

A RETÓRICA ARISTOTÉLICA, PERSUASÃO DA DEFESA

THE ARISTOTELIAN RHETORIC, PERSUASION OF DEFENSE

*ATAÍDES KIST*¹

RESUMO: A teoria da argumentação jurídica. Quais os instrumentos da retórica. Aristóteles: Pathos, Ethos e Logos. Instrumentos da linguagem jurídica. Convencer e persuadir. Argumentos da defesa e da acusação.

Palavras-chave: argumentação, retórica, linguagem.

ABSTRACT: The theory of legal reasoning. What are the tools of rhetoric. Aristotle: Pathos, Ethos and Logos. Instruments of legal language. Convince and persuade. Arguments of the defense and prosecution.

Keywords: arguments, rhetoric, language.

Sumário: Introdução - 1 Retórica: natureza, finalidade, conceito. Posição Aristotélica - 2 Fundamento teórico da concepção Aristotélica - 3 O gênero do discurso argumentativo Aristotélico - 3.1 O proêmio – exórdio - 3.2 A narração - 3.3 As provas - 3.4 Epílogo - 4 A síntese Aristotélica - 5 Da obtenção da persuasão – Conclusão – Referências.

¹Unioeste – Campus de Marechal Cândido Rondon. Professor Doutorando do Colegiado do Curso de Direito, advogado. Email: ataides@unioeste.br.

INTRODUÇÃO

Aristóteles (384-322 a.C.), a partir da arte retórica, apresenta os elementos que norteiam os estudos da retórica e da argumentação, mencionando aspectos importantes da linguagem argumentativa.

Aproximar e analisar a estrutura da Arte Retórica permite entender o processo argumentativo da persuasão e do convencer.

A retórica é um corpus com determinado objeto e método de verificação para chegar a argumentação persuasiva.

Conforme se expressa:

[...] a retórica é a faculdade de ver teoricamente o que, em cada caso, pode ser capaz de gerar persuasão. Nenhuma outra arte possui esta função, porque as demais artes têm, sobre o objeto que lhes é próprio, a possibilidade de instruir e de persuadir; [...]. (ARISTÓTELES apud CITELLI, 1994, p.10).

A retórica de Aristóteles, é produto da experiência consumada na elaboração da análise das estratégias e dos preceitos com o objetivo de exercitar corretamente a argumentação do convencer evidenciando técnicas da persuasão.

O valor da retórica em Aristóteles foi redescoberta por Perelman, uma vez que com ele inicia uma nova retórica, unindo à retórica a argumentação, ou seja, o estudo da palavra e a produção persuasiva. A nova retórica proposta por Perelman, está inspirada na essência da retórica de Aristóteles.

1 RETÓRICA: NATUREZA, FINALIDADE, CONCEITO. POSIÇÃO ARISTOTÉLICA

A natureza retórica Aristotélica, ocupa-se do conhecimento comum, visando questionar e sustentar um argumento, visualizando aspectos de defender ou acusar. O estudo da retórica é uma arte que pressupõe uma valoração na arte de trabalhar com o discurso argumentativo.

Conforme observa Grimaldi (1980, p. 4-6) “[...] a retórica é para Aristóteles, um corpo de regras e princípios gerais que a razão pode conhecer [...] o grau intermédio entre a simples experiência prática e o conhecimento plenamente científico [...]”.

A retórica conforme pensamento aristotélico visa descobrir os meios de persuasão no tratamento de qualquer assunto, inclusive na persuasão dos argumentos de defesa. A retórica constitui-se uma arte de provas de persuasão, sendo a prova uma espécie de persuasão e de demonstração.

As provas da persuasão são próprias da arte retórica, fornecidas pelo discurso que poderá ser de três espécies: de caráter moral do orador; no modo como se dispõe o ouvinte; e no próprio discurso.

Assim, segundo Aristóteles (1996) a retórica parece ser capaz de descobrir os

meios de persuasão relativos a um dado assunto, que permite convencer, através de argumentos sustentáveis e concretamente apresentados.

2 FUNDAMENTO TEÓRICO DA CONCEPÇÃO ARISTOTÉLICA

Aristóteles, na obra *Arte Retórica*, pretendeu apresentar uma *techné*, a qual visava examinar o que era persuasivo para vários tipos de indivíduos, pois, a retórica é a faculdade de considerar o que pode ser apropriado para persuadir.

Podem ser identificadas três categorias principais: O *logos*, o *Ethos* e o *Páthos*. Trata-se da relação entre o orador, o locutor e o auditório.

