existência de um poder ao qual todos deviam se submeter, pois a ausência de um poder gerava muita instabilidade social. A relação entre essas duas paixões é estreita: ao mesmo tempo que nos submetemos a um poder pelo medo da instabilidade, depositamos nesse mesmo poder a esperança de uma convivência mais harmônica.

Podemos tomar como princípio, sem levar em consideração os casos que fogem à normalidade, que nós, humanos, fomos criados do mesmo material biológico, no sentido de que somos iguais em composição, ou seja, dotados de cabeça, tronco e membros e uma série de órgãos internos que sustentam essa tríade formada por ossos. No entanto, para além dos animais, os homens não possuem seus destinos predefinidos. Um animal selvagem fará o que a sua natureza impôs do começo ao fim de sua existência. O homem, por seu turno, é adaptável, moldado e não somente do ponto de vista cultural, mas também biológico.

O antropólogo Le Breton (2009) trouxe importantes contribuições para o estudo das emoções. De acordo com esse autor, os animais possuem os instintos necessários à sobrevivência e à adaptação e, por consequência, têm suas condições futuras praticamente imutáveis. Já o homem não possui nenhum comportamento inato nem inteligência preestabelecida. Segundo esse antropólogo, a natureza do homem é realizada somente na cultura que o acolhe. É dada na relação com o outro. A educação garante à criança a interiorização da ordem simbólica de seu grupo, como a linguagem, a expressão corporal dos seus sentimentos, as percepções sensoriais e, aos poucos, as condições de se adaptar e cuidar da própria sobrevivência. A prova disso é que largada à própria sorte nos primeiros anos de vida, o destino da criança seria, certamente, a morte.

Ainda de acordo com Le Breton (2009), situações extremas ajudam a entender o desenvolvimento psicológico, comportamental e físico do ser humano. O caso *Victor de Aveyron*, uma criança abandonada, por volta dos seus 4 ou 5 anos, e reencontrada por volta dos seus 11 ou 12 anos, é um bom exemplo. Quando avaliada por médicos, constataram um humano com características selvagens, como a insensibilidade do ouvido, a carência dos meios de comunicação, a mudez (exceto gritos), a atenção prioritariamente voltada a substâncias alimentares. Outro caso foi o do escocês Selrirk, marinho abandonado em uma ilha deserta. Quando descoberto, quatro anos após seu abandono, verificou-se a aquisição de hábitos selvagens: caçava para comer, corria em velocidade atípica ao humano, tinha esquecido quase completamente a articulação de sons inteligíveis. “Assim, o outro não é somente o ‘transformador’ do homem da qualidade de *infans* para a de ator social, ele é também a condição de perpetuidade do simbolismo que o atravessa e do qual ele se serve para comunicar-se com os outros” (LE BRETON, 2009, p. 37).

Para tornar mais tangível, trouxemos alguns exemplos do cotidiano. De acordo com Carvalho (2019), os indígenas da etnia Sateré-Mawé, no estado do Amazonas, possuem um rito de passagem denominado “Ritual da Tucandeira”. Esse ritual consiste na inserção das duas mãos em luvas de palhas impregnadas de formigas, as tucandeiras, cujas picadas causam dores extremas não só nas mãos, mas também em toda parte do corpo, além de provocar náuseas e tonturas. Em alguns casos, pode provocar reação anafilática e levar à morte. Para essa cultura, passar por esse ritual exprime a coragem, a bravura e a criança é preparada e incentivada para a chegada deste momento desde a mais tenra idade. Nos dias em que esses rituais são realizados, a tribo se põe em festa. Imaginemos, agora, esse mesmo ritual em uma região extremamente urbana, como a cidade de São Paulo. Se algum casal expusesse seus filhos a esse ritual seria denunciado à polícia.

Portanto, enquanto no caso dos indígenas as paixões se associariam ao orgulho, à bravura, ao início de uma nova trajetória na vida adulta, esperada tanto pela tribo quanto pelos que passam pelo ritual, no caso paulistano, provocaria revolta, dor, trauma, tanto para o coletivo quanto para os envolvidos.

Outro exemplo interessante encontramos no trabalho de Oliveira (2007). Essa autora nos mostra a concepção de fidelidade conjugal em várias culturas. Nos povos inuit (esquimós), quando um homem quer consolidar vínculos com companheiros de caçada, oferece a esposa para ter relações sexuais como sinal de hospitalidade. As mulheres dessa mesma tribo também oferecem sexo aos estrangeiros sem que seja considerado crime ou delito. Entre os povos de kofyar, da Nigéria, tanto o marido quanto a esposa, quando insatisfeitos sexualmente, podem procurar amantes e conviver abertamente, sem que isso seja considerado adultério. Na Alemanha do século XVII, as carícias físicas entre os casados era algo muito raro. A sexualidade dentro do casamento era casta. O caráter erótico do sexo era exercido fora do casamento. Se viermos para a atualidade, a infidelidade conjugal é tão mal aceita que, normalmente, os casais travam grandes brigas judiciais e, em casos extremos, o traído(a) pode assassinar o traidor(a). Esses exemplos nos permitem concluir que as paixões despertadas nas diferentes culturas provocam reações diferentes diante de uma relação sexual fora do casamento. Enquanto para algumas culturas oferecer sexo é sinal de hospitalidade, para outras pode ser encarada como fuga do esfriamento da vida amorosa de um casal. Encontramos, também, aquelas que levam o traído a um estado de fúria tão extrema, a ponto de cometer homicídio.

Podemos pensar na existência de paixões que tocam os humanos de forma equivalente, independentemente de cultura, como no caso da experiência com a morte de algum ente familiar. Segundo Bicalho (2021), o luto é um processo universal e natural. Nesse caso, portanto, estaríamos diante de um fator genético e não cultural. Todavia, a cultura de países como México e Brasil, por exemplo, encaram a morte de forma distinta. Ainda de acordo com Bicalho (2021, *apud* CHELUJE, 2021), alguns rituais simbólicos e tradicionais ajudam a organizar a experiência com o fim da vida. No México, o Dia dos Mortos é encarado com muita festividade. Na visão de Cheluje (2021), a festa tem um clima de carnaval carioca. Se, no Brasil, encaramos a morte como uma fatalidade, “a certeza definitiva de que não vamos mais encontrar a pessoa que se foi [...], no México, a ‘partida’ representa o contrário, um momento de encontro, de confirmar que sempre estaremos próximos de quem desencarnou” (CHELUJE, 2021, online).

Os exemplos citados confirmam a teoria de Le Breton (2009). Há, inquestionavelmente, o fator genético, uma predisposição do corpo em reagir a estímulos externos. Todos somos dotados da capacidade de sentir prazer ou desprazer. Inquestionável, também, é o fato de que a razão pode servir como freio (ou impulso) a uma paixão. De acordo com a cultura, a existência de regras sociais pode pôr limites a determinadas condutas, que a razão servirá de intermediária. Se sentirmos raiva ao extremo, por exemplo, e formos acometidos pelo impulso de agredir fortemente a pessoa que nos causou a raiva, a razão fará uma análise das sanções que essa agressão poderá nos causar.

Com a informação de que as paixões são frutos da inter-relação entre o fisiológico e o psicológico em contato com a cultura, a questão que nos vem à mente a partir de agora é: é possível, cem por cento do tempo e das vezes, o racional dominar o impulso das paixões e permitir a tomada de decisão traçada somente na razão?

Para responder a essa pergunta, analisamos as visões de dois autores, de tempos distintos, com interpretações contrárias sobre o assunto. De um lado, René Descartes (1596-1650), defensor ferrenho da razão, autor da célebre expressão que, traduzida à língua portuguesa, ficou “penso, logo existo”. Há, na ciência contemporânea, a essência da estrutura pensada por ele. De outro lado, António Damásio (1944-hoje), neurocientista português radicado nos Estados Unidos, autor contemporâneo e professor na Universidade do Sul da Califórnia, defensor da inseparável relação entre razão e paixão. Por cognição sumária, pode soar estranho a criação de um diálogo entre dois autores de áreas tão distintas, mas Damásio (2012) elaborou a tese de que a ausência de emoção e sentimento pode destruir a racionalidade.

A obra mais célebre de Descartes é *Discurso do Método*. Nessa obra, destaca o autor que, convocado como soldado para servir na Alemanha, por conta das constantes guerras, conhecidas como *Guerra dos Trinta Anos*, ficou detido em um quartel devido à imposição de um inverno e, a maior parte do tempo, permaneceu “encerrado num quarto aquecido, onde tinha o tempo todo livre para se entreter com seus pensamentos”²³ (DESCARTES [1596-1650], 2021, p. 47). As suas reflexões resultaram em um método por ele considerado como o trajeto válido para distinguir o verdadeiro do falso. Traremos aqui em duas partes. A primeira terá relação com os pressupostos para a criação do referido método e a segunda com o método em si.

Em relação aos pressupostos, esse filósofo entendia a razão como naturalmente igual a todos os humanos e as diferentes opiniões sobre um tema não eram frutos da superioridade da capacidade de raciocinar de uns sobre outros, mas tão somente a condução do pensamento por vias diferentes. Ressaltou que seu propósito não era o de ensinar a cada um como deveria seguir para bem-conduzir a razão, mas apenas mostrar de que maneira procurou seguir a sua, ou seja, o método de Descartes tem relação com sua própria trajetória de vida. “Fui nutrido nas letras desde a minha infância, e, convencido de que por meio delas podia adquirir um conhecimento claro e seguro de tudo o que é útil à vida, eu tinha um desejo extremo de aprendê-las” (DESCARTES [1596-1650], 2021, p. 39). Contudo, ao término de seus estudos, especialmente aqueles que inseriam seus egressos na classe dos chamados doutos, alegou ter mudado de opinião, sobretudo por dois motivos. Quanto ao primeiro, sabia que estudar as línguas era importante e condição necessária para leitura dos livros antigos. A leitura de bons livros antigos, por sua vez, permitiria diálogos com os melhores homens de séculos passados. “Pois é quase o mesmo conversar com os dos outros séculos quanto viajar” (DESCARTES [1596-1650], 2021, p. 41). Acreditava, porém, ter dedicado tempo bastante às línguas e às leituras dos livros antigos e, quando se empregava tempo demais em viajar, tornava-se estrangeiro

²³ O original está como “me entreter com meus pensamentos”. Foi modificado para terceira pessoa somente para possibilitar a citação direta com a voz de terceiro.

no próprio país. Ademais, “quando se é muito curioso por coisas que se praticavam nos séculos passados, fica-se geralmente muito ignorante das que se praticam neste” (DESCARTES [1596-1650], 2021, p. 42). Quanto ao segundo, entendia a ciência dos livros, especialmente as desprovidas de demonstração, como um mero compilado de opiniões de diversas pessoas, cujos princípios teriam deixado se infundirem sem nunca ter examinado a veracidade. Por ter verificado diversas opiniões e julgado que os homens possuíam a mesma capacidade de utilizar a razão, não encontrou critério razoável para adotar uma das opiniões e decidiu conduzir-se.

Embora tenha julgado tudo que aprendera na academia como passível de crítica, não rejeitou inteiramente nenhum de seus conhecimentos prévios e criou o alicerce de seu método com base em outros três, quais sejam, a lógica, a análise dos antigos e álgebra dos modernos, das quais disse ter aproveitado o que havia de bom e superado o que havia de ruim. Sobre a lógica, dizia que os silogismos serviam para explicar a outrem as coisas que já se sabe. As outras duas se aplicavam a matérias muito abstratas e sem utilidade prática. Nas palavras do filósofo, o “que me fez pensar que era preciso buscar outro método que, contendo as vantagens desses três, fosse isento de seus defeitos” (DESCARTES [1596-1650], 2021, p. 54). Uma vez explicado os motivos, explanou seu método em quatro partes: i) jamais aceitaria alguma coisa como verdadeira que não conhecesse evidentemente como tal. Evitaria precipitação e nada incluiria em seus pensamentos senão o que se apresentasse de maneira clara e distinta a seu espírito que em nenhuma ocasião gerasse alguma dúvida; ii) dividiria cada uma das dificuldades em tantas partes possíveis e necessárias a um melhor exame da razão; iii) conduziria por ordem os pensamentos, do mais simples e mais fácil de conhecer, para subir aos poucos até os mais complexos; e iv) faria enumerações tão completas e revisões tão gerais para ter a certeza de nada omitir.

É possível, portanto, verificar que a metodologia cartesiana conferiu espaço integral à razão. As quatro partes de seu método foram elencadas de forma logicamente sequenciada: eu duvido, separo os objetos da minha dúvida, analiso do mais simples ao mais complexo e reviso para certificação de que nada houvesse esquecido. Toda e qualquer produção de conhecimento se daria pelo exercício puro da razão, com base em evidências. Nesse modelo, não existia espaço para a interferência dos sentidos, a oscilação do humor, a divergência de opinião, enfim, de qualquer intervenção externa à razão.

Os estudos de Damásio (2012), por sua vez, foram realizados na área da neurociência e nos ateremos especificamente à crítica que ele faz sobre a racionalidade defendida por Descartes. O livro como um todo possui muitos conceitos da fisiologia humana, os quais fogem tanto do objetivo desta pesquisa quanto da área de conhecimento em que está inserida. Para Damásio (2012), embora houvesse (e ainda há) avanços nas ciências da mente, sob o rótulo de “neurociência”, o estudo da emoção foi e continua relegado a último plano e não só pela falta de investimento nas pesquisas, mas também por ser considerada uma preocupação menor, um estado subalterno em relação à razão, que serve somente para atrapalhar a tomada de decisão. Contrário a essa ideia, a intenção do português radicado nos Estados Unidos foi a de demonstrar que a emoção é parte

integrante do raciocínio e pode auxiliá-lo em vez de, como costuma-se supor, perturbá-lo. Esse autor não se opõe à ideia de que as paixões podem, a depender do histórico e do estado emocional da pessoa, interferir negativamente na tomada de decisão. A sua oposição está intrinsecamente associada ao fato de dissociar a emoção da razão. “Quando a emoção não figura de modo algum no quadro do raciocínio, como ocorre em certas doenças neurológicas, a razão mostra-se ainda mais falha do que quando as emoções nos pregam peças na hora de decidir” (DAMÁSIO, 2012, p. 13). Demonstra que a interferência da emoção não pressupõe a ausência de conhecimento, e sim que “a emoção entrega a conclusão tão diretamente e tão depressa que torna desnecessário vir-nos à mente muito conhecimento” (DAMÁSIO, 2012, p. 13). Para esse cientista, em certas ocasiões, a emoção pode, inclusive, ser substituída da razão. A título de exemplo, revela a rapidez do processamento da emoção a ponto de nos tirar de uma situação de perigo com pouca ou nenhuma ajuda da razão. Separar a razão da emoção é, na visão desse pesquisador, o erro de Descartes. Não se pode cindir corpo e mente, como se existisse uma substância corporal com um funcionamento mecânico e tangível de um lado e uma substância mental e intangível de outro lado, independentemente de um corpo. Para finalizar, conclui, em consonância com Le Breton (2009), que a mente não pode ser perfeitamente explicada somente como fenômenos cerebrais e apartada do resto do organismo e do meio ambiente físico e emocional.

Nosso objetivo, ao colocar Descartes ([1596-1650], 2021) de um lado e Damásio (2012) de outro não foi o de invalidar a metodologia cartesiana, pois ela está presente até hoje como arcabouço da ciência. O intuito é verificar se existe a possibilidade de tomar uma decisão puramente racional, como defendeu Descartes. O trabalho de Damásio (2012) nos evidenciou que é inegável a relação da razão com cérebro, mas muito duvidosa a aceitação de que possui autonomia em relação ao resto do corpo e do contexto social em que o corpo (a pessoa) está inserido. Portanto, essa pesquisa parte do pressuposto de que não é possível tomar decisão cem por cento do tempo e das vezes de forma meramente racional, na medida em que razão e paixão residem no mesmo complexo e totalmente interligado ao sistema físico: o corpo humano.

Constatada a inexistência de autonomia da razão e do fato de a política, em grande medida, ser o exercício da fala, do convencimento, da persuasão, investigaremos como o medo e a esperança estiveram presentes na história política.

2.1.1 O MEDO

O historiador francês Delumeau (2009, p. 23-24) trouxe um número extenso de motivos, na própria voz e na voz de terceiros, para sustentar a ideia da naturalidade do medo. De um lado, disse: não há homem acima do medo; o medo nasceu com o homem desde a mais obscura era e acompanha-nos por toda a existência; o homem é por excelência o ser que tem medo; todos os homens têm medo e aquele que não tem não é normal e isso nada tem a ver com coragem; a necessidade de segurança é fundamental, pois a segurança é o símbolo da vida enquanto a insegurança é o símbolo da morte; o animal não tem ciência de sua finitude, mas o homem, ao contrário, sabe, desde

muito cedo, que vai morrer, então, é o único a experimentar o medo em um grau tão temido e duradouro. Por outro lado, sustentou o autor, o medo é uma defesa essencial. É uma garantia contra os perigos; um reflexo necessário para fugir da morte; uma garantia às espécies, pois nenhuma sobreviveria sem o medo.

Conforme Tonnetti e Meucci (2013), podemos dizer que o medo tem a dúvida como antecedente. Dada a fragilidade da espécie humana e a experiência de viver em um mundo repleto de ameaças, experimentamos, constantemente, os apuros. “A vida é um eterno andar de costas. E seguimos como o Curupira: olhando o passado e despidando o destino. Temos medo porque não sabemos o futuro” (TONNETTI; MEUCI, 2013, p. 11). É o futuro e sua imprevisibilidade o grande causador do medo, e a política tem relação estreita com esses dois fatores. Com o futuro, a relação se dá pelo fato de a política ser voltada para ações futuras. Não se delibera sobre o que foi, mas sobre o que está por vir. Com a imprevisibilidade, os governantes se esforçam, independentemente da veracidade, em garantir que os desconfortos sejam suprimidos ou minimizados, caso haja adesão aos seus discursos.

O medo serviu e serve como ferramenta de controle social. Na Grécia antiga, antes da formação das *poleis*, o rei era o intermediário entre os deuses e seus súditos. Desagravar ao rei e, por consequência, aos deuses, poderia trazer muitos prejuízos ao “rebelde”. O medo do castigo contribuía para uma vida submissa. Mesmo no tempo da formação da democracia, Atenas possuía mecanismos de punição. Por exemplo, a criação do ostracismo a todos que atentassem contra a ordem da política. Com isso, o medo de ser penalizado com a proibição de participar da vida pública, em uma época em que os interesses do cidadão e da cidade se fundiam, era uma forma de usar o medo como controle social. Na época medieval, como o padrão de conduta era regido pela Igreja, o medo era utilizado como forma de controlar os fiéis pelo desconhecido. Era o medo do que viria após a morte. Santo Agostinho criou, inclusive, as cidades de Deus e dos Homens para regular a vida dos fiéis. Para se chegar à Cidade de Deus, o fiel teria de se enquadrar na meta estipulada ao homem, que era transmitida pela Igreja. Na esteira cronológica, a Idade Moderna vivenciou um estado de guerras constantes. A formação de um pacto social para a implantação de um governo central que conseguisse selar a paz, foi produto do medo da convivência em um ambiente tão hostil e propício à morte, como o de guerra. Por fim e não menos importante, a Idade Contemporânea também contou (e ainda conta) com o uso da incitação ao medo como forma de controle social. Exemplos clássicos podem ser o fascismo italiano, o nazismo alemão e até a ditadura militar brasileira. Cada um a seu modo, implementaram regimes ditatoriais sob a alegação da existência de inimigos (comunistas, estrangeiros etc.) e jogaram as sombras do medo contra as suas populações: cassação de direitos políticos, torturas, pena de morte, dentre outras atrocidades.

2.1.2 A ESPERANÇA

O antônimo de medo é a coragem, que pode ser entendida como a firmeza para encarar uma situação difícil. Requer, de alguma forma, uma ação por parte do

corajoso. A esperança, contudo, embora não requeira uma ação, pode ser entendida como contrária ao medo, porque se o medo enseja um sentimento de insegurança, a esperança proporciona ao espírito a segurança. Ambas as paixões lidam com o futuro e com a incógnita do que pode vir a ser, mas, enquanto a primeira é movida pelo pessimismo, a segunda é tomada pelo otimismo.

A esperança, também, pode ser vista pela ótica de um imbricamento com a política. Ela é ofertada como uma espécie de recompensa ao uso do medo como mecanismo de controle social. Um governo usa o medo para, dessa forma, persuadir os governados com a promessa de que atingirá fins de interesse coletivo.

Na Grécia antiga, por exemplo, Sólon de Atenas, de acordo com Barros (2020), chama o povo à *eunomia* como forma de introduzir a ordem e a justiça: de um lado, a necessidade de incitar o povo à responsabilidade com a cidade, sob pena de acentuar as desgraças que sobrevinham à *pólis*; de outro lado, vendia a esperança de uma vida mais justa, menos conflituosa entre a aristocracia e o povo. Na era medieval também não foi diferente. Santo Agostinho trouxe a dicotomia bem *versus* mal nas figuras de suas cidades, dos homens e de Deus. Ao falar das mazelas e dos sofrimentos a que o povo seria submetido na Cidade dos Homens, caso não se comportasse da maneira sugerida, incitava o medo de viver em aflição. Contudo, se fossem dignos da confiança divina, ou seja, se seguissem os preceitos de Deus, gozariam da vida boa e eterna. A Idade Moderna foi, a nosso ver, a que mais fez uso da relação do medo com a esperança. O medo da morte e a aceitação da perda de parte da liberdade em troca de um governo que freasse os constantes conflitos, era um típico exemplo do toma lá, dá cá: façam o que eu quero (mediante a incitação ao medo), que os protejo da insegurança (a esperança como moeda de troca). Na contemporaneidade, também encontramos as justificativas para a adesão a regimes políticos autoritários (fascismo, nazismo, ditadura militar brasileira). Alegavam a necessidade de fazer o que faziam para lutar contra o inimigo, geralmente, a ameaça do comunismo e, no caso dos dois primeiros, a melhora nas condições de vida, esfaceladas pelo resultado da primeira guerra mundial.

Existem muitos interesses inerentes à política e não podemos reduzi-los ao medo e à esperança, mas podemos defender a ideia de que essas duas paixões sempre fizeram parte da atuação política na história, desde que os gregos mudaram a política de lugar: do céu para a terra. A partir disso, estudaremos quais as estratégias discursivas utilizadas para fomentar o medo e a esperança, sob os preceitos da Retórica.

2.2 A RETÓRICA: ALGUNS CONCEITOS

A Retórica foi cunhada pelo filósofo grego Aristóteles como a faculdade de observar, em cada caso, quais os meios mais adequados para se criar a persuasão. Frisou ainda que havia dois caminhos possíveis a esses meios: a) aqueles preexistentes, como as testemunhas, as confissões, os acordos escritos; e b) aqueles que precisavam ser criados com o uso da palavra. “Quanto aos primeiros desses meios, basta empregá-los; quanto aos segundos, necessitam ser descobertos ou inventados” (ARISTÓTELES [384-322 a.C.], 2013, p. 45).

Para descobrir ou inventar esses meios, o discípulo de Platão disse termos nós, três tipos possíveis. O primeiro estava associado ao caráter do orador. Não seria possível persuadir alguém se o orador não despertasse credibilidade. O segundo tinha relação com as emoções. Não haveria persuasão se a emoção não fosse afetada. O terceiro e último era o discurso em si. A materialização da fala de um orador digno de crédito que conseguisse, por meio de seu discurso, afetar a emoção.

Esses três tipos se entrelaçam, processam-se simultaneamente e toda tentativa de segregá-los é um esforço do ponto de vista teórico, com o objetivo de ressaltar a ocorrência de um deles. É possível destacar as estratégias utilizadas para demonstrar como o orador se mostra digno de crédito. É possível, também, mostrar como o discurso se vale dos elementos linguísticos para persuadir. Por fim, mas não diferente, há elementos que aparecem no discurso que objetivam tocar as emoções. Este capítulo, por ter relação com as paixões, terá a preocupação de ressaltar quais os recursos um orador pode lançar mão para persuadir com ênfase mais na emoção e menos na razão.

Iniciamos com a questão da terminologia. Para a Retórica, aquele que pronuncia o discurso é o orador e a imagem que ele cria ao longo do pronunciamento é chamada de *ethos*. Aqueles a quem falamos são denominados auditório e a disposição de espírito em que se encontram, e o orador que objetiva tocar, recebeu o nome de *pathos*. A materialização do discurso e toda a racionalidade construída foi designada de *logos*. Essas três palavras de origem grega, *ethos*, *pathos* e *logos* possuem relação com a língua e a cultura na Grécia antiga. Como nosso objetivo está nas paixões, ou seja, no *pathos*, buscaremos a origem dessa palavra e traremos à tona seu significado oriundo da Retórica antiga, uma vez que essa palavra já recebeu inúmeras significações ao longo da história da filosofia e de outras áreas preocupadas com o uso da linguagem, como a semiótica, a linguística e algumas de suas áreas internas, especialmente as variações conhecidas por “análise do discurso”.

2.2.1 PATHOS

Do ponto de vista etimológico, *pathos* possui relação com paixão, sentimento, sofrimento e tantas outras anomalias de caráter psicológico ou físico. Não é difícil de entender o porquê de essa palavra dar origem a vários termos da área da saúde na língua portuguesa, como psicopatologia, patogenia, fisiopatologia, dentre tantas outras. Associar *pathos* a alguma anomalia, contudo, foge aos propósitos iniciais da Retórica antiga. Aristóteles ([384-322 a.C.], 2013) nos mostrou que *pathos* é um dos meios para se obter a persuasão, embora isso não se relacionasse a deixar ninguém, no sentido atual do termo, com algum tipo de patologia, mas tão somente fazer com que o auditório mudasse seu julgamento sobre alguma questão quando experimentasse prazer ou desprazer no que ouvisse.

Pelo fato de a Retórica antiga nascer e florescer no âmbito na filosofia grega, o significado de *pathos*, como um dos meios da Retórica, surgiu no mesmo contexto. A partir do momento que o homem grego diminuiu a crença na mitologia e passou a exercitar a razão, pautado na busca lógica para explicar o mundo à sua volta,

entregou-se ao espanto. O espanto, de acordo com Aristóteles, era o ponto de partida da filosofia, pois gerava a impulsão que dava causa à atitude crítica, contestadora e analítica sobre os acontecimentos naturais e sociais. É a esse espanto que se associa o *pathos* de que falamos. Nas palavras desse filósofo, “a persuasão pode ser obtida através dos ouvintes quando o discurso afeta suas emoções; com efeito, os julgamentos que emitimos variam segundo experimentamos sentimentos de angústia ou júbilo, amizade ou hostilidade” (ARISTÓTELES, [384-322 a.C.], 2013, p. 45-46).

Para usar o *pathos* em favor do objetivo do orador, é necessário que sejam incitadas as emoções que contribuam para adesão das teses apresentadas. A título de exemplo, se o desejo é que o auditório seja persuadido a aceitar a construção de uma ponte, deve-se ressaltar todos os benefícios que ela trará. Embora possamos encontrar prós e contras em qualquer situação, o objetivo nesse caso seria o de ressaltar os prós e tentar invalidar qualquer argumento contrário aos benefícios. Com isso, faria com que o auditório experimentasse o lado positivo da ação e tivesse prazer em aceitar a proposta. Isso vale, também, para a situação contrária. Se o objetivo fosse demover o auditório da ideia de construir a referida ponte, ressaltaria todos os aspectos negativos e tentaria invalidar qualquer investida em justificar a sua construção. Dessa forma, traria desconfortos para aceitar a proposta.

O *pathos* aqui tratado, portanto, pode ser visto sob o ponto de vista de sua definição etimológica. É paixão, sentimento, sofrimento no sentido de espanto. É espanto quando causa um espírito crítico, analítico sobre o tema colocado em debate. É paixão na medida em que provoca sensações de prazer ou de desprazer. Cabe-nos, a partir deste ponto, mostrar como o discurso pode provocar esse espanto, esse espírito crítico, analítico, ou seja, o *pathos*.

2.2.2 ARGUMENTAR: A LÓGICA DO VEROSSÍMIL

A primeira distinção necessária está no meio termo entre a verdade e a mentira. A episteme platônica tinha convicção da existência da verdade no mundo das ideias. Todo conhecimento baseado no sensível era, de imediato, falso. Para Platão, só interessava o conhecimento por meio da razão, em que tudo teria sua essência e sua verdade incontestável. Ou era ou não era. Aristóteles, seu discípulo, que podemos chamar de filósofo do meio termo, deu outro rumo a essa visão. Como já dito no primeiro capítulo desta pesquisa, o estagirita considerou que Platão complicou as possibilidades de entender a realidade, pois considerava impossível ter acesso à verdade, ou seja, ter a razão acionada sem que antes passasse pelos sentidos.

A saída de Aristóteles foi segregação desses dois mundos. De um lado, a *episteme*, método reflexivo para se chegar a uma verdade. De outro lado, a *doxa*, universo do senso-comum, da opinião, no qual o verossímil se enquadra. No século XX, após a retomada da Retórica como campo de estudo para além das figuras e de suas características tidas como falsárias ou meramente embelezadoras, muitos autores retomam essa concepção.

Os primeiros e mais emblemáticos foram Perelman e Olbrechts-Tyteca (2000). De acordo com esses dois autores, a natureza da argumentação se opõe à evidência, necessária à lógica do método de busca da verdade, pois não se argumenta contra a evidência. O campo da argumentação é necessariamente o do verossímil, do provável, pois escapa à certeza do cálculo. Esses autores, então, se questionaram: se a razão é totalmente incompetente nos campos que escapam ao cálculo “onde nem a experiência, nem a dedução lógica podem fornecer-nos a solução de um problema, só nos resta abandonarmo-nos às forças irracionais, aos nossos instintos, à sugestão ou à violência?” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2000, p. 3).

Obviamente, a questão foi provocativa e os autores a fizeram somente com o intuito de introduzir o que pensaram sobre a questão: entender quais as estratégias argumentativas permitem provocar ou aumentar a adesão dos espíritos do auditório às teses que lhes são apresentadas para assentimento. Para isso, disseram ser necessário distinguir os aspectos do raciocínio relativos à verdade e os que são relativos à adesão.

Os que se atrelam à verdade limitam-se ao exame dos meios de provas demonstrativas, das evidências. Basta analisá-las e verificar se há adequação aos objetivos pretendidos. Então, na formulação das proposições que levarão à conclusão necessária (a verdade), não há a preocupação com variáveis trazidas como proposição. Nas palavras desses autores, de “onde vêm esses elementos, sejam eles verdades impessoais, pensamentos divinos, resultados de experiência ou postulados peculiares do autor, eis questões que o lógico formalista considera alheias à sua disciplina” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2000, p. 16).

Os raciocínios relativos à adesão, por sua vez, não podem desconsiderar as variáveis que vieram como proposição. Dado que o ato de argumentar exige a existência ao menos de um interlocutor, existe a necessidade de um contato intelectual, um acordo em relação às condições prévias, tanto do ponto de vista concernente às pessoas quanto ao assunto. “É mister que se esteja de acordo, antes de mais nada e em princípio, sobre a formação dessa comunidade intelectual” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2000, p. 16), ou seja, deve haver a preocupação do orador em relação ao que pensa o auditório sobre a questão levada ao assentimento dele.

Outros autores aderiram à lógica do verossímil. De acordo com Tringali (2013), há estados da mente em relação à verdade. Temos a ignorância, a dúvida, a certeza e a opinião. A ignorância é o estado de desconhecimento total, é a escuridão. A dúvida cria um cenário obscuro e confuso. A certeza é o claro. A opinião é o claro-escuro, um misto de certeza e dúvida. Na ignorância, a verdade inexiste. Na dúvida, a mente hesita entre as possibilidades. Na certeza, a mente adere, sem medo de errar. Na opinião, está-se além da ignorância, mas fica-se entre a certeza e a dúvida. Inclina-se para um dos lados da questão, mas sem a garantia que a verdade proporciona. “A mente faz um juízo de valor, não de realidade” (TRINGALI, 2013, p. 41).

Na concepção de Ferreira (2015), somos seres retóricos e isso se associa ao fato de que nos valem da opinião para explicar e justificar nossa posição em relação a uma questão e levar o outro a aceitar nosso ponto de vista. “Por termos crenças, valores e

opiniões, valemo-nos da palavra como um instrumento revelador de nossas impressões sobre o mundo, de nossos sentimentos, convicções, dúvidas, paixões e aspirações” (FERREIRA, 2015, p. 12). Com isso, o autor nos demonstra sua convicção de que na lógica do verossímil não estamos diante de evidências irrefutáveis, mas do exercício da persuasão, dentro do universo da *doxa*, das conclusões prováveis.

Para Meyer (2018), o universo da *doxa* renasce sempre que as ideologias se desmoronam, porque aquilo que era objeto de certeza se torna problemático e passível de ser colocado em dúvida. É um processo de decisão racional, mas numa situação de incerteza, de verossimilhança, de probabilidades. A argumentação, dentro de um contexto retórico, é, para esse autor, “a negociação da distância entre os homens a propósito de uma questão, de um problema. Este problema tanto pode uni-los como opô-los, mas reenvia sempre para uma alternativa” (MEYER, 2018, p. 27).

Como um último exemplo, temos Mosca (1997). Para essa autora, é na *doxa*, ou seja, no mundo da opinião que as relações sociais, políticas e econômicas são tecidas, porque temos acesso às opiniões, e não ao que se costuma chamar de “mundo da verdade”. Do ponto de vista filosófico, a verdade não nos é dada à consciência. Acessamos as opiniões que são processadas sobre ela. Dessa forma, defende essa autora, as opiniões são fundamentais quando o contexto impossibilita a certeza.

A lógica do verossímil, portanto, tem lugar considerável na sociedade, especialmente nos espaços em que a certeza não encontra guarida. Sempre que não conseguirmos entregar as dúvidas à infalibilidade dos cálculos, o universo da incerteza, da saída mais provável, será a solução possível e é dentro desse universo de incertezas que a Retórica floresce, encontra seu verdadeiro objetivo.

2.2.3 ARGUMENTAR: O ENCONTRO DOS ESPÍRITOS

Como já dito, argumentar supõe a existência do outro. Se alguém opina com o objetivo de impor o seu ponto de vista, não se está no campo da argumentação. Portanto, para obter algum sucesso na arte de persuadir, há a necessidade da existência de algumas condições além de uma língua em comum.

De acordo com Perelman e Olbrechts-Tyteca (2000), para argumentar é preciso boa dose de humildade para considerar a opinião do outro. Quem argumenta não tem um conhecimento incontestável, que obtém imediatamente a convicção do outro. É necessário um trabalho de persuasão, de reconhecimento do ponto de vista do outro, de preocupação com seu estado de espírito.

Ainda na esteira dessa dupla de autores, se intencionamos persuadir um auditório e temos de nos preocupar com seu estado de espírito, fazer “parte de um mesmo meio, conviver, manter relações sociais, tudo isso facilita a realização das condições prévias para o contato dos espíritos” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2000, p. 19). Tudo se torna mais fácil quando convivemos com quem tentamos persuadir, na medida em que temos a possibilidade de entrar em contato com o que pensam, com quais os valores comungam e, por fim, respeitar seus pontos de vistas, se objetivamos a eficácia.

A título de exemplo, quando um pesquisador propõe uma nova tese aos seus pares e almeja a adesão em relação às suas ideias, encontrará mais facilidade de ter a adesão, porque uma universidade, uma comunidade científica ou qualquer outra instituição do gênero já formou o vínculo necessário entre orador e auditório. “O papel do autor é apenas manter, entre ele e o público, o contato que a instituição científica possibilitou estabelecer” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2000, p. 20). No entanto, nem sempre o orador estará diante de uma situação privilegiada. Nesse caso, deverá haver um esforço do orador em estudar seu auditório e o conjunto de valores atrelados a ele.

Não há muita opção ao orador. É necessário que se adapte ao auditório e entenda que determinado conjunto de valores, inscritos em uma argumentação, pode ser apropriado a um auditório e ofensivo a outro. Portanto, ao argumentar, há a necessidade do entendimento de um contexto que vai além de uma língua em comum. É prudente entender que teses não são verdades incontestáveis, assentidas sem nenhum gênero de resistência e, ao expor seu ponto de vista, é fundamental ter o máximo de informação sobre quem vai ouvi-lo.

2.2.4 ARGUMENTAR: PRINCIPAIS MÉTODOS COMPARATIVOS

O ato de argumentar, grosso modo, pode ser resumido à ação de convencer ou persuadir alguém a optar por uma condição em detrimento de outra(s). Então, por exemplo, deve-se escolher comprar o produto A e não o produto B. Deve-se seguir pelo caminho A em vez de seguir pelo caminho B. Deve-se optar por estudar o assunto A em razão de ser mais relevante que o assunto B. Em suma, como o argumento está em contexto da falta de certeza, deve-se oferecer razões para a escolha de uma opção em detrimento de outras.

De acordo com Ferreira (2015), chamamos de lugares retóricos, de forma abstrata e ilustrativa, grandes armazéns de onde tiramos as razões que sustentam o estabelecimento de acordo com o auditório. Conforme esse mesmo autor, Aristóteles criou uma disciplina denominada *Tópica* e descreveu a existência de alguns lugares: do acidente, da definição, da divisão, da etimologia, do gênero, dentre outras. A lista é grande. Todavia, Perelman e Olbrechts-Tyteca (2000) fizeram um trabalho de condensação para agrupá-los. “Não julgamos útil, para o entendimento geral da argumentação, fornecer uma lista exaustiva de lugares utilizados” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2000, p. 96). Assim, resumiram a lista aristotélica em seis lugares: da quantidade, da qualidade e outros quatro que denominaram “outros lugares”, quais sejam, da ordem, do existente, da essência e da pessoa, aos quais faremos as devidas observações.

O lugar da quantidade é utilizado quando o orador quer convencer o auditório que uma opção é melhor que outra por razões quantitativas. Por exemplo, pode o orador dizer a um auditório de vestibulandos que o curso de medicina é melhor do que o curso de biologia, porque o salário de um médico é maior que o salário de um biólogo. Pode, também, utilizar uma mistura de direção da quantidade, como exemplo, indicar a compra de uma caixa de leite com seis unidades em vez de levar uma unidade.

Proporcionalmente, o valor unitário da caixa com seis unidades fica mais barato que levar uma unidade. Assim, deu razões de ordem quantitativa tanto pela maior quantidade de unidades, quanto pelo menor preço unitário.

O lugar da qualidade, de forma análoga à anterior, é utilizado quando o orador quer convencer o auditório que uma opção é melhor que outra por razões qualitativas. Como exemplo, pode o orador oferecer, a um grupo de mulheres grávidas, um carrinho de bebê com mecanismo de breque embutido, compartimento para carregar objetos da mãe enquanto caminha com o bebê e um capô protetor de intempéries a um carrinho simples, suficiente somente para acomodar o bebê deitado, ainda que o custo seja inferior. Pretende o orador justificar que, embora seja mais caro, possui uma qualidade superior.

Os autores Perelman e Olbrechts-Tyteca (2000) cogitaram a redução dos lugares aos dois primeiros, já exemplificados. Todo tipo de comparativo poderia ser resumido a critérios quantitativos ou qualitativos. Entretanto, optaram por considerar “outros lugares” que designaram como o lugar da ordem, que afirma a superioridade do anterior sobre o posterior, como o primeiro sobre o segundo, por exemplo; o lugar do existente, que pressupõe a superioridade do existente sobre o possível, do atual pelo eventual; o lugar da essência que afirma a superioridade a alguém ou àquilo que mais define a essência de algo; por fim, lugar da pessoa, que nada mais é do que o valor social que se extrai de uma pessoa. Estabelece superioridade de uma pessoa em relação à outra, seja em função de sua imagem, seja em relação às suas condutas.

Por fim, o ato de argumentar, de modo sumário, resume-se a oferecer razões para pactuar com o auditório a escolha por determinadas opções em detrimento de outras. Daqui por diante, verificaremos como o orador se vale estrategicamente para criar os argumentos que trabalham com esses métodos comparativos.

2.3 A RETÓRICA: ASSOCIAÇÕES

De forma análoga ao que mencionamos sobre *ethos*, *pathos* e *logos*, um discurso carrega em si muitas estratégias, as quais podem se inserir no universo da linguagem verbal ou da diversidade de objetos de análise da semiótica. Vários são os elementos que concorrem para a persuasão. Todavia, para efeito didático e para facilitar a nossa análise do *corpus* desta pesquisa, vamos destacar as estratégias que servirão de base para uma análise sob a ótica da Retórica, especialmente as que Perelman e Olbrechts-Tyteca (2000) denominaram *argumentos quase-lógicos*, *argumentos baseados na estrutura do real* e os *argumentos que fundamentam a estrutura do real*. São três tipos de estratégias argumentativas que utilizam associações para justificar a direção do pensamento.

2.3.1 ARGUMENTOS QUASE LÓGICOS

A adjetivação de quase lógicos se deu pelo esforço de torná-los compatíveis a raciocínios formais ou matemáticos, que gozam do prestígio da evidência e, por

consequência, da aceitação, mas devemos ter em mente que sua caracterização é não formal. Por exemplo, do ponto de vista da matemática, se dissermos que $A = B$ e $B = C$, a evidência impõe que $A = C$. Não há outra possibilidade e sua conclusão é necessária. Na lógica informal, as conclusões são possíveis, e não necessárias. Quando utilizamos a mesma estrutura formal para conclusões possíveis, estamos no campo do quase lógico. A título de exemplo, se dissermos que o aluno é amigo do professor e que o professor é amigo do reitor, logo, o aluno é amigo do reitor, valemo-nos da estrutura da lógica formal. É possível observar que essa assertiva não é necessariamente verdadeira. Valeu-se de uma estrutura formal para tentar persuadir, mas suas proposições não nos levam, necessariamente, à conclusão à que chegou.

Algumas formas de proceder da forma que foi comentada está no processo de comparação. É uma maneira de aproximar ou distanciar alguém ou algo de outros. Buscamos características semelhantes para fazer aproximações ou, ao contrário, para fazer distanciamento. A título de exemplo, podemos comparar o regime nazista ao fascista, por ambos serem autoritários e terem causado a morte de muita gente. Como comenta Fiorin (2018), não é pelo fato de terem características parecidas que são idênticos. Variam pela finalidade, pelas forças sociais que os sustentaram. Porém, não deixa de ser um argumento quase lógico, na medida em que se não soubéssemos as diferenças cruciais entre os termos da comparação, inclinaríamos a aceitá-la como verdadeira. As comparações baseadas em números também possuem grande característica persuasiva. Outro exemplo, adaptado a partir de Fiorin (2018, p. 125), é ressaltar a vantagem de ir da cidade de São Paulo à cidade de Ribeirão Preto de avião, que leva quarenta minutos, a ir de carro, que leva quatro horas. Aqui, podemos observar o processo de comparação em conjunto com o lugar da quantidade, ou seja, comparamos duas possibilidades e dizemos que uma é melhor que outra por razões quantitativas. Podemos, porém, descaracterizar essa vantagem se considerarmos que há um tempo do trajeto da residência ao aeroporto, o tempo obrigatório de antecedência na chegada ao embarque, o tempo necessário para retirada da mala e a saída do aeroporto e o trajeto do aeroporto ao destino. Se computarmos o tempo de cada etapa pela viagem realizada de avião, poderíamos concluir que a vantagem inicialmente cogitada não é verdadeira.

Outra estratégia é o argumento por semelhança. De acordo com Perelman e Olbrechts-Tyteca (2000), esse tipo de estratégia, também conhecida como regra de justiça, requer a aplicação de tratamento semelhante a seres ou situações de uma mesma categoria. Por exemplos, extraídos de Fiorin (2018, p. 136): a) se os maiores de 16 anos e menores de 18 podem votar, então, podem responder penalmente como qualquer outro eleitor; e b) os deputados e senadores devem pagar por seus aluguéis como qualquer outro cidadão. A semelhança é uma boa estratégia, a priori, e persuade sempre que não levamos em consideração as condições dos termos comparados. No caso das pessoas entre 16 e 18 anos, houve comparativo entre leis que regulamentam coisas distintas. A inclusão desse grupo de pessoas como eleitor facultativo tem em si a ideia de permitir um cidadão a dar a sua opinião sobre a política, especialmente por considerar que os jovens possuem demanda em relação à coisa pública. Outros grupos também se enquadram nessa situação, como os analfabetos, independentemente da

idade e os maiores de 70 anos. A lei penal, por sua vez, chama à responsabilidade de um ato que provocou danos e considera os menores de 18 anos inimputáveis a tal lei, por considerar o indivíduo ainda em formação. No caso dos congressistas, podemos questionar o luxo oferecido, especialmente a qualidade da moradia, muito superior à do cidadão comum, mas o aluguel oferecido a eles é por terem de exercer suas atividades fora cidade de seu domicílio. Isso é um procedimento muito comum, inclusive na iniciativa privada. Percebemos, portanto, que esses argumentos são bem convincentes. Conseguem justapor duas situações, colocá-las em pé de igualdade.

O argumento dos inseparáveis também é uma estratégia utilizada para igualar sua estrutura à lógica formal. A ideia desse tipo de argumento é associar uma ação à outra, seja para condicionar ou para atribuir um valor contido no universo de valores de um grupo. A título de exemplos, adaptado de Fiorin (2018, p. 138-139): a) podemos dizer que a geração de energia necessária ao crescimento do desenvolvimento econômico só é possível mediante o sacrifício ambiental; e b) se alguém é a favor do controle das contas públicas, então é neoliberal. No primeiro exemplo, verificamos a associação do aumento da geração de energia associada a algum nível de sacrifício ambiental. No Brasil, a maior matriz de geração de energia vem de usinas hidroelétricas, cujas construções requerem prejuízo ambiental ao redor dos rios em que forem implementadas. Podemos pensar, porém, que é uma realidade a geração de energia considerada sustentável, como a eólica e a solar e não há uma associação necessária entre geração de energia e destruição ambiental. No segundo exemplo, houve a associação entre a preocupação com as contas públicas e uma corrente do pensamento político econômico. O grupo de pessoas conhecidas como neoliberais sustentam, dentre outras ações, que haja controle das contas públicas. Dizer, contudo, que uma pessoa é neoliberal por concordar com um dos preceitos ideológicos de um grupo não enseja uma proposição, necessariamente, verdadeira.

Entendemos que os processos de comparação, os argumentos por semelhança e os argumentos dos inseparáveis são excelentes conceitos para demonstrar como é possível criar a persuasão ao moldar raciocínios que combinam proposições que resultam em mais de uma possibilidade de conclusão, dentro da estrutura da lógica formal, que pressupõe resultado único e certo.

2.3.2 ARGUMENTOS BASEADOS NA ESTRUTURA DO REAL

Segundo Perelman e Olbrechts-Tyteca (2000), esse tipo de argumento se vale da realidade para estabelecer uma solidariedade entre juízos admitidos. A “solidariedade serve para vencer uma resistência, para provocar a adesão ao que não se quer, para obter o que se quer” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2000, p. 298). Conforme esses mesmos autores, dividem-se em ligações de sucessão e ligações de coexistência.

Em relação às ligações de sucessão, uma das estratégias é o argumento pragmático. Esse tipo de argumento é o que permite apreciar um ato ou um acontecimento em razão das suas consequências, sejam boas ou más. Como se situa no âmbito das ligações por sucessão, esforça-se para justificar um ato, como exemplos, extraídos de

Ferreira (2015, p. 163): a) é bom abrir a piscina, pois o verão já chegou; e b) o que é bom, é útil à maioria. No primeiro exemplo, justifica-se a abertura da piscina para uso em função de estar em estação do ano que, em geral, conta com altas temperaturas. É preciso observar, porém, a inexistência do rigor da estação do ano com as temperaturas. É factível, e ocorre em boa parte dos lugares no planeta Terra, que o inverno conte com dias de temperaturas altas, e, da mesma forma, que o verão conte com dias de temperaturas baixas. Não há uma relação necessária entre uma coisa e outra. No segundo exemplo, notamos a existência de uma relação de sucessão possível, mas que foi dada como uma assertiva. O adjetivo “bom” é um valor atribuído, geralmente, a critérios pessoais. Obviamente, é possível fazer generalizações, como: se o salário é bom, será útil à maioria. Entretanto, não podemos endossar uma relação necessária. O presidente da Rússia endossar uma guerra contra Ucrânia pode ser bom aos interesses de alguns russos, mas não à maioria deles, que podem julgar o ato como desumano.

Outro argumento que se enquadra nas relações de sucessão é o de direção. Esse argumento estabelece relações entre o fim e os meios. Pretende, de alguma forma, justificar a adoção de forma solidária aos processos posteriores. Um exemplo, extraído de Perelman; Olbrechts-Tyteca (2000, p. 322): se você ceder dessa vez, será compelido a ceder na próxima e sabe-se Deus aonde isso vai parar. Conforme os mesmos autores de onde extraímos o exemplo, o argumento de direção responde à pergunta: aonde se quer chegar? Em geral, esse tipo de argumento aparece nas negociações, “quando, por exemplo, patrões e empregados têm causas diferentes, quando não se quer ceder à força, quando existe ameaça ou chantagem” (FERREIRA, 2015, p. 165). Devemos ter em mente, contudo, que nem sempre ser solidário a uma etapa de um determinado processo, indica uma solidariedade *ad infinitum*. Um pai ajudar seu filho na mensalidade de um curso universitário, por exemplo, não implica que ele terá de custear tudo que o filho quiser após a sua formação.

Em relação às ligações de coexistência, uma das estratégias é a pessoa e seus atos. Esse tipo de argumento é usado quando há a tentativa de desqualificar o interlocutor e, conforme demonstra Fiorin (2018), pode ser de três tipos: a) quando há o ataque direto à pessoa; b) quando o ataque é indireto; e c) quando se evidencia a contradição entre as posições do interlocutor ou entre suas falas e suas ações. Sobre o ataque direto, a pretensão é macular a honra ou a competência da pessoa e, com isso, tornar suas opiniões indignas de crédito. A título de exemplo, adaptado a partir de Fiorin (2018, p. 172), quando um governo não tem como garantir um determinado ato governamental, reage a um pedido de CPI com a alegação de que não passa de uma manobra eleitoreira da oposição, ou seja, em vez de dar razões ao ato praticado, tenta desqualificar o partido que fez a acusação. O ataque indireto tem o objetivo de colocar sob suspeita um determinado argumento, pelo fato de a pessoa ter motivos tendenciosos para defender o que defende ou não ter a experiência necessária para opinar sobre o que opina. Um exemplo é um empresário do ramo de transporte opinar sobre o barateamento da passagem de ônibus à população carente. Outro exemplo é um grupo de parlamentares brancos em debate sobre políticas públicas para negros. O terceiro e último tipo, apresentações de contradições entre opiniões ou entre suas falas e ações.

Esse tipo de argumento é muito usado para apontar contradições na fala de um político, por exemplo, quando enaltece determinada ação em época que faz parte do governo e quando critica a mesma ação em época que faz parte da oposição. A título de exemplo, adaptado a partir de Fiorin (2018, p. 172), determinado governo comemorou a elevação da nota do Brasil pelas agências internacionais de classificação de risco. Esse mesmo governo, contudo, adjetivou as mesmas agências como paus-mandados dos rentistas e da agiotagem internacional, que desconhecem o país, quando baixaram a nota.

Outro argumento de coexistência é o de autoridade. Esse argumento é utilizado quando usamos a autoridade de terceiros para justificar uma posição. De acordo com Fiorin (2018), a autoridade pode ser de dois tipos. Um é da ordem do saber; o outro no domínio do poder. A título de exemplos, podemos destacar que este projeto de pesquisa utilizou várias vozes de inúmeros autores para defender pontos de vista. Podemos destacar, também, a adoção de determinada prática baseada na fala de um especialista. Uma pessoa passa a consumir vegetais em sua alimentação diária em função de um médico lhe informar que é bom para saúde. No domínio do poder, podemos exemplificar a adoção de determinada forma de produzir um objeto porque é a forma utilizada pelo chefe e, uma vez que é o chefe, teria mais experiência. Ressaltamos que esses argumentos não têm nada de errado em si, mas devemos sempre nos atentar para o fato de que as conclusões a que eles chegam são possíveis e não necessárias. O médico é um especialista, mas, sabemos, há posições contrárias sobre o mesmo assunto dentre os de mesma especialidade. Portanto, um argumento pode ser refutado com posição contrária de outro especialista na mesma área. No caso da autoridade pela relação de poder, há chefes que assumiram a posição por razões de relacionamento e não por conhecimento técnico sobre a produção da área a qual chefia.

Utilizamos como referência os argumentos pragmáticos e de direção, que representam as ligações de sucessão e a pessoa e seus atos e argumento de autoridade como ligações de coexistência. Cada um a seu modo, todos demonstram sua capacidade de persuadir, mas, ao mesmo tempo, deixam as possibilidades de refutá-las.

2.3.3 ARGUMENTOS QUE FUNDAMENTAM A ESTRUTURA DO REAL

Conforme interpretação de Ferreira (2015), os argumentos que fundamentam a estrutura do real são aqueles que generalizam algo que é aceito em caso particular e podem ser encontrados de três maneiras distintas, quais sejam, o exemplo, a ilustração e o modelo. Passaremos a detalhar cada um deles.

O argumento pelo exemplo tem o objetivo servir como a comprovação de uma tese. À medida que o desejo de persuadir não encontra argumentos que levem, necessariamente, à conclusão desejada, lança mão de um caso concreto para generalizá-lo. Conforme demonstra Fiorin (2018), o importante é que ela seja fundada em uma história de vida. A título de exemplo, podemos pensar em um estrangeiro que veio à cidade de São Paulo para intercâmbio cultural, com o propósito de praticar a língua portuguesa. Recepcionado por uma família muito acolhedora, teve tratamento cordial em todo tempo

que permaneceu na cidade. Foi levado a vários lugares turísticos, tanto do ponto de vista de entretenimento, quanto culinário e a experiência foi aprazível. Ao voltar a seu país de origem, disse que o povo brasileiro é muito simpático e acolhedor. Para persuadir seus interlocutores sobre a veracidade da afirmação, elenca: fui bem tratado, levaram-me a vários lugares, comi muito bem. Podemos verificar que o exemplo estendeu a todos os brasileiros o gentil tratamento que lhe foi dado por uma única família.

Quando se trata de argumento por ilustração, a situação é bem parecida. Ambas trabalham com generalizações. No entanto, enquanto o exemplo objetiva fundamentar uma regra, a ilustração tem a finalidade de reforçar a adesão de uma regra já aceita socialmente. O excerto que se segue é um exemplo.

Colar na prova, falsificar carteirinha de estudante, apresentar atestado médico adulterado, comprar produtos falsificados, guardar lugar na fila, bater ponto para o colega de trabalho, roubar tv a cabo, tentar subornar o guarda para evitar multas... É infinita a lista. Morei nos Estados Unidos em 1986, e sempre havia um brasileiro para ensinar como fazer ligações para o Brasil sem pagar ou como burlar a catraca do metrô, [...] Só importa ser esperto e levar vantagem em tudo. (FIORIN, 2018, p. 188)²⁴

A ilustração citada se diferencia do argumento de exemplo, na medida em que quer reforçar uma crença aceita: os brasileiros gostam de levar vantagem em tudo. Como defende Fiorin (2018), esse tipo de argumento tem a intenção de persuadir pela comoção, pois não há a intenção de comprovar, mas tão somente de tocar a emoção. É dessa forma que pretende persuadir. Também é uma tentativa de tornar válida uma proposição que foi evidenciada pela atitude de um grupo de brasileiros. Muitos brasileiros não estudam nem possuem carteirinha de estudante. Muitos brasileiros estudam para realizar uma prova e muitos outros pagam suas faturas às empresas de tv a cabo.

Já o argumento como modelo, como diz o próprio nome, incentiva a imitação de um caso particular. Do ponto de vista estrutural, assemelha-se aos dois anteriores, porque, também, faz uso de um caso particular para generalizar sua prática. De acordo com Fiorin (2018), o modelo, em geral, está associado a uma personagem ou a um grupo de pessoas que, de acordo com quem usa o modelo, merece ser imitado. O discurso religioso, por exemplo, faz uso constante do modelo, ao invocar Jesus Cristo como um modelo a ser seguido. Contudo, de acordo com a crença católica, Jesus Cristo representa o filho na Santíssima Trindade e, por consequência, não é humano e, por não ser humano, é bem difícil de seguir seu modelo.

O uso de argumentos que fundamentam a estrutura do real objetiva utilizar exemplos particulares e generalizá-los como estratégia para obtenção da persuasão. É

²⁴ O autor trouxe parte de uma reportagem, de autoria de Júnia Mendes Breta, da revista *Veja*, do dia 09/04/2014.

necessário ter em mente que, embora haja alguma lógica na construção dessas estratégias, partem de uma premissa muito fraca. A generalização, por definição, tende a erro. É pouco provável que encontremos alguma área da vida humana em que um caso particular possa ser expandido para todo o grupo de que faça parte.

2.4 A RETÓRICA: DISSOCIAÇÕES

As três estratégias anteriores, independentemente de suas especificidades, tinham na base de suas estruturas relações de ligação. As proposições foram dadas como solidárias e, de alguma forma, seja por nexos causal, seja pela tentativa de aderir à lógica formal, há sempre o esforço da correlação. As dissociações, ao contrário, mostram a falta de relação entre uma proposição ou outra. “A experiência, real ou mental, a modificação das condições de uma situação e, mais especialmente, em ciências, o exame isolado de certas variáveis, poderão servir para provar a falta de ligação” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2000, p. 467).

Partimos da premissa de que os princípios de uma estratégia argumentativa servem a todos os envolvidos na comunicação. Quando um orador argumenta, o auditório pode (e, em geral, é o que acontece), fazer um exame mental sobre as relações das proposições trazidas no discurso. Então, de um lado, é possível que um orador mal-intencionado lance mão de correlacionar ideias ou situações que não são, ao menos necessariamente, solidárias entre si. De outro lado, é possível que o auditório capte essa dissociação e invalide a estratégia.

2.4.1 APARÊNCIA E REALIDADE

Uma das maneiras de verificar esse artifício argumentativo é o par aparência-realidade. A filosofia se ocupou (e ainda se ocupa) dos problemas concernentes a esse par, dado que as aparências podem retratar a realidade com alguma fidelidade, mas, também, podem falseá-la. A título de exemplo, adaptado de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2000, p. 472), um bastão, quando parcialmente mergulhado na água, enxergamos a parte submersa como curva, mas, se o tocarmos fora d'água, o perceberemos como reto. Entretanto, na realidade, o bastão não pode ser curvo e reto ao mesmo tempo. A realidade, portanto, servirá para dissociar, entre as aparências, aquelas que são enganosas das que podem corresponder ao real, como no exemplo a seguir:



O macacão corta-fogo laranja com o nome impresso sobre o bolso, o logo com o nome da Petrobras em verde sobre fundo branco, o olhar confiante e o gesto firme apontando com precisão o objetivo. Tudo na foto ao lado transmite a ideia de um líder da empresa que orgulha os brasileiros, provavelmente um diretor técnico de alto calibre, um PhD em mineralogia ou um engenheiro premiado por inovações tecnológicas originais que ajudaram o petróleo a brotar mais facilmente das profundezas, contribuindo, assim, para aumentar dramaticamente o valor da companhia. As aparências enganam. A imagem ao lado já foi anexada ao melancólico histórico de corrupção no mundo oficial do Brasil. Ela viaja o mundo pelas agências noticiosas com o homem identificado na legenda como Paulo Roberto Costa, ex-diretor da Petrobras preso pela Polícia Federal, personagem central do escândalo de pagamento de propinas a políticos.

Fonte: Revista Veja, edição 16/04/2014, reportagem de Rodrigo Rangel e Hugo Marques disponível em <https://veja.abril.com.br/politica/ex-diretor-da-petrobras-fez-fortuna-vendendo-facilidades-na-estatal/>

A reportagem em questão²⁵ é um clássico exemplo de dissociação no mundo político. Um dirigente da gigante empresa petrolífera brasileira, com roupas que não fazem parte de seu vestuário cotidiano, para uma sessão de fotos e demonstração de tecnologia para extração de petróleo em profundezas antes não exploradas. De um lado, as aparências. A tentativa de persuadir a população em relação aos avanços conseguidos pela empresa, avanços que trariam orgulho à nação brasileira. De outro lado, a realidade. Os avanços foram conseguidos mediante muita corrupção entre a empresa e alguns políticos brasileiros, que culminaram no processo criminal mundialmente conhecido como “lava-jato”. A realidade, então, dissociou as incoerências das aparências. A verdade é que o evento foi uma grande decepção aos brasileiros pelos métodos utilizados.

2.4.2 OUTROS PARES

De acordo com Perelman e Olbrechts-Tyteca (2000), o par aparência-realidade é um exemplo nocional, pois somos capazes de indicar um número considerável de pares. O autor traz alguns exemplos: meio e fim, palavras e fatos, ato e pessoa, ocasião e causa, relativo e absoluto, subjetivo e objetivo, individual e universal, particular e geral, teoria e prática, dentre tantos outros. Nas palavras de Fiorin (2018), ao interpretar a teoria do casal de autores, cada “sistema de pensamento considera positivo um dos termos da oposição, enquanto avalia o outro como negativo” (FIORIN, 2018, p. 194).

A título de exemplo, podemos falar do par *palavras e fatos*. O ex-governador do estado do Rio de Janeiro, Sergio Cabral, em discurso de posse, na Assembleia Legislativa do mesmo estado, em 1/1/2011, dentre várias promessas, disse que manteria,

²⁵ A imagem foi uma montagem feita pelo doutorando deste projeto de pesquisa. O texto foi extraído de Fiorin (2018, p. 194), contudo, não trazia a foto para tornar mais evidente o exemplo. A foto foi extraída da reportagem digital, disponível em: <https://veja.abril.com.br/politica/ex-diretor-da-petrobras-fez-fortuna-vendendo-facilidades-na-estatal/>. Consultado em: abr./2023.

defenderia e cumpriria a Constituição, observaria as leis e promoveria o bem geral do povo do estado do Rio de Janeiro.²⁶ Na contramão de seu discurso, pouco tempo depois, foi condenado criminalmente em vinte e três processos e a soma das condenações chegou a quatrocentos e trinta anos de prisão.

O ex-governador foi condenado por formar organização criminosa, lavagem de dinheiro, crimes contra o sistema financeiro, corrupção passiva, corrupção ativa, evasão de divisas, fraude em licitação e formação de cartel. Logo, as palavras tentaram persuadir a população de que respeitaria a Constituição e as leis, mas os crimes aos quais ele foi condenado evidenciaram total dissociação entre as palavras e os fatos. Nesse caso, porém, fica muito evidente a dissociação, o que pode não ocorrer em situações que deixam margem para controvérsia.

Pensemos, por exemplo, quando uma empresa oferece um produto com a promessa de que se não houver satisfação com a aquisição, o dinheiro do comprador será devolvido. O enunciado é muito persuasivo, porque garante ao comprador o direito de arrependimento, mas, em geral, quem compra pelo impulso dessa promessa não verifica as condições para essa devolução. No momento da desistência, em que o comprador verificará não preencher os requisitos para a devolução, será surpreendido pela dissociação entre a propaganda divulgada, em letras garrafais, e as condições que dificultavam essa devolução, em letras quase ilegíveis a olho nu.

Vários outros exemplos poderiam ser citados, mas, em linhas gerais, a ideia é mostrar que os argumentos construídos por meios de pares tendem a privilegiar um em detrimento do outro para justificar um determinado ponto de vista e levar o auditório à adesão.

2.4.3 DISTINÇÃO

Os dois exemplos anteriores, associados aos pares e às possibilidades de dissociá-los, figuraram-se na análise da incoerência entre os discursos e os fatos. Há, nesse tipo de procedimento, a necessidade da apuração do resultado do ato para verificar a incongruência entre o que se fala e o que se faz.

Na distinção, a prática é de dissociar proposições que são colocadas como solidárias, antes mesmo que os resultados aconteçam. A título de exemplo, Maria, mãe de Marcos, ficou viúva quando o filho tinha 5 anos de idade. Dois anos depois, contraiu novo matrimônio com João. Contudo, três anos após o segundo casamento, resolveu se divorciar. Marcos, com 10 anos à época do segundo divórcio, em fase escolar e com muitas despesas, deixou Maria em situação financeira delicada. A mãe de Marcos, diante da situação, resolveu entrar em juízo para que João pagasse pensão alimentícia a seu filho, pois, embora não fosse pai biológico, criou vínculo afetivo na constância do casamento.

²⁶ O discurso na íntegra pode ser encontrado no site da Assembleia Legislativa do Rio de Janeiro. Disponível em: <https://www.alerj.rj.gov.br/>. Consultado em: abr./2023.

Em sua defesa, Maria alegou que João deveria ser obrigado a ajudá-la com as despesas do filho, pois, ao longo do casamento, participou das escolhas que foram feitas sobre a vida de Marcos. Marcos, por seu turno, fez a dissociação entre paternidade e a relação que teve com a criança que, à época em que se casou com Maria, já tinha 7 anos de idade.

Logo, enquanto Maria concorreu para associar João à paternidade, com o objetivo de persuadir um juiz a obrigá-lo a pagar pensão alimentícia, João se esforçou em sentido contrário, ou seja, colocou as proposições justificadoras do pedido como inadequadas, uma vez que não era pai biológico e quando casou-se com Maria, o filho dela já tinha 7 anos de idade.

Outro exemplo em nossa prática jurídica, extraído e adaptado de Fiorin (2018, p. 198), é o brocardo jurídico que diz “*Ubi lex non ditinguit nec non distinguere debemus*”.²⁷ Imaginemos um portador de HIV que solicita aposentadoria por invalidez, por ser portador de HIV e o INSS decide negar o pedido. O solicitante, então, entra com ação judicial para obrigar o INSS a conceder-lhe a aposentadoria, sob a alegação de que a lei permite ao portador de HIV a aposentadoria por invalidez. O INSS apresenta sua defesa com a alegação de que, embora portador de HIV, o solicitante não desenvolveu a doença e, por isso, tem todas as condições de trabalhar.

De um lado, a tentativa de associar a condição de portador de HIV ao entendimento de uma lei que regula o benefício de aposentadoria. De outro lado, o esforço para fazer a distinção entre os portadores de HIV sem e com o desenvolvimento da doença. Esse tipo de estratégia não precisa esperar que uma proposição aconteça para invalidar a outra e isso diferencia a distinção dos pares antitéticos, exemplificados nas duas seções anteriores.

2.5 A RETÓRICA: “CHEGA DE RETÓRICA”

Nas seções anteriores deste capítulo, abordamos as questões em torno da Retórica como estratégia de persuasão. Embora a Retórica tenha nascido na Grécia antiga pelas mãos e bocas dos sofistas, que, ao que tudo indica, não tinham muito compromisso ético e foram desqualificados por Platão, encontrou um lugar honesto no mundo pela genialidade de Aristóteles.

A estrutura deste capítulo contou com a arquitetura do trabalho de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2000), em que os próprios autores rotularam de *nova retórica*. Intitulado de *Tratado da Argumentação*, fizeram um belíssimo e honroso trabalho sobre estratégias argumentativas. Há, entretanto, margem para a construção de outra tese se quiséssemos discutir quais bases sustentam o adjetivo “nova” para a Retórica que surgiu de forma sistematizada por Aristóteles. No entanto, para não

²⁷ Tradução: onde a lei não distingue não devemos distinguir.

deixarmos totalmente aberta a questão, do nosso ponto de vista, a distância cronológica entre a construção do Tratado da Argumentação, produzido no século XX, e a sistematização da Retórica, produzida quatro séculos a.C., pode ser uma das possíveis respostas.

Aristóteles é o pai da Lógica e trouxe ao mundo seus silogismos que serviram de apoio à construção do conhecimento científico. Esse filósofo, porém, tinha a lucidez de que as relações sociais não se baseavam na rigidez da dualidade verdade e mentira. Então, com a dedicação típica de uma mente extremamente questionadora e com tempo de sobra à vida contemplativa, fez as pazes com a Retórica e mostrou a sua finalidade. Como resultado, podemos dizer que a dedicação por áreas que trabalham com premissas opostas, foi um recado a todos: se quiserem encontrar a verdade, sigam a Lógica. Se quiserem discutir sobre uma possível verdade, sigam a Retórica. Tanto que não se observa nas obras aristotélicas uma hierarquia entre uma matéria e outra. Elas servem a propósitos distintos, de acordo com a necessidade imposta pelo contexto. Ambas buscam provar as suas proposições, mas a Lógica objetiva chegar a uma verdade necessária, enquanto a Retórica objetiva o verossímil, a melhor verdade entre as verdades possíveis.

Já os pesquisadores Chaïm Perelman e Lucie Olbrechts-Tyteca escreveram após Descartes legar ao mundo seu método cartesiano e, logo na introdução do tratado que escreveram, foram enfáticos em dizer que se tratava de uma ruptura com uma concepção da razão e do raciocínio oriunda de Descartes. Como vimos no início deste capítulo, Descartes via a razão como única via de se chegar ao conhecimento e a verdade só era alcançada mediante a evidência. Já o casal de autores entendia que 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, 2000, p. 1). Concordaram esses autores que a ciência não poderia se contentar com opiniões mais ou menos verossímeis, mas discordaram de Descartes em relação ao fato de que a razão pudesse resolver todos os problemas que se colocassem aos homens. Na introdução do *Discurso do Método*, o filósofo francês diz que, se dois homens formassem juízo contrários sobre a mesma coisa, era certo que um deles se enganava, ou seja, só existe uma verdade e só um dos dois poderia estar certo. Todavia, se perguntou o casal de autores: “onde nem a experiência, nem a dedução lógica podem fornecer-nos a solução de um problema, só nos resta abandonarmo-nos às forças irracionais, aos nossos instintos, à sugestão ou à violência?” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2000, p. 3). Claramente, a resposta foi “não”. Ao criarem um tratado da argumentação, reconheceram que muitos conflitos advindos das relações humanas não podem ser resolvidos pela certeza dos cálculos e é nesse campo que floresce a Retórica.

A filosofia parece sempre insatisfeita com as respostas e, de tempos em tempos, ressuscita questões anteriormente pacificadas. Aristóteles criou a Lógica, sistematizou a Retórica e ofereceu opções para resolver as questões que se colocavam no universo da *episteme* ou da *doxa*. Chaïm Perelman e Lucie Olbrechts-Tyteca (2000)

poderiam ter partido de Aristóteles e construído o tratado sem se preocuparem com o método cartesiano. A preocupação, tudo nos leva a crer, teria vindo do fato de o método cartesianismo ter ganhado credibilidade, enquanto a Retórica ter caído em um ostracismo sem data fim demarcada.

O título desta seção, “Chega de retórica”, tem relação com esse ostracismo. Como aponta Ferreira (2015), a Retórica ultrapassou os muros da Grécia e foi parar na Itália e teve em Cícero e em Quintiliano as discussões de peso. Entretanto, a eloquência entrou em decadência, porque a Retórica só sobrevive na democracia e o Império Romano diminuiu consideravelmente os espaços democráticos. Ainda nas palavras de Ferreira (2015), por ter sido artificializada em sala de aula (longe dos debates públicos), a Retórica ficou relegada aos artifícios e às figuras, que encontraram mais espaços na literatura.

O descrédito da Retórica foi tão grande e tão duradouro, que até na atualidade ela continua associada a expressões pejorativas, como “chega de retórica”, “não é hora de retórica”, “isso é mera retórica” e, para se ter uma ideia, essas expressões não se limitam ao senso comum ou à fala corriqueira, cotidiana. Em ambientes formais, ela também é utilizada como podemos observar a seguir.

TJ-SP - Agravo de Instrumento: AI XXXXX20228260000 SP XXXXX-73.2022.8.26.0000

Jurisprudência • MOSTRAR DATA DE PUBLICAÇÃO

AGRAVO DE INSTRUMENTO – AÇÃO CIVIL PÚBLICA – EXPURGOS INFLACIONÁRIOS - EXECUÇÃO INDIVIDUAL – Alegado erro de cálculo fundado em **mera retórica** – Descabimento – Conta realizada pelo perito e homologada pelo juízo. Agravo improvido.

Fonte: Mera retórica em jurisprudência. *Jusbrasil*. Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/busca?q=mera+ret%C3%B3rica>. Consultado em: maio/2023.

Como pode ser verificado no trecho apresentado, uma das partes do processo entrou com recurso para alegar erro de cálculo e teve o pedido negado sob a alegação de “mera retórica”. Outro exemplo é o *Dicionário online de Português*.²⁸ Dentre as acepções possíveis à palavra “retórica”, encontramos: “discurso enfadonho e vazio; uso de mecanismos contundentes e ostentosos para ludibriar ou vangloriar-se”, “eloquência afetada, repleta de presunção; debate desnecessário”.

²⁸ Disponível em: <https://www.dicio.com.br/retorica/>. Consultado em: maio/2023.

Nós fugimos das acepções pejorativas. Quando optamos pela Retórica como referencial teórico, tínhamos em mente a concepção aristotélica do universo da *doxa*. O campo da política é, por definição, o campo do conflito, do possível, da discussão e, embora nem sempre a história política tenha se mostrado democrática, o convencimento e a persuasão sempre existiram em algum grau. Portanto, Política e Retórica são áreas estritamente conexas. Escolhemos as bases aristotélicas em face do discurso persuasivo, em troca da força, e Chaïm Perelman e Lucie Olbrechts-Tyteca pelo magnífico trabalho de conceituação das estratégias argumentativas. É por meio dessas estratégias argumentativas que almejamos ressaltar as incitações ao medo e à esperança nos discursos que analisamos no próximo capítulo.

