

Notas acerca das questões da retórica e da persuasão pelo caráter e pela emoção em Aristóteles

Maria de Fátima Simões Francisco¹
Robson Pereira Calça²

Resumo: Ao contrário da postura de Platão, para quem a retórica é uma falsa arte e nociva à cidade em virtude da manipulação que os oradores operavam nas assembleias e tribunais, Aristóteles decide estudar, conhecer e escrever um tratado sobre a retórica justamente pensando em fazer face à manipulação. Nele defende que a tese verdadeira é superior em força persuasiva à tese falsa. É preciso que o orador-aprendiz conheça as provas, os meios de persuasão na retórica. Duas delas são pelo *ethos*/caráter do orador e o *pathos*/disposição emocional do público. Pois quando não temos evidências suficientes da verdade de algo que se diz, partimos para verificar quem é o orador que diz; e não julgamos da mesma forma uma mesma coisa, mas diversamente segundo estejamos coléricos ou calmos, amistosos ou hostis.

Palavras Chave: retórica, persuasão, provas, caráter, emoção.

Abstract: In contrast to Plato's attitude, according to which rhetorics was a false and a harmful art to the city due to the manipulation that speakers do in assemblies and courts, Aristotele decide study, know and write a book about rhetorics thinking in attacking manipulation. In that book he says that true thesis is superior in persuasive force to the false. It is necessary that the speaker-student know the proofs, the ways of persuasion in rhetorics. Two of those are through *ethos*/character of speaker and the *pathos*/emotional state of public. So when we do not have enough evidence that something spoken is true, we turn to verify who is the speaker that says it; and we do not judge the same way the same thing, but we vary according we are choleric or calm, friendly or hostile.

Keywords: rhetorics, persuasion, character, emotion.

Tendo em vista o relacionamento entre retórica e verdade, consideremos algumas questões concernentes ao problema da verdade suscitadas por duas das provas utilizadas pelo orador: a prova pelo *ethos*, caráter, do orador e a prova pelo *pathos*, emoção, dos ouvintes. Uma das razões pelas quais a retórica não pode ser dita perfeitamente análoga à arte da dialética é que ela não é somente uma arte do discurso argumentativo, tal como ocorre com a dialética, mas é de modo mais amplo uma arte do discurso persuasivo. Isso porque a persuasão, embora inclua em si a argumentação, a prova lógica, não se limita a ela. Persuadir implica não apenas o uso do entimema – o argumento próprio da retórica – e do exemplo para demonstração da verdade de certa tese, mas também que o orador produza em seus ouvintes, de um lado, uma

¹ Docente da Faculdade de Educação da USP.

² Docente da Faculdade de Educação da UFF.

imagem de si como pessoa provida de certo caráter, de outro, uma certa disposição emocional³, ambos, por sua vez, voltados para a finalidade de fazê-los admitir certa tese como verdadeira.

A persuasão inclui essas duas outras provas, faz notar Aristóteles, justamente em razão da situação específica em que se circunscreve o orador: a do julgamento na assembleia e no tribunal.

A necessidade do uso da prova pelo *ethos* do orador se explica, afirma Aristóteles, em razão dos elementos de incerteza e dúvida que envolvem a circunstância de julgamento⁴. Ali onde nunca se pode chegar a conhecer de modo certo como as coisas se passaram ou passarão⁵, onde nunca se é aliviado da dúvida e, ao mesmo tempo, se está obrigado a emitir um julgamento, aquele que fala, o caráter do que discursa, assume forçosamente um papel decisivo na formação da decisão daquele que julga. Não se pode ter certeza de que as coisas se passaram ou passarão – no tribunal e assembleia respectivamente – de determinada forma porque se trata precisamente do âmbito do contingente, do que podia ter se passado de uma maneira ou de outra bem diversa, do que sempre pode ser diferente do que parece ser. Nunca há liberação da dúvida porque, para agravar, cada orador assegura que as coisas se passaram ou passarão de modo radicalmente diverso do que afirmou o outro orador.

Fica-se então oscilando entre duas opiniões (*amphidoxein*), pois é do âmbito do controverso, do disputável, que se trata. Na retórica diz Aristóteles, os traços morais de quem fala são sempre relevantes para quem ouve – o público, os juízes, para a decisão de aderir ou não à opinião apresentada. Se isso é verdadeiro para as circunstâncias lingüísticas de modo geral, mormente o será ali onde elas incluem disputa. Em se tratando de dois discursantes em contraposição, tais traços morais serão procurados como indícios valiosos da veracidade do falante ou do seu contrário. Quando algo acerca do que duas partes disputam não nos é evidente e devemos, contudo, optar por uma dessas partes, tendemos a levar em conta os traços de caráter dos disputantes e a acreditar naquele que nos parece mais digno de confiança. Em função do que está dado na situação de julgamento do tribunal e da assembleia a qualidade do caráter do orador será, portanto, elemento ativo na persuasão.

Reconhecendo a atuação desse elemento na formação da crença – acreditar em certa tese porque é certa pessoa que o afirma –, Aristóteles elabora o entendimento de

³ Retórica, volume II, 1,2,1377b20-25.

⁴ “[Há persuasão] através do caráter sempre que o discurso é falado de modo a fazer o orador digno de ser acreditado; pois nós acreditamos em pessoas justas em maior extensão e mais rapidamente [que fazemos com outros] sobre todos os assuntos em geral e de modo completo em casos em que não há conhecimento preciso mas espaço para dúvida”, 1,2,4, 1356a5-10.

⁵ A retórica atua nas assembleias e tribunais. Nas assembleias a investigação empreendida pelos oradores – os que defendem posições cerca do assunto ou problema discutido – e o público – uma massa de cidadãos – colocado na posição de juiz, do que, diante das posições defendidas pelos oradores, deliberará que posição adotará. As assembleias decidem sobre as atitudes a serem tomadas pela polis em determinado context, como entrar em certa Guerra contra certa cidade grega ou contra um inimigo não grego. Logo, a deliberação das assembleias se darão sobre o futuro, sobre o que vai se fazer. No caso do tribunal, o público também numeroso, é igualmente colocado na situação de juiz; desta vez não dos assuntos do futuro, mas daqueles do passado, relacionados ao caso em julgamento; o que ocorreu, o acusado é culpado das acusações da vítima? A investigação é então sobre como se passou determinada situação envolvida na acusação. O membro do tribunal é também um juiz pois está compelido a emitir um julgamento, a deliberar se o acusado agiu de modo justo ou injusto.

que o *ethos* do orador é uma forma de *pistis* – prova, meio de persuasão –, própria da prática retórica⁶.

Para poder persuadir pelo *ethos* o orador deve produzir (*poieisai*)⁷ no ouvinte uma imagem de si enquanto pessoa digna de confiança. Os componentes dessa imagem são a *sabedoria prática* (*phronesis*), o ser capaz de bem refletir sobre os assuntos em discussão, a *virtude* (*arete*), o ser capaz de exprimir com franqueza o que se pensa ao público e a *boa disposição* (*eunoia*) em relação a este, o ser capaz de aconselhá-lo em vista do melhor interesse para ele⁸.

Aristóteles afirma que a produção dessa imagem traz grande contribuição para ter sucesso em persuadir. Insiste ainda que apenas há persuasão propriamente técnica por meio do *ethos*, quando a imagem do orador é *produzida* pelo discurso e não pré-existe, como por exemplo por ser ele já conhecido do público⁹. Colocam-se aqui então as seguintes questões: 1) na medida em que uma imagem de si deve ser construída pelo orador, não está aberta a possibilidade da manipulação, isto é, da construção de uma imagem falsa e se chegar a persuadir o público em razão dela? 2) por que, em nome da transparência e da honestidade, não defender que o verdadeiro caráter do orador se manifeste de forma natural, atécnica?

À primeira questão a resposta poderia ser que a produção de uma imagem falsa é de fato possível, assim como também o seu uso em favor da tese falsa. O princípio da possibilidade de persuasão dos contrários valeria assim não apenas para a prova lógica, mas também para a prova pelo *ethos*. A nosso ver o outro princípio que Aristóteles fazia operar em relação à persuasão dos contrários vale igualmente aqui; da mesma maneira que a argumentação em favor da tese falsa tem menores chances de persuadir que sua contraditória, a tese verdadeira, também a construção de uma imagem falsa do caráter terá menores possibilidades de convencer que uma imagem próxima da realidade. Juntamente com a habilidade retórica em comunicar tal caráter aos ouvintes, o fato de se tratar de um homem de bem será uma vantagem a mais daquele que defende o verdadeiro e o justo frente a seu adversário. Como o homem de bem defenderá a tese verdadeira, a maior força persuasiva da imagem próxima da realidade operará, assim, também em favor da manifestação da verdade. Assim, embora a possibilidade da manipulação do público por parte do orador, esteja sempre dada, precisamos recordar as razões de Aristóteles para se dedicar à sistematização da

⁶ “Das provas providas pelo discurso tem-se três tipos: assim algumas estão no caráter do orador, e algumas no dispôr o ouvinte de alguma forma, e algumas estão no próprio argumento, por mostrar ou parecer mostrar algo”, I,2,3,1356a1-5.

⁷ “Além disso, quando falamos destes tópicos [a virtude, o vício, o nobre e o vergonhoso], devemos de modo incidental tornar claro aquelas coisas a partir das quais nós [como oradores] devemos ser considerados como pessoas de certa qualidade de caráter, a qual era a segunda forma de prova; pois a partir das mesmas fontes devemos ser capazes de fazer ambos, nós e qualquer outra pessoa, dignos de ser acreditado no que concerne à virtude”, II,9,1, 1366a25-31.

⁸ “Há três razões pelas quais os oradores são eles mesmos persuasivos; pois há três coisas em que confiamos para além das demonstrações lógicas. São elas a sabedoria prática, a virtude e a boa disposição; assim os oradores cometem erros no que dizem ou aconselham [falham em exhibir] todos ou um destes; pois ou pela falta de senso prático, não formam opiniões corretamente; ou, embora formem opiniões corretamente, eles não dizem o que pensam por causa de um mau caráter; ou têm sabedoria prática e são justos, mas carecem de boa disposição, de forma que é possível para as pessoas não dar o melhor conselho, embora saibam qual é ele. Estas são as únicas possibilidades. Deste modo, uma pessoa que aparenta ter todas essas qualidades é necessariamente persuasiva para os ouvintes” II,1,5-6, 1378a6-19.

⁹ “E isto [a persuasão pelo caráter] deveria resultar do discurso, não da opinião prévia de que o orador é um certo tipo de pessoa; pois não ocorre como alguns escritores técnicos propõem em seu tratamento da arte, que o ser justo por parte do orador não traz contribuição à persuasividade; na verdade, o caráter é quase, por assim dizer, o fator determinante na persuasão” I,2,4 1356a9-13.

arte retórica – mesmo após seu mestre, Platão, ter estabelecido que a retórica era nociva às instituições da assembleia e do tribunal e não merecia estudo sério.

O estagirita decide se dedicar à retórica, ao invés de entregá-la a Isócrates e sua escola de retórica, para tentar dar maior poder ao orador que defende a verdade – a tese que representa o melhor para a cidade na assembleia e a tese que representa o justo diante no tribunal. Pois, de posse dos meios eficazes da arte retórica, de fazer a multidão perceber qual a melhor tese, o orador que defende a tese verdadeira – o bom e o justo – terá maiores chances de persuadir e ganhar de seus adversários. A verdade, o bom e o justo não podem deixar de vencer apenas porque o orador que os defende não domina a retórica.