Para o *logos* conforme Santana Neto (2008) tem-se a imagem que o locutor faz do referente; para o *Ethos* é considerada a imagem que o locutor faz de si mesmo; e para o *Pathós* considera-se a imagem que o locutor faz do alocutório. Contudo, na prática, as imagens que o alocutório faz de si mesmo, que o alocutório faz do locutor e que o alocutório acredita que o locutor faça dele só podem ser inferidas pelo locutor a partir de atitudes e comportamentos próprios..

Esta relação foi desenvolvida por Aristóteles, sendo o orador simbolizado pelo *ethos*: a sua credibilidade assenta no seu caráter, na sua honra, na sua virtude, na confiança que lhe outorgam. O auditório é representado pelo *pathos*: para convencer é necessário comove-lo, seduzi-lo, e os argumentos fundados apóiam-se nas paixões do auditório para conseguir suscitar a adesão. Resta finalmente o terceiro componente, o *logos*, o discurso, que pode ser ornamental, literário, ou então decididamente literal e argumentativo (ARISTÓTELES apud MEYER, 1998, p. 28).

Nesta tríade retórica, do *ethós*, *pathós*, *logos*, ocorre o ato discursivo da persuasão. O sentimento se mistura, pois a retórica apodera-se delas, como seu objeto, sua especificidade.

No *páthos*, obtemos a retórica – obtem-se uma visão lógica e argumentativa, independente dos efeitos de adesão do auditório e dos valores veiculados pelo orador; o *Ethos*, apresenta uma retórica em que se torna determinante o papel dos sujeitos e sua moral, o mesmo acontecendo às suas intenções de manipular ou não.

Pathós, *logos* e *ethos* coincidem assim, e nem sempre conseguem deslindá-los com precisão. Assim, justificar-se implica argumentos (*logos*), levar o outro em conta (*pathos*) e lhe agradar, fazer aceitar o que quer manipular (*ethos*).

Na discussão Aristotélica, querem se separar gêneros-problemáticos, objetos retóricos, em razão do método. Aristóteles quer dissociar a questão quem do quê e do como. Para quem *ethos* e *pathos*; para como ter o *logos* e os gêneros retóricos; e finalmente, para o quê, o objeto destes gêneros e da retórica em geral.

Os três componentes da persuasão congregam os três lugares complementares que concorrem para o movimento argumentativo. Logo, o *ethos* está ligado ao ato enunciativo, e pode ser definido na maneira como o locutor causa a

impressão, pela construção do seu discurso e pela imagem de si, capaz de convencer o auditório e ganhar sua confiança. A enunciação discursiva contribui para fazer emergir uma imagem do orador em relação ao auditório. O tom de voz, a fala, a escolha das palavras e argumentos, gestos, mímicas, postura etc., são alguns signos, assim como as vestimentas e símbolos, para qualquer orador impõe uma imagem psicológica e social. O ethos não age no primeiro plano, mas de maneira lateral, visto que implica uma experiência sensível de discurso e mobiliza a afetividade do destinatário. Convém salientar que o ethos pressupõe a imagem do páthos, a qual inclui a sua aceitação (SANTANANETO, 2008).

Aristóteles, deixa claro, que são três os meios de persuasão: os derivados do caráter do orador; os derivados da emoção despertada pelo orador nos ouvintes; e os derivados de argumentos verdadeiros ou prováveis.

Para Aristóteles, a retórica tem algo de ciência, ou seja, é um corpus com determinado objeto e um método verificativo dos passos seguidos para se produzir à persuasão. Cabe, em síntese, a retórica verificar quais os mecanismos utilizados para se chegar à verdade.

3 O GÊNERO DO DISCURSO ARGUMENTATIVO ARITOTÉLICO

A estrutura proposta por Aristóteles na sua arte retórica pressupõe diferenças explícitas entre os diversos tipos de estilos discursivos, principalmente em relação ao gênero discursivo.

As partes do discurso são compostas por duas partes necessárias, a narração e a prova, mas reconhece que em alguns casos, o discurso pode ter que se dividir em quatro partes: próêmio, narração, prova, e epílogo.

Ao tratar do discurso de forma analítica, verificou-se a existência de certos elementos estruturais, comum a todos eles, indicando a função, o espaço a serem estudados pela retórica.

A primeira distinção consiste no estilo de composições escritas e no estilo oratório, cabendo ao estilo judicial o estilo médio, exato, e por natureza escrita. O gênero discursivo é, pois diferente, ajustando sobre a expressão particular de cada um deles.

A disposição dos discursos é parte fundamental do discurso, uma vez constituído pela exposição e de provas, ou seja, uma coisa é o problema, outra a sua demonstração.

Caracterizam-se as partes do discurso pela próêmio, a exposição, as provas e o epílogo.

3.1 O proémio - exórdio

O proémio, conforme Aristóteles (1988) é o início do discurso, é a preparação do caminho para o que se segue. O proémio judicial pode provir, dos apelos de desculpa ao auditório, se acaso o discurso é sobre algo contrário à opinião comum ou tema difícil ou já discutido por muitos, de tal modo que se deve pedir desculpa. É necessário aceitar que o proémio do discurso judicial deve ter o mesmo efeito que os prólogos das peças teatrais, dos poemas épicos. O exórdio proporciona uma amostra do conteúdo do discurso, a fim de que se conheça previamente sobre o que será o discurso para que o entendimento do auditório não fique em suspenso, uma vez que o indefinido causa dispersão.

A principal função do proémio é, colocar em evidência qual a finalidade daquilo sobre o qual se desenvolve o discurso. Outros tipos de expressão são remédios comuns a todos os gêneros, uma vez que derivam quer do orador, quer do auditório, quer do assunto, quer do opositor.

No discurso jurídico, conforme Aristóteles (1988), os termos da acusação e defesa não são idênticos. O discurso da defesa, vem no início; na acusação, estas ocorrem no epílogo, uma vez que o orador que se defende, mal se apresenta diante do tribunal, tem forçosamente de dissipar os elementos de oposição, de tal forma que tem de destruir, antes de qualquer coisa, a acusação do oponente. Para o acusador, porém, é no epílogo que tem de atacar, para que permaneça melhor na memória do auditório. Os elementos que relacionam com o auditório consistem em obter a sua benevolência, suscitar a sua cólera e, por vezes, atrair a sua atenção ou o contrário.

Argumentos abordados no proémio são importantes para remover do auditório, as atitudes desfavoráveis do orador.

Para acusação, um dos recursos é usar os mesmos elementos com que pode refutar uma suspeita. Outro aspecto é considerar que o fato não existe, ou que não é prejudicial; ou então que não o é para este indivíduo, ou não é tão importante; ou não é injusto ou não é muito; ou não é vergonhoso, ou não possui tal ordem de grandeza.

Assim, a refutação consiste em afirmar que um ato injusto o foi em retribuição, e se causou prejuízo, foi belo; se causar dor, foi, porém útil e necessário.

Há de se considerar, que o ato foi um erro ou falta de sorte ou algo necessário. Pode se colocar um elemento em substituição de outro: não desejava causar prejuízo, mas apenas uma coisa diversa.

Recurso para o acusador é elogiar amplamente algo de pouca monta e censurar sucintamente o de maior importância; depois de ter exposto muitos aspectos positivos, censurar um ponto específico que é favorável para o assunto em causa.

Algo de comum entre o acusador e defensor é o acusador enfatizar o lado pior, o defensor o melhor, visto que o mesmo ato pode ter sido feito por motivos diversos.

3.2 Anarração

A narração nos discursos é articulada em secções. O conteúdo do discurso é constituído por um componente exterior, à técnica e por outro lado, por um componente técnico. Consiste em demonstrar que a ação se realizou, que ela foi de determinada qualidade ou ordem de grandeza, ou tudo isto foi ao mesmo tempo produzido. Quanto a fatos bem conhecidos, é necessário apenas recordá-los.

A narração para o defensor deve ser mais breve. É conveniente que a narração seja ética e convincente.

3.3 As provas

As provas devem ser demonstrativas, sendo útil formular a demonstração sobre o ponto principal da discussão. A prova assim deve recair nos aspectos da demonstração.

A oratória judicial reporta-se ao passado, ou seja, ao que é de conhecimento de todos.

Por outro lado, a lei é um tema de base nos discursos judiciais; e quando se possui um princípio básico, é fácil encontrar uma demonstração clara e convincente.

Os elementos contra a argumentação do oponente não representam uma espécie diferente, mas pertencem as provas que refutam por meio de uma objeção, ou por silogismo. O primeiro a discursar deve pronunciar primeiramente as provas próprias, e em seguida refutar as do oponente, destruindo-as. Mas se o discurso do adversário for múltiplo, devem atacar primeiro os argumentos opostos.

3.4 Epílogo

A conclusão visa dispor favoravelmente os ouvintes em relação ao orador e desfavoravelmente em relação ao adversário. Objetiva a amplificação do assunto e o despertar da memória dos ouvintes dos argumentos apresentados.

Podemos sintetizar o pensamento Aristotélico acerca do epílogo, através de quatro elementos: tornar o ouvinte favorável para a causa do orador e desfavorável para o adversário; amplificar e minimizar; dispor o ouvinte para um comportamento emocional; recapitular. Assim, após ter-se mostrado que se diz a verdade e as adversárias falsidades, faça-se um elogio e uma censura, e finalmente sublinhe-se de novo o assunto. O epílogo é a conclusão final e não o discurso.

4 A SÍNTESE ARISTOTÉLICA

Aristóteles sistematizou e distinguiu seus estudos sobre a lógica e evidenciou dois tipos de raciocínio: ao primeiro, denominou de analítico, lhe caracterizando por levar a uma resposta única e necessária, através do silogismo lógico, processo que transmite a veracidade das premissas para os resultados. A lógica Aristotélica dividia-se na dialética (material) e na formal (indutivo e dedutivo).

Ao segundo tipo de raciocínio, Aristóteles o denominou de dialético, pela capacidade de levar várias soluções aceitáveis. A retórica é, pois o raciocínio típico dialético que lhe confere o uso de argumentos e das técnicas de persuasão.

Aristóteles estabelece critérios para uso da retórica, estabelecendo o que seria a boa ou má retórica. O objetivo consistia construir um método que possibilitasse o uso da boa retórica, da correta técnica retórica.

Conforme Chauí (2000, p.335) “[...] apresenta a técnica Aristotélica em três aspectos principais: a) Na distinção entre os tipos de persuasão (provas); b) Nos tipos de meios retóricos; c) Nos tipos de discurso retórico [...]”.

As provas poderiam abranger testemunhos, documentos, tortura, decisões jurisprudenciais e opiniões doutrinárias advindo da arte retórica.

As provas retóricas se dividiram em tipos de meios retóricos, que seriam: a) baseados no caráter do orador, na opinião do orador, na opinião que o ouvinte faz de sua pessoa; b) Os baseados nos sentimentos que o discurso gera e cria nos ouvintes; c) Os baseados na persuasão do próprio argumento, obtido pelos exemplos.

O discurso se divide em judiciário (julgamento de fatos futuros), O deliberativo (Decisão de acontecimentos futuros) e demonstrativo. Esta estrutura em três gêneros permanece atual até os dias de hoje.

De acordo com Halliday (1990, p.68-69) “[...] o discurso convincente de Aristóteles é aquele que promove a identificação (racional e emocional) entre o ouvinte e o que é dito [...]”.

Atividade retórica além da emoção e a razão, necessário no estudo retórico, objetivam o convencer e o persuadir, ou seja, quem se convence em algo e for atingido pelo agir retórico racional e persuadido rendeu-se emocionalmente.

Aristóteles, unificou os meios retóricos racionais e emocionais na persuasão, sistematizando e influenciando teorias posteriores, inclusive a nova retórica de Perelman.

5 DA OBTENÇÃO DA PERSUASÃO

Segundo Aristóteles (1988, p. 99), a arte retórica tem por objetivo um juízo, e busca uma tese demonstrativa e persuasiva que criam mudanças em nossos juízos.

O uso de recursos retórico-emocionais deve ser acompanhado por

argumentos retóricos e lógicos, pois estes motivam a decisão. A retórica atua no processo, como um dos fatores determinante ao lado das convicções íntima do julgador, do seu ambiente cultural, sua vinculação e norma, seus valores, promovendo sua modificação ou reafirmação.

O discurso jurídico da plenária do Júri deve primar pela moderação entre os aspectos formal e material dos argumentos.

A imagem do profissional deve pressupor certas disposições no sentido de buscar o equilíbrio, transparecendo uma elocução escrita ou oral, que permita colocar as palavras e idéias sem deixar de se levar por radicalismos, medindo com moderação os argumentos.

Dois aspectos são fundamentais, para melhorar a causa, tanto no aspecto moral quanto no jurídico:

A primeira, é o estilo da sustentação oral. O advogado, Promotor, que deseja transmitir seriedade deve optar por roupas sóbrias, ocorrendo a associação retórica de imagens a conteúdos. A postura, os gestos, a fala, resume o estilo próprio e verdadeiro na plenária do Júri.

Ao sustentar uma tese, argumentando, defendendo ou acusando na plenária, deve repetir as idéias com convicção. No dizer de Perelman (1996, p.74), “[...] o que distingue precisamente a retórica é que a pessoa contribui para o valor da proposição com sua própria adesão [...]”. Assim, quanto mais o advogado (ETHOS), promotor, parecer convicto de suas palavras, quanto mais o ouvinte levará a sério.

A fala a ser utilizada deve ser de acordo com o auditório, variando a totalidade conforme se queira enfatizar determinado ponto.

O ritmo deve se ater a exposição dos argumentos, de forma natural e invariável. Por sua vez, o semblante deve ser sereno, deixando clara sua confiança nos resultados dos julgadores, e demonstrar humildade nas colocações, como forma de demonstrar retidão naquilo que diz.

A postura deve demonstrar modéstia, denotando sinceridade. Assim, como os gestos devem ser naturais, conforme o uso das palavras.

O segundo aspecto a ser reconhecido é o uso da linguagem escrita ou oral como instrumento decisório do sucesso dos argumentos e da tese. O domínio da linguagem comum e a da linguagem do direito são elementos essenciais do discurso persuasivo.

A linguagem comum e técnica devem ser expressa de forma clara, profunda e transparente. No dizer de Antonio Hernandez Gil (1971, p. 135)

há uma clareza interna e outra externa. A primeira diz respeito ao exame profundo e exaustivo a ser feito do caso, para trazer a lume todas as suas possibilidades e pontos obscuros. A segunda, a clareza no sentido usual da palavra, e a preocupação com a língua e com a gramática.

Cabe, o discurso seguir uma boa estratégia, um plano lógico de sustentação

dos seus argumentos. Portanto, o equilíbrio retórico resulta da conciliação da beleza e da verdade.

A palavra é o que caracteriza o homem. O ser humano possui o desejo de convencer. Somente o homem convence, sendo o ser essencial da palavra.

A palavra humana pressupõe três fases: o exprimir, o informar e o convencer. A palavra é autônoma e seu alcance ultrapassa a transmissão de informação.

O homem dá sentido a tudo, entretanto não pode desfazer da contínua produção de sentido que caracteriza sua palavra. A palavra é informativa e argumentativa.

A palavra é para ser usada para convencer e é fundamento da ação como oralidade da decisão, caracterizando-se com seu vínculo social. Assim, a palavra possui uma igualdade no mesmo espaço comum, e às vezes torna-se fruto da manipulação, esvaziando seu conteúdo, seu valor.

Depara-se que o argumento jurídico se torna assim elemento de persuasão e convicção visando convencer idéias, propostas, decorrendo uma intensa mobilização individual e social. A palavra visa influenciar com objetivo de provocar um comportamento, de convencer, difundindo mensagens, tornando-se meio global.

CONCLUSÃO

Os conceitos de retórica Aristotélica fundamentam a arte da persuasão, analisando o pathos, ethos e logos, aspectos estes utilizados com fim de atingir a persuasão.

A argumentação obedece ao princípio de transpor a adesão inicial do auditório, para apresentar as técnicas argumentativas de convencimento e da verdade, sob o enfoque de se obter a persuasão da palavra.

Por outro lado, através dos mecanismos de construção teórica como a palavra, a linguagem, as provas, e o comportamento do advogado, do promotor se obtêm a persuasão e o convencer.

REFERÊNCIAS

ARISTÓTELES. **Retórica**. Trad. Manuel Alexandre Júnior, Paulo Farmhouse Alberto e Abel do Nascimento Pena. Lisboa: Imprensa Nacional; Casa da Moeda, 1988.

CHAUÍ, Marilena de Souza. **Introdução à história da filosofia**: dos pré-socráticos a Aristóteles. São Paulo: Brasiliense, 1994.

CITELLI, Adilson. **Linguagem e persuasão**. São Paulo: Ática, 1994.

GRIMALDI, W. M. **Aristotle rhetoric**. New York: Fordham University Press, 1980.

HALLIDAY, Teresa Lúcia. **O que é retórica**. São Paulo: Brasiliense, 1990.

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

PERELMAN, Chaim; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **Tratado da argumentação**: a nova retórica. Trad. de Maria Ermantina Galvão G. Pereira. São Paulo: Martins Fontes, 1996.

PISTORI, Maria Helena Cruz. **Argumentação jurídica**: da antiga retórica a nossos dias. São Paulo: LTr, 2001.

REBOUL, Oliver. **Introdução a retórica**. São Paulo: Martins Fontes, 1988.

SANTANA NETO, João Antonio de. A defesa dos réus nos Autos da Conspiração dos Alfaiates. **Revista Signum**: Estudo da Linguagem, Londrina, n.11/2, p.223-239, dez. 2008.

Artigo recebido em: Setembro/2010

Aceito em: Outubro/2011