

A RETÓRICA COMO A ARTE DA PERSUASÃO PELO DISCURSO

José Guilherme da Silva Vieira*

Resumo

O presente artigo pretende apresentar a importância do estudo da retórica para a economia, especialmente após os anos 1980's. O objetivo principal é demonstrar que a análise retórica é muito importante para entender como os economistas fazem a sua ciência. Nesse estudo, apresentamos o princípio das tradições retóricas, os equívocos disseminados a seu respeito e o seu alcance enquanto método de análise. Entre outras coisas, este trabalho é um guia para a retórica na economia.

Palavras-chave: retórica; economia; metodologia.

Abstract

The present paper intends to present the importance of the study of the rhetoric of economics, specially after the 1980's. The main objective is to show that the rhetorical analysis is very important to understand how the economists make his science. In this study, we present the beginning of the rhetorical traditions, the spread mistakes its respect and its reach while analysis method. This work is a guide for the rhetoric of economics.

Keywords: rhetoric; economics; methodology.

* Doutor em Desenvolvimento Econômico pela UFPR. Professor e pesquisador da UFPR e da Faculdades Integradas Santa Cruz de Curitiba. E-mail: jg.vieira@uol.com.br

INTRODUÇÃO

As reflexões contidas neste ensaio têm por objetivo demonstrar a relevância do estudo da Retórica no processo de aquisição do conhecimento. A questão do estudo da retórica assume relevância na economia a partir dos anos 1980's com as publicações de “*The rhetoric of economics*” de D. McCloskey, nos EUA, em 1983 e “A história do pensamento econômico como teoria e retórica”, um ano depois, no Brasil, por Pêrsio Arida.

Em ambos os trabalhos, as referências à retórica se fazem a partir das tradições aristotélicas e dos desenvolvimentos de uma vertente contemporânea da teoria da argumentação que tem na figura de Chaïm Perelman um de seus principais expoentes.

Assim sendo, utilizamos o conceito de retórica como sendo aquele tratado por Aristóteles em suas reflexões sistemáticas do *discurso persuasivo* e que foram continuados por Perelman no Século XX. Esse corte analítico do que se entende por retórica se faz necessário à medida que a literatura na área da Filosofia da Ciência tem apresentado uma multiplicidade de opiniões com relação ao que se pretende por retórica.

É justamente por isso, a fim de evitar confusões desnecessárias, que optamos por deixar claro a origem da tradição da qual o presente trabalho está filiado: a aristotélica.

Para dar um exemplo acerca da “multiplicidade de opiniões” com relação ao termo “retórica”, veja-se a síntese, elaborada

por Gill (1994, pp. 38-39)¹ das principais definições, segundo diferentes autores:

[*Aristóteles*] A habilidade de avaliar, em cada caso particular, os meios particulares de se persuadir alguém de algo.

[*Bacon*] O papel da retórica é aplicar e recomendar os ditados da razão à imaginação com o objetivo de excitar e o apetite e o desejo [do saber]

[*George Campbell*] A retórica [eloqüência] é aquela arte ou talento para o qual o discurso é adaptado para o seu fim. Os possíveis fins, por sua vez, consistem em iluminar o entendimento e ajudar a imaginação, mover paixões e influenciar o desejo.

¹ [Traduções livres]. A síntese apresentada por Gill (1994) tem por base as seguintes obras:

- Aristotle. *On Rhetoric: A Theory of Civic Discourse*, trans. George A. Kennedy. [New York: Oxford UP, 1991] I 1355 36-37.
- Francis Bacon. “*Of the Dignity and Advancement of Learning*” *The Works of Francis Bacon*, ed. James Spedding, Robert Leslie Ellis, and Douglas Denon Heath, vol. 4. [1870; rpt. New York: Garrett, 1968] VI 3 455.
- George Campbell. *The Philosophy of Rhetoric*, ed. Lloyd F. Bitzer [Carbondale: Southern Illinois UP, 1963] 1.
- Richard Whately. *Elements of Rhetoric*, ed. Douglas Ehninger [1828; rpt. Carbondale: Southern Illinois UP, 1963] 39 [capital letters omitted].
- Douglas Ehninger. “*On Systems of Rhetoric.*” *Contemporary Rhetoric: A Reader’s Coursebook*, ed. Douglas Ehninger [Glenview, IL: Scott, Foresman, 1972] 18, 26.
- Donald C. Bryant. “*Rhetoric: Its Function and Its Scope.*” *Contemporary Rhetoric: A Reader’s Course book*, ed. Douglas Ehninger. [Glenview, IL: Scott, Foresman, 1972] 18, 26.
- I. A. Richards. *The Philosophy of Rhetoric* [1936; rpt. Oxford: Oxford UP. 1981] 3.
- Kenneth Burke. *A Rhetoric of Motives* [1950; rpt. Berkeley: University of California P. 1969] 43.
- Richard M. Weaver. *The Ethics of Rhetoric*. [South Bend. In: Regnery, 1953] 15.
- Sonja K. Foss, Karen A. Foss and Robert Trapp. *Contemporary Perspectives on Rhetoric*. 2nd ed. [Prospect Heights, IL: Waveland, 1991] 14-18.

[Richard Whately] A procura de argumentos sustentáveis para provar um ponto de vista, e um arranjo hábil deles pode ser considerado como uma providência própria e imediata da retórica.

[Douglass Ehninger] Um modo organizado, consistente e coerente de falar sobre os discursos práticos.

[Donald Bryant] Diz que a função da retórica é ajustar as idéias às pessoas e as pessoas às idéias.

[I.A. Richards] Um estudo dos mal-entendidos e de seus remédios.

[Kenneth Burke] Diz que a retórica está arraigada numa função essencial do idioma, trata-se de uma função que é completamente realística, e nasce novamente; o uso do idioma como um meio simbólico de induzir a cooperação entre os seres [humanos] que, por natureza, respondem a símbolos.

[Richard Weaver] A retórica é a verdade somada a sua apresentação astuta.

[Sonja Foss, Karen Foss e Robert Trapp] Sugerem que a retórica é uma ação humana simbólica, propositiva, bem como uma perspectiva que envolve o foco no processo de simbolismo.

1. AS ORIGENS DA TRADIÇÃO DO DISCURSO ARGUMENTATIVO

“Oh tempos, oh costumes!”

M. T. CÍCERO

Desde os antigos gregos aos dias atuais, o estudo da retórica encerra uma variada gama de controvérsias e conceitos. Da *“arte de persuadir”* ensinada aos nobres - ora confundida com a própria oratória - à técnica de refletir sobre os fenômenos da natureza, a retórica já foi encarada como mero conjunto de figuras de linguagem destinada a embelezar a argumentação (seja ela escrita ou falada, ou mesmo puramente visual). Também já foi apresentada como mero recurso de charlatões e enganadores que buscavam, através dessa técnica, persuadir o ouvinte sobre a veracidade de seus argumentos, fosse para o “bem” ou para o “mal”.

Sem sombra de dúvida, a retórica se constituiu numa ferramenta bastante útil para a Política e para o Direito, ramos em que jamais perderam a sua relevância, dadas as necessidades bastante evidentes de converter o público a alguma causa específica nessas áreas. A incompreensão do seu alcance em outros usos, porém, parece ter passado despercebida por séculos.

É provável também que se deva justamente à utilidade da retórica como ferramenta para a Política que, para muitos, essa técnica tenha sido encarada como algo pejorativo no que tange ao alcance do saber e se distanciado substancialmente da esfera de interesse dos cientistas em geral.

Dentre as diversas formas de conhecimento da humanidade, a busca pela *objetividade* - que caracteriza a prática da Ciência - varreu toda a sorte de argumentos não observáveis, priorizando aqueles que fossem passíveis de maior controle. O foco da Ciência sempre se guiou na direção dos elementos que pudessem exibir algum padrão mais ou menos invariável de comportamento, a fim de se prestarem à construção de axiomas teóricos estáveis que versassem sobre os fenômenos da natureza.

Nesse sentido, é até mesmo compreensível que a arte retórica encontrasse certa dificuldade de aceitação entre os cientistas. Isso porque o discurso retórico nunca se encaixou em nenhuma dessas condições. Mesmo que, em si, sua finalidade extrapolasse a obtenção do convencimento do público, para muitos dos estudiosos desse ramo, nada pode-se dizer contra o fato de que não existe um *discurso padrão* na retórica. As técnicas utilizadas nos *discursos persuasivos* dependem de um conjunto de argumentos e estratégias variáveis que devem ser escolhidas caso a caso, dependendo do propósito do orador, do público que pretende atingir e do contexto em que se insere o discurso.

No clássico diálogo entre Górgias e Sócrates, que leva o nome da primeira personagem, escrito por Platão (2005), tem-

se a oportunidade de extrair lições importantes acerca do debate sobre o alcance da retórica ao longo dos tempos. A arte de persuadir os auditórios é anterior a Platão, é bem verdade, mas em sua época, havia alcançado notável sucesso após longa difusão promovida pelos *Sofistas* (professores particulares de retórica).

A história aponta vários motivos para a censura de Platão à retórica. Poder-se-ia enumerar desde os argumentos que se centravam na índole dos Sofistas e seu pouco caso com as suas “virtudes” e juízos de valores interesseiros, ao alcance do método em si. Para nosso propósito, buscar-se-á dirigir a discussão para o próprio método de argumentação.

Platão apresenta sua opinião sobre a retórica no diálogo *Górgias*. Num debate entre as principais personagens fica clara sua opinião. Em dado momento, a personagem de Sócrates pergunta a Górgias acerca do que consistiria a sua ocupação [a retórica]. Como ponto de partida do diálogo, Sócrates indaga acerca da definição da retórica. A seguir, Górgias, prontamente, lhe devolve afirmando ser a retórica a arte *que se ocupa dos discursos que interessam aos negócios humanos*.

Num exercício “socrático”, lançando mão de uma falsa dúvida, as indagações de Sócrates prosseguem no sentido de tentar delimitar o alcance dessa *arte*. Sócrates então questiona Górgias se outras artes (ou ciências) como a medicina e a economia [*finanças*], por exemplo, não seriam, igualmente, retóricas, uma vez que também se ocupariam de alguma espécie de *discurso*.

As personagens escolhidas por Platão não foram nada acidentais. O verdadeiro Górgias, nascido na Sicília em 427 a. C. é tido por muitos como o “fundador da retórica” ainda que o amadurecimento da mesma tenha sido atingido por Aristóteles.

A personagem de Sócrates, no diálogo escrito por Platão (2005, pp. 6-7), conduz o diálogo de forma a tentar extrair

de Górgias uma melhor delimitação do alcance da retórica, objetivando estabelecer os limites dessa *arte* e tornar menos *ambígua* a resposta que Górgias deu, diante da sua indagação anterior. Numa das primeiras passagens do texto, cuja relevância exige aqui a transcrição integral, o ultimato de Sócrates:

Sócrates — Então, diz a respeito de quê. A que classe de coisas se referem os discursos de que se vale a retórica?

Górgias — Aos negócios humanos, Sócrates, e os mais importantes.