É para formar os oradores que defendem o melhor e o justo, municiá-los com os recursos técnicos desta arte, que Aristóteles decide estudar todos os recursos usados pelos oradores nas instituições de massa da pólis e organizá-las em um tratado. O orador que defende a tese verdadeira diante de um adversário que usa de manipulação, diz o filósofo, deve saber o que está fazendo e usando, e se, estiver numa posição desvantajosa, deve, se for necessário, usar também de recursos de manipulação. De outra parte, o orador que defende a tese verdadeira, mas não domina adequadamente a arte retórica, se vier a ser vencido pelo adversário, é sua culpa, pois contava com a força maior da tese verdadeira.

Aparentemente Aristóteles estuda e escreve seu tratado porque pretendia combater até onde possível a manipulação numa cidade cujas principais instituições eram de massa e exigiam que os cidadãos se posicionassem. Pretende também, parece, contribuir para a maior vitória da tese verdadeira.

Quanto a segunda pergunta, desde que o caráter de quem fala é fator decisivo na formação da adesão pelo ouvinte¹⁰ à tese defendida pelo orador, ele deve se tornar objeto da ação deliberada do orador, vale dizer, ser um meio técnico. O acreditar em certa tese no tribunal e na assembleia não é dissociável do *quem* é o orador que a defende. E o *ethos* do discursante é necessariamente interveniente na persuasão, mesmo contra a vontade do orador de mau caráter, que pode ter seu propósito perdido.

A arte que tem a finalidade da persuasão constatando a evidência desse estado de coisas – que o *ethos* do orador tem um poder efetivo de persuadir e é necessariamente um meio de prova, seja esse *ethos* natural ou retoricamente construído – fará desse *ethos* objeto de ação técnica, meio deliberado de formação da adesão do juiz do tribunal e assembleia; não vai deixá-lo intratado, nem incorporado à arte retórica. Quanto à exibição natural, não deliberada, atécnica, do caráter do orador – supondo que esse caráter pudesse se transmitir ao público em estado puro sem contar com o auxílio da *lexis* (estilo) retórica –, ao adotar essa escolha, a ação do orador teria o sentido de deixar agir ao acaso um recurso atuante e central na persuasão, quando poderia controlá-lo e direcioná-lo segundo seus objetivos e usá-lo tecnicamente; é o deliberado controle do caráter do orador que aparecerá ao ouvinte, por via dos recursos técnicos da retórica que Aristóteles propõe, a nosso ver.

Mas a persuasão se efetua ainda por uma outra prova, aquela pelo *pathos* dos ouvintes. Consiste em produzir neles uma disposição emocional favorável à admissão da tese defendida como verdadeira pelo orador. Pois, nota Aristóteles, nossos julgamentos não são sempre os mesmos sobre a mesma coisa, variando segundo nossa

¹⁰ Aristóteles chega a afirmar que das três provas aquela pelo *ethos* é a determinante (*kyriotaten*) na persuasão. Cf. I,2,4, 1356a13.

disposição emocional, conforme estejamos coléricos ou calmos, amistosos ou hostis¹¹.

Trata-se mais uma vez da capacidade *produtiva* do discurso, não da capacidade de exibir a verdade de certo enunciado pela apresentação das razões que a ela induzem, mas da capacidade de agir sobre o ouvinte construindo nele certo estado emocional que seja favorável à admissão de certa tese como verdadeira.

Podemos também aqui recolocar as duas questões anteriores: a da possibilidade de manipulação desse condicionamento afetivo e a do porque não deixar fluir naturalmente as emoções dos ouvintes diante do que lhes está sendo apresentado. Parece-nos que as justificativas de Aristóteles seriam ainda as mesmas. E tal em razão do mesmo princípio segundo o qual a tese verdadeira tem uma força de persuasão própria, que é maior que a da tese falsa. Desde que o orador conhecendo a arte da retórica é capaz de provocar no público diferentes emoções acerca de um mesmo assunto, a possibilidade de manipulação – de dirigir o estado emocional do público em princípio para qualquer sentença, mesmo a prejudicial para a cidade ou a injusta para o tribunal – sempre estará dada. Mas será, entretanto, sempre limitada, pois o estado psíquico mais compatível com a verdadeira natureza do caso discutido é mais facilmente produzido no ouvinte que outros e tem maior poder de convencimento do público¹².

Por outro lado, o condicionamento afetivo, a deliberada produção da disposição emocional, elevada à condição de prova técnica, é apenas a consequência do reconhecimento de que em todo ato de julgar está sempre dado um certo estado emocional naquele que julga, tratando-se, portanto, de não deixar esse estado se produzir ao acaso, mas de dar-lhe uso deliberado, técnico, conduzindo-o na direção mais adequada à aceitação da tese verdadeira.

Assim como na prova pelo *ethos*, pode-se também aqui evocar a contribuição positiva que a prova pelo *pathos* pode ter para a manifestação da verdade. Conforme comentário de G. Kennedy¹³, a prova pelo *pathos* pode ser vista como o esclarecimento na mente dos ouvintes das emoções adequadas a determinada situação, que lhe permitirão por sua vez melhor apreender a verdadeira natureza de tal situação. As emoções acabam assumindo deste modo o papel de coadjuvantes da razão na investigação da verdade.

¹¹ “[Há persuasão] através dos ouvintes quando eles são levados a sentir emoção por meio do discurso; pois não damos o mesmo julgamento quando estamos aflitos e alegres ou quando estamos amistosos e hostis.”, I,2,5, 1356a13-16 e ainda: “pois as coisas não parecem as mesmas para aqueles que estão amistosos e os que estão hostis, nem [as mesmas] para os bravos e os calmos, mas ou completamente diferente ou diferente em importância: para o que está amistoso, a pessoa acerca de quem ele faz o julgamento não parece estar errada ou apenas de um pequeno modo; para o que está hostil, o oposto; e para a pessoas sentindo forte expectativa e sendo esperançoso, se algo no futuro é fonte de prazer, parece que isto vai acontecer e ser bom; mas para o que está sem emoções e para aquele que está num estado de espírito discrepante, o oposto” II,1,4, 1377b32-35 e 1378a1-7.

¹² Sobre o problema em discussão há sempre um tratamento que melhor corresponde a sua verdadeira natureza. A emoção que mais se adequar a esse modo de ver o problema seria então mais facilmente provocada nos ouvintes. Assim, se a real dimensão de um caso for de insolência, a emoção mais facilmente produzida será a da ira, se for de impiedade, a indignação e assim por diante. V. III,7,3, 1408a16.

¹³ “A inclusão da emoção por parte de Aristóteles, como um modo de persuasão, apesar de suas objeções aos manuais, é um reconhecimento de que entre seres humanos o julgamento não é um ato inteiramente racional. Há emoções moralmente válidas em cada a situação e é parte da obrigação do orador clarificá-las nas mentes da audiência”, p. 39, nota 45.

Observamos assim que ao apresentar os dois tipos de atuação do discurso sobre o ouvinte - a produção da imagem do caráter do orador e o condicionamento afetivo - como meios técnicos legítimos pelos quais o orador persuade, Aristóteles está reconhecendo a presença desses elementos na situação de julgamento e afirmando a importância destes na manifestação e vitória da tese verdadeira.

Referências bibliográficas

ARISTOTLE, On rhetoric, A theory of civic discourse, N. Y. / Oxford: Oxford University Press, 1991.

ARISTOTLE, The “art” of rhetoric. Tradução de J. H. Freese. Coleção Loeb Classical Library, edição bilíngue, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press / London: William Heinemann Ltd, 1975 (1a. edição 1926)

KENNEDY, G. A., The art of persuasion in Greece, London: Routledge and Kegan Paul, 1963

Recebido para publicação em 08-10-20; aceito em 21-11-20