Sócrates — Mas isso, Górgias, também é ambíguo e nada preciso. Creio que já ouviste os comensais entoar nos banquetes aquela cantilena em que fazem a enumeração dos bens e dizer que o melhor bem é a saúde; o segundo, ser belo; e o terceiro, conforme se exprime o poeta da cantilena, enriquecer sem fraude.

Górgias — Já ouvi; mas, a que vem isso?

Sócrates — E que poderias ser assaltado agora mesmo pelos profissionais dessas coisas elogiadas pelo autor da cantilena, a saber, o médico, o pedótriba e o economista, e falasse em primeiro lugar o médico: Sócrates, Górgias te engana; não é sua arte que se ocupa com o melhor bem para os homens, porém a minha. E se eu lhe perguntasse: Quem és, para falares dessa maneira? Sem dúvida responderia que era médico. Queres dizer com isso que o produto de tua arte é o melhor dos bens? Como poderia, Sócrates, deixar de sê-lo, se se trata da saúde? Haverá maior bem para os homens do que a saúde? E se, depois dele, por sua vez, falasse o pedótriba: Muito me admiraria, também, Sócrates, se Górgias pudesse mostrar algum bem da sua arte maior do que eu da minha. A esse, do meu lado, eu perguntara: Quem és, homem, e com que te ocupas? Sou professor de ginástica, me diria, e minha atividade consiste em deixar os homens com o corpo belo e robusto. Depois do pedótriba, falaria o economista, quero crer, num tom depreciativo para os dois primeiros: Considera bem, Sócrates, se podes encontrar algum bem maior do que a riqueza, tanto na atividade de Górgias como na de quem quer que seja. Como! Decerto lhe perguntáramos: és fabricante de riqueza? Responderia que sim. Quem

és, então? Sou economista. E achas que para os homens o maior bem seja a riqueza? Voltaríamos a falar-lhe. Como não! me responderia. No entanto, lhe diríamos, o nosso Górgias sustenta que a arte dele produz um bem muito mais importante do que a tua. E fora de dúvida que, a seguir, ele me perguntaria: Que espécie de bem é esse? Górgias que o diga. Ora bem, Górgias; imagina que tanto ele como eu te formulamos essa pergunta, e responde-nos em que consiste o que dizes ser para os homens o maior bem de que sejas o autor.

Górgias — Que é, de fato, o maior bem, Sócrates, e a causa não apenas de deixar livres os homens em suas próprias pessoas, como também de torná-los aptos para dominar os outros em suas respectivas cidades.

Sócrates — Que queres dizer com isso?

Górgias — O fato de, por meio da palavra, poder convencer os juizes no tribunal, os senadores no conselho e os cidadãos nas assembleias ou em toda e qualquer reunião política. Com semelhante poder, farás do médico teu escravo, e do pedótriba teu escravo, tornando-se manifesto que o tal economista não acumula riqueza para si próprio, mas para ti, que sabes. (PLATÃO, 2005, pp. 6-7)

Mas esse mesmo Sócrates, do diálogo ainda não se deu por satisfeito e continuou a indagar Górgias, em busca de algo mais preciso. Argumentando, por sua vez, que tanto o conhecimento como as crenças (que seriam coisas completamente diferentes, sendo o primeiro uma expressão mais “correta” da natureza dos fenômenos) apresentavam em suas origens alguma espécie de processo de *persuasão*, a personagem de Sócrates inquiriu Górgias sobre a natureza dos discursos persuasivos. Isto é, Sócrates desejava saber se estariam eles baseados na difusão do conhecimento ou se nas crenças difundidas. A isso Górgias respondeu categoricamente: “*nas crenças*”.

O diálogo prosseguiu ainda na direção de questões de natureza mais controversa, explorando a finalidade do discurso retórico (visivelmente, a persuasão

do público) e seu uso para *questões justas e injustas*. Mas a última resposta de Górgias, apresentada no parágrafo anterior, serve bem para demonstrar a intenção de Platão, colocando nas palavras de sua personagem algo que o próprio autor intencionava dizer diretamente: que a retórica não provinha do conhecimento verdadeiro. Esse ponto é que vale ser destacado.²

A partir do reconhecimento de que a retórica está associada à persuasão – deixando outras questões de lado, por agora – e que esta não precisa estar embasada no conhecimento e sim *na crença*, o diálogo travado entre as personagens de Górgias e Sócrates serve a muitos fins. Primeiramente, pode-se dizer, como o fez Platão, que, através da retórica, indivíduos pouco

² Foi no mesmo sentido com o qual Platão colocou de um lado o *conhecimento difundido* e, de outro, as *crenças* que Kant, vários séculos depois, mais especificamente, no século XVIII, estabeleceu também um paralelo entre a convicção e a persuasão: “*If a judgement is valid for every rational being, then its ground is objectively sufficient, and it is termed a conviction. If, on the other hand, it has its ground in the particular character of the subject, it is termed a persuasion. Persuasion is a mere illusion, the ground of the judgement, which lies solely in the subject, being regarded as objective. Hence a judgement of this kind has only private validity- is only valid for the individual who judges and the holding of a thing to be true in this way cannot be communicated. But truth depends upon agreement with the object, and consequently the judgements of all understandings, if true, must be in agreement with each other (consentientia unitertio consentiunt inter se). Conviction may, therefore, be distinguished, from an external point of view, from persuasion, by the possibility of communicating it and by showing its validity for the reason of every man; for in this case the presumption, at least, arises that the agreement of all judgements with each other, in spite of the different characters of individuals, rests upon the common ground of the agreement of each with the object, and thus the correctness of the judgement is established. (...) I can only maintain, that is, affirm as necessarily valid for every one, that which produces conviction. Persuasion I may keep for myself, if it is agreeable to me; but I cannot, and ought not, to attempt to impose it as binding upon others.*” (KANT, 2006, p. 682)

versados sobre os mais variados campos de conhecimento podem superar os *entendidos* nesses assuntos, diante do público, e lograr convencê-lo de suas idéias.

Assim, o conhecimento, que seria superior às crenças, poderia perder espaço para essas últimas dependendo da ocasião e da vitória de um discurso baseado nas mesmas. Em segundo lugar, não há erro em admitir também que isso abriria espaço para que oradores *mal intencionados* pudessem levar uma mensagem falsa adiante e, daí, a retórica ser uma *arma* a serviço da enganação.

Mas, se fosse encarada como uma *arma*, é bem verdade que a discussão devesse ainda ser dirigida no sentido de discutir se o triunfo do conhecimento estaria garantido com a extirpação desse instrumento do convívio dos filósofos. Armas podem ser bem ou mal utilizadas, é verdade, mas a responsabilidade pelo seu uso deve repousar no seu portador e não no instrumento!

Assim como observam Eire (2001) e Vallejo (2001), a retórica estava bastante associada com a política, com a arte de discursar com eloquência diante das multidões, na época em que Platão e Aristóteles escreviam seus clássicos trabalhos nesse campo da filosofia (*Górgias* e *Retórica*, respectivamente). Isso também fez com que, inclusive, retórica e oratória fossem considerados sinônimos, por muito tempo. O uso da retórica na Assembléia grega, com finalidade política (campo que, costumeiramente, se preocupa mais com a difusão da crença do que do conhecimento) provavelmente contribuiu para levar Platão a uma reflexão crítica do papel da retórica.

La crítica de Platón a la retórica se aparta, por consiguiente, del punto de vista realista de que el valor de una política haya de juzgarse por el criterio del poder y los logros alcanzados. Cuando enjuicia en el Gorgias la Atenas de Pericles y de los grandes estadistas que le habían precedido, Platón no la

juzga, por consiguiente, desde la óptica de sus logros materiales: ellos fueron capaces como "criados y servidores de las pasiones" pero, independientemente de ello, desconocían, a su juicio, cualquier principio que fuera "noble y bueno" (518c3-4). Ese estado retórico hasta la médula, a pesar del poder conseguido, fracasó porque no se propuso la auténtica tarea del verdadero estadista que consiste en curar a un pueblo enfermo, "modificando sus pasiones y no confiándose a ellas" y "en persuadir y obligar a los ciudadanos a dirigirse por el camino que les permita hacerse mejores" (VALLEJO, 2001, p. 4)

Platão também se preocupou em demasia com a necessidade de uma definição acabada do que viria a ser a retórica e, não a encontrando clara (a não ser pela sua associação com a *persuasão*) alimentou alguns preconceitos.

Em Aristóteles, por outro lado, nota-se maior preocupação em demarcar os limites e o alcance da *Arte* retórica na obra que leva esse mesmo nome ao estabelecer as bases para o uso e a compreensão dessa *arte*.

Associando a retórica a um saber prático, ou *técnica*, que se diferenciaria de muitas *ciências* e mesmo de outras *artes* por não se concentrar em algum objeto em si, Aristóteles disse que a retórica seria “ *a faculdade de ver teoricamente o que, em cada caso, pode ser capaz de gerar a persuasão (...) descobrir o que é próprio para persuadir. Por isso (...) ela não aplica suas regras a um gênero próprio e determinado*” (Aristóteles, 2005, p. 33). Para esse autor, a retórica se utilizaria de figuras de linguagem como recurso para a conquista do público (o uso das metáforas, por exemplo, foi tratado formalmente nessa obra).

Apontando para todo esse conjunto de regras, explicitamente, Aristóteles demarcou os elementos principais do discurso persuasivo dividindo-os em três gêneros: o *deliberativo*, o *demonstrativo* e o

judiciário, os quais teriam finalidades diferentes. Assim sendo, seriam variados os tipos de argumentos válidos para a conversação e também as reações esperadas dos ouvintes e os efeitos despertados nestes. Nessa clássica obra de Aristóteles sobre a retórica, o autor apresentou uma longa discussão destinada a demonstrar os meios de se provar uma tese, as ocasiões e os objetos que deveriam ser reunidos, a forma de apresentá-los ao público etc.

Esse esforço, em grande parte baseado nas experiências, deve ser associado à tentativa de erigir daí um método de investigação menos questionável – dir-se-ia mesmo, dotado de alguma *lógica* formal - na medida em que demonstrou, claramente, o desejo de estabelecer e/ou identificar um ou mais padrões de argumentação bem sucedido(s) destinado(s) a persuadir um determinado auditório.

A sistematização de regras do discurso, observando ao mesmo tempo as interações necessárias aos três elementos envolvidos: o *orador*, o *ouvinte* e o *objeto* do discurso, teve por finalidade dar consistência a essa técnica, inserindo-a no campo das *Artes*. Esse era, sem dúvida, o objetivo de Aristóteles no seu tratado sobre a arte retórica e a arte poética: retirar das sombras essa parte da dialética - como o autor considerava a retórica - neutralizando, de certo modo, algumas acusações como as de Platão, sobre o alcance do discurso persuasivo.

Poder-se-ia objetar que o uso injusto de semelhante faculdade da palavra é capaz de causar graves danos; mas este inconveniente, com exceção da virtude, é comum a todos os bens, e particularmente aos mais úteis, por exemplo, a força, a saúde, a riqueza, a arte militar. Um uso justo desses bens permite auferir deles grande proveito. (Aristóteles, 2005, p. 31).

Ainda assim, à maneira como a personagem Sócrates do diálogo com Górgias, escrito por Platão, essa demarcação realizada por Aristóteles impediria

classificar a retórica como mera *rotina*.³ Isso poderia ser verdadeiro se imaginássemos que, a partir do conjunto de regras abordadas por Aristóteles, qualquer indivíduo pudesse proceder mecanicamente, tomando-as como um guia para a realização de discursos destinados ao arrebatamento do público.

No entanto, fica claro que os conjuntos de variáveis circunscritas tanto na esfera do orador, quanto na do público e na do objeto do discurso – que se constituem no cerne da prática persuasiva - são complexos e exigem habilidades que superam, em muito, as necessárias para a realização de outras tarefas, também classificadas como *rotinas* por Platão (como a irônica passagem em este iguala a retórica à *culinária*, em *Górgias*).

Não raro, pôde-se observar que a identificação com a *persuasão* tenha servido tanto para a aceitação como para a rejeição da retórica enquanto método. Isso porque, como observa Vallejo (2001), a persuasão foi vista por uns como uma iluminação dos espíritos enquanto que, para outros, não passava de mera falácia.

Por un lado, encontramos textos en los que la persuasión aparece revestida con la dignidad de una diosa.⁴ Por otro lado, incluso en estos mismos textos no es extraño que se le califique abiertamente como “mentirosa”⁵ y que se diga de ella que es “la hija del error” a cuya fuerza no podemos resistirnos.⁶ ¿De dónde deriva esta ambigüedad que experimentaban los griegos ante la persuasión y, por tanto, también ante la retórica que aparece tan esencialmente ligada a ella? Hay que decir, en primer lugar, que la persuasión

³ Como o fez Platão, em *Górgias*. Obs: “Rotina” como sendo mero conjunto de procedimentos mecânicos

⁴ Cf. por ex., Hesíodo, *Op.* 73; *Th.* 349; Esquilo, *Eum.* 885. IN: Vallejo (2001)

⁵ Cf. Esquilo, *Coéforas*, .726. IN: Vallejo (2001)

⁶ Cf. Esquilo, *Agamenón*, 385-6. IN: Vallejo (2001)

es obra del discurso y que éste, concebido como *lógos*, es la expresión verbal de la racionalidad humana. Esto explica la existencia de muchos textos en los que la persuasión aparece en contraposición a la violencia y a la coacción exterior características de aquellas acciones en las que el sujeto se ha visto obligado a hacer algo en contra de su voluntad. En la medida en que la persuasión va asociada al discurso racional es interpretada como aquel factor civilizador que consigue elevar al hombre por encima de un estado salvaje en el que imperan sólo la violencia y la barbarie.⁷ (VALLEJO, 2001, p.1)

Mas a persuasão não pode, de modo algum, ser reduzida a um sinônimo de *enganação*. *Persuadir é convencer*.⁸ Se, em campos como a política e a segurança, as teses que se pretende difundir podem, em muitos casos, buscar tirar vantagem do público ignorante, na ciência, não costuma ser essa a motivação do pesquisador individual ou mesmo de um grupo de pesquisadores. Ainda que não se possam excluir os desejos particulares de notoriedade na academia e, por vezes, de ganhos financeiros advindos do triunfo de uma pesquisa, em geral, podemos assumir [não nos isentando das críticas dos contrários] que as preocupações da pesquisa científica vão em *busca* de uma verdade.

Não se quer dizer aqui que isso *realmente* ocorra (isto é, que a pesquisa científica caminha em direção à verdade), mas que o pesquisador, na maioria das vezes, *acredita* nisso. Assim, sua tentativa de convencer o auditório de que seu trabalho *espelha a natureza* não pode ser encarada da mesma forma que os discursos políticos diante da Assembléia. As motivações desses dois tipos de oradores são diferentes.⁹

⁷ Cf. Sócrates, *Antidosis*, 254. IN: Vallejo (2001)

⁸ Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005, p.31) sugerem sutis diferenças entre esses dois termos (persuasão e convencimento). No entanto, para o autor desse trabalho, essas diferenças não invalidam essa afirmação.

Havia-se deixado, até aqui, de lado um ponto importante sobre o escopo da *arte* retórica. Por vezes, a retórica foi e ainda é apresentada como *a arte de proferir discursos eloqüentes*. De fato, muitos são os que associam uma boa retórica a um discurso bem elaborado, destacado por diversos recursos de linguagem, enfim, ornamentado.

Essa definição guarda correspondência com os primeiros discursos dos Sofistas – portanto, anteriores ao aparecimento do tratado de Aristóteles sobre

⁹ As práticas científicas desonestas, quando desmascaradas, costumam ser severamente punidas pela Academia, com o desprezo de seus pares (o que nem sempre ocorre com a política, por exemplo). Mire-se nos exemplos, elencados por SCLIAR (2006), do médico alemão Phillipus Theophrastus Bombastus von Hohenheim, conhecido como Paracelso (1493-1541) que se dizia capaz de fabricar um ser humano em miniatura a partir do esperma; do imunologista William T. Summerlin, do Instituto Sloan-Kettering, que se dizia, já em 1974, capaz de transplantar vários órgãos – inclusive entre espécies diferentes – e que apresentava como prova um rato branco, com um fragmento da pele em outra cor (que depois se descobriu tratar de uma fraude grosseira, cuja pele de tonalidade negra houvera resultado da aplicação de tinta de caneta hidrográfica aplicada pelo próprio cientista.

SCLIAR (2006) ainda aponta o caso do físico Alan Sokal, esse sim já bastante difundido, que por meio de uma linguagem complexa conseguiu enganar os pareceristas da prestigiada revista “*Social Text*” e emplacar a publicação do seu artigo “Transgredindo as Fronteiras: Para uma Hermenêutica Transformadora da Gravidade Quântica”, um artigo que consistia num emaranhado de idéias sem nexos que afrontavam a tradição da Física aceita, e que consistia numa espécie de escárnio para com o método das ciências sociais. SCLIAR (2006)

Recentemente, foi reportado na imprensa que o sociólogo Harry Collins, da Universidade de Cardiff (Reino Unido) numa atitude muito assemelhada a de Sokal, mas com intenção exatamente oposta, passou-se por um Físico, especialista em ondas gravitacionais e escreveu um artigo sobre o assunto. Quando submetido à análise de um grupo de físicos [então, pareceristas] o referido artigo passou pelo crivo desses últimos como se fosse fruto de um especialista na área. COLLINS (2006)

a retórica – mas que atingiu destaque e refinamento com a obra de Isócrates (436-338 a.C), hábil e longevo retor, que se destacou pelo seu programa de ensino baseado nas artes humanas, predominantemente literárias (o *Paideia*).

Isócrates se destacou por atacar tanto os que praticavam e ensinavam a *dialética erística* (aqueles que se propunham às disputas, a partir de posições antagônicas de mundo, objetivando chegar a uma pretensão de descoberta, a qual refletiria as formas particulares da leitura da natureza e/ou que fossem capazes de chegar a uma verdade) quanto os *Sofistas*, que ensinavam a arte dos discursos políticos aos nobres.

Isócrates não acreditava que, da *dialética erística*, pudesse emergir um conhecimento diferente dos demais, ou que o simples fato de se arrebataram o maior número possível de seguidores fosse um medidor da correção de um dado conhecimento. Tampouco, poder-se-ia fazer qualquer juízo positivo da *arte* dos Sofistas de ensinar discursos políticos mecanicamente, já que as condições para a descoberta da *Verdade* jamais teriam ali algum papel a desempenhar. (GILL. 1994)¹⁰

¹⁰ Há quem atribua aos sofistas a origem da má reputação da Retórica. Alguns historiadores especulam que o fato de serem os sofistas professores itinerantes da arte de convencer, sustentar opiniões em público – conhecimento apreciado pelos gregos da antiguidade – servindo-se de técnicas de argumentação baseadas em figuras de linguagem e ornamentação do discurso, absolutamente despreocupadas com a questão da Verdade - cobrando por esses serviços [algo que não era bem visto por Sócrates, por exemplo] - está na origem das críticas que Platão e Isócrates desferiram contra esse grupo de estudiosos. Dobranszky (2005) afirma que a prática da cobrança pelo ensino da Retórica surge com o sofista Protágoras de Abdera (n. 486 a.C.). Um trecho da obra “*Contra os sofistas*” de Isócrates sustenta ainda essa impressão “*Se eles vendessem um ou outro objeto a um preço muito inferior ao seu valor, não contestariam; e quando eles vendem a virtude e a felicidade a tão baixos preços, pretendem ser inteligentes e tornar-se professores dos outros. Segundo eles, não precisam de bens materiais*”.

Tanto a virtude como a sabedoria não poderiam ser atingidas apenas com o ensino da retórica, para Isócrates. O ensino da *eloquência* poderia facilitar a apreensão desses valores, mas a conquista dos mesmos ainda dependeria de certas aptidões anteriores adquiridas pelo orador. É por isso que o programa de ensino desenvolvido por esse autor também englobava conhecimentos oriundos de outras áreas.

Por acreditar que a *eloquência* era fundamental para arrebataram o público, ao fazer os argumentos parecerem melhores que de fato o eram, Isócrates desenvolveu técnicas que partiam do “*floreamento*” do discurso, com o uso de *figuras de linguagem* que o auxiliavam a confeccionar excelentes textos. Isócrates, muitas vezes, se valia também da técnica da *ampliação* – que consistia em aumentar as sentenças pelo uso de sinônimos e antônimos para dizer o mesmo que pudera ser dito com palavras mais simples, num texto mais enxuto, a fim de apresentar a mesma idéia duas ou mais vezes. (CONLEY, 1994, pp. 17-18)

Uma marca distintiva da retórica na visão de Isócrates em *Contra os sofistas* era que, ao mesmo tempo em que apresentava a retórica como um meio de se *vencer um debate*, independente da causa em questão ser ou não *justa*, o autor também destacava ser mais fácil obter bons resultados em causas justas. Assim sendo, poder-se-ia concluir - sem nenhuma contradição - que, independente de se partir ou de objetivar a *Verdade*, de fato ter-se-ia um caminho menos árduo para a persuasão do público, com respeito a um determinado ponto de vista, caso o orador estivesse ao lado da Verdade. Hoje, certamente, essa visão seria considerada bastante ingênua.

Como observou GILL (1994, pp.48-50), Isócrates afirmava que os avanços da humanidade poderiam estar também associados à forma de expressão e a

Em Aristóteles, parece bem claro, todavia, que o próprio método sofista de ensinar a arte da persuasão é que é atacado.

linguagem. GILL, *ibid*, estabeleceu um paralelo entre os pontos de vista de Isócrates e de Platão a respeito do potencial do uso da retórica como técnica de persuasão.

Para isso, GILL, *ibid*, argumentou que os ataques empreendidos por Platão à persuasão estariam baseados numa visão particular desse autor do “potencial para o mal” encerrado na prática da retórica. Paralelamente, a autora demonstrou que a defesa de Isócrates da *eloquência* (e do seu uso para persuadir e exprimir os desejos e os pensamentos do ser humano, positivamente) consistia num outro tipo de percepção que via na retórica um “potencial para o bem”, baseando inclusive muitos dos feitos deste em sociedade.¹¹

Mas, ao mesmo tempo, cabe notar, não deixa de ser ingênua a visão de Isócrates sobre alguns aspectos a que se poderia levar o ensino da *eloquência* – e também, do que se pode inferir a respeito do iniciado nessa arte - com respeito a alguns dos valores anteriormente mencionados.

For this it is which has laid down laws concerning things just and unjust, and things honorable and base; and if it were not for these ordinances we should not be able to live with one another. It is by this also that we confute the bad and extol the good. Through this we educate the ignorant and appraise the wise; for the power to speak well is taken as the surest index of a sound understanding, and discourse which is true and lawful and just is the outward image of a good and faithful soul. ISÓCRATES (1954, p.57) In: GILL (1994, p. 50)

A *eloquência*, por fim, considerada como uma das partes da retórica ganhou grande

¹¹ “(...) because there has been implanted in us the power to persuade each other and to make clear to each other whatever we desire, not only have we escaped cities and made laws and invented arts; and , generally speaking, there is no institution devised by man which the power of speech has not helped us to establish.” ISÓCRATES , *Antidosis*. Trans. George Norlin. Loeb Classical Library (Cambridge: Harvard, UP, 1954) pp. 253-57. In: GILL (1994, p. 50)

visibilidade também devido a Marco Túlio Cícero (106 a. C – 43 a. C), através de seus habilidosos discursos no Senado Romano (onde as Catilinárias se inscrevem entre os melhores exemplos desses pronunciamentos) e também diante das multidões. Para o auditório universal, essa arte de convencer derivada da eloquência ganhou com este autor maior visibilidade. Para o público sempre foi difícil distinguir entre a forma e o conteúdo desses discursos e é surpreendente que, ainda hoje, no século XXI, seja essa parte da retórica tomada pela arte em si em muitas ocasiões.

Gill (1994, p. 41) e CONLEY (1994, pp. 29-30) atribuíram às conquistas de Alexandre [o Grande] e seus sucessores e a conseqüente difusão do modelo de educação e de sociedade gregas a extensos territórios conquistados (praticamente todo o mundo então conhecido) a causa da difusão da retórica pelo mundo.

Esse programa de educação grega, que acabou se adaptando aos conhecimentos das civilizações conquistadas e que mais tarde seria difundido também pelos romanos, contemplava estudos de Gramática, retórica, Lógica, Aritmética, Geometria, Música e Astronomia.

A autora se inscreve ainda entre os que atribuem à cultura romana, de certa forma, a maior responsabilidade pela difusão da retórica pelo mundo, mas com algumas adaptações, onde a *arte* retórica era vista como um misto de invenção, disposição, elocução, descoberta e memória. Esse programa ampliado, conhecido como *Enkyklios Paideia*, influenciou gerações de estudantes europeus durante a Idade Média e o Renascimento.

Durante os séculos que se seguiram às contribuições dos gregos antigos e dos romanos, a retórica recebeu ainda outras contribuições. Mas, o que se assistiu ao longo desses anos, foram ciclos de afastamento e de renascimento da *arte da persuasão* para, por fim, esta arte de deliberar ser progressivamente esquecida, a partir do século XVII, em favor do *método cartesiano* e suas *longas cadeias de razão*.

A epistemologia kantiana e seu primado pela busca da certeza procurou suprir a filosofia, a seu modo, das respostas há muito procuradas sobre como se apreende o conhecimento. Nossas mentes passaram a ser senhoras das decisões, fontes primárias do

conhecimento. A partir de uma espécie de deus interior que, através de processos puramente *a priori*, sobre quase tudo era capaz de julgar, observar e entender a realidade e os objetos que a compunham, estabeleceu-se um método *racional* de desvendar as verdades objetivas do mundo.

A filosofia moderna cambiou para, ao invés de se perguntar a respeito de como era o mundo (objeto da filosofia antiga) passar a inquirir como o ser humano aprendia sobre ele. A filosofia se converteu numa teoria do conhecimento e, a partir daí, tratou-se de descobrir um modelo de aprendizado centrado nas interações do sujeito (e mais especificamente, da mente) com o mundo exterior. O que passou a ser relevante para a filosofia foi descobrir os passos que levavam à apreensão do conhecimento.

Mas, no século XX, as críticas a essa visão sobre a forma de se obter o conhecimento, *excentricidades* outrora, passaram a ser reavaliadas e a perda de espaço do projeto epistemológico kantiano se deu a partir de vários ataques e/ou reformulações dessas idéias, por filósofos contemporâneos.

O giro ou virada lingüística (*linguistic turn*) foi marcado por diversas contribuições em diferentes *fronts* e uma síntese elaborada por GHIRALDELLI (2007a, p. 1) e (2007b, p.1) pode ser bastante útil para estabelecer um paralelo com respeito a algumas importantes contribuições.

Ludwig Wittgenstein (1889-1951): Sugeriu que o núcleo da garantia da noção tradicional da consciência era algo como uma “linguagem privada”, mas esta, de fato, não poderia existir; pois uma linguagem privada não seria uma linguagem uma vez que a única linguagem possível é a social, e nosso próprio pensamento é a linguagem social ou uma estrutura muito semelhante a ela.

Willard Van O. Quine (1908-2000): Na trilha de John Dewey (1859-1952) e Wittgenstein, afirmou que a “mente” não seria capaz de ter o que atribuíam a ela como seu núcleo duro, os significados – os substitutos, na filosofia contemporânea, das “essências” aristotélicas.

Martin Heidegger (1889-1976): Afirmou que a acoplagem entre “homem” e “sujeito” não era legítima. “Sujeito” viria da noção de

substrato, do que é que sustenta e/ou recebe e/ou põe o objeto. A doutrina do Humanismo, que teria imperado na modernidade, ao fazer do homem o substrato de tudo, fez tudo se transformar em objeto – o que é posto e, no limite, então, manipulado pelo homem.

William James (1842-1910): Argumentou que “o verdadeiro” (...) é apenas o expediente no modo do nosso pensamento, exatamente como ‘o certo’ é apenas o expediente no modo de nosso comportamento”.¹² Ou seja, quando o comportamento de alguém merece aprovação, o expediente que usamos é “certo”, isto é, o que é conveniente dizer é “certo”; quando alguém pensa (ou diz) algo que merece concordância, o expediente que usamos é “verdadeiro”, isto é, o que é conveniente dizer é “verdadeiro”. O termo “verdadeiro” fica equivalente ao termo “certo”, e serve para que nossa comunicação se efetive.

Os frankfurtianos (Início do século XX): Evocaram Marx e Freud para dizerem que o sujeito em nossa sociedade moderna é em verdade o objeto; ou seja, por questões econômicas e libidinais, estaríamos em uma sociedade onde o que é vivo se transforma no que é morto e vice-versa.

Rorty: Em um estágio bastante desenvolvido do cruzamento americano entre pragmatismo e filosofia analítica, passou a pensar na linguagem como “instrumento” natural de seres naturais para lidar com o mundo Rorty, a seu modo, reconheceu a contribuição de Adorno e Horkheimer [frankfurtianos] a respeito da idéia de que muito da filosofia iluminista “continha as sementes de sua própria destruição” e, inclusive, avalia que Dewey também teria concordado com tal *insight* frankfurtiano.¹²¹ Todavia, programaticamente, Rorty se colocou no trabalho de retirar da maquinaria iluminista suas peças racionalistas, que ele tomou com os elementos causadores dos principais problemas denunciados por Adorno e Horkheimer, de modo a preservar o liberalismo interno ao Iluminismo.

¹² JAMES, W. *Pragmatist's conception of truth*. In: Lynch, M. P. *The nature of truth*. Cambridge: The MIT Press, 2001.

Ao lado desses autores, GHIRALDELLI (2007a, p. 1) não se esquece ainda das contribuições de George Moore (1873-1958) e Bertrand Russell (1872-1970), bem como dos “positivistas lógicos” do chamado Círculo de Viena, que também pregavam o distanciamento de todo e qualquer “psicologismo”.

A síntese poderia abarcar ainda Dewey, Habermas e outros. Como esses últimos ainda serão chamados ao debate no decorrer desta tese, apresentou-se aqui apenas alguns extratos das críticas da teoria do conhecimento para atribuir-lhes a responsabilidade pela abertura de um espaço para a visão pragmática de mundo.

Gala, Fernández e Rego (2004, p.4), por exemplo, se debruçaram na obra de Quine afirmando que a mesma se constituiria no “*marco divisorio entre o período do auge do empirismo lógico na tradição de Carnap e do “Círculo de Viena” e a recuperação do pragmatismo*” através de uma reformulação do empirismo, onde o papel da linguagem foi recobrando a sua importância.

Sem dúvida, os trabalhos “pioneiros” dos pragmátistas Charles Peirce e William James, o modelo lingüístico de Wittgenstein, os escritos de Dewey, Heidegger, Habermas, e, posteriormente, Rorty, entre outros, contribuíram, cada um a seu modo, para a crítica da teoria do conhecimento tradicional e para o questionamento do sistema de verdades objetivas. Além disso, recuperaram o papel da linguagem no processo de busca e aquisição do conhecimento, bem como de sua justificação e difusão, num verdadeiro “giro” lingüístico.¹³

Dewey é apresentado por Rorty (1994) como um dos principais artífices dessa corrente que tomou força no século XX e, em conjunto com os trabalhos de Wittgenstein e Heidegger, o inspirou na difusão do *relativismo* - que tem em Rorty

¹³ Como percebem Araújo (2003) e Gala, Fernandes e Rego (2004) entre outros.

um de seus mais ativos expoentes. Como se defenderá aqui, as contribuições do pragmatismo foram fundamentais para o regate da retórica.¹⁴

Em *a filosofia e o espelho da natureza*, Rorty (1994) ataca a idéia de que a mente humana seja capaz de apreender e, ao mesmo tempo, ter certeza sobre os elementos do mundo real. De fato, essa preocupação para com a obtenção de certezas não se configura em objeto legítimo para os behavioristas – corrente com a qual Rorty se identifica no seu livro. Isso significa, entre outras coisas, que o raciocínio baseado na razão pura pode ser criticado na sua raiz.

As preocupações em relação com a forma como adquirimos o conhecimento, com o sentido dos empreendimentos humanos que caminham nessa direção, através da tentativa de descobrir as pontes que ligam a mente ao mundo exterior, não fariam sentido nesse programa de pesquisas e deveriam ser desviadas para o “verdadeiro” problema filosófico: investigar a maneira como o homem *acredita* possuir e justificar a aquisição do conhecimento.

Isto é, explorando um pouco esse raciocínio, pode-se declarar que o empirismo, tido por muitos como a base para o conhecimento, pode ser tão falho quanto qualquer outro método destinado a conhecer as leis que governam “o mundo real”. Nesse processo, a linguagem não poderia vir a ser de forma alguma uma representação desse mundo real. O conhecimento obtido da observação direta da natureza tem a mesma origem na interpretação particular de mundo do que aquilo que se apreende de outras fontes - como aquele conhecimento obtido pela cultura dos povos, pelos livros, pela introspecção etc. Não se vê o “real”; simplesmente interpreta-se os objetos.

¹⁴ Conforme admitido pelo próprio Rorty (1994) no prefácio do seu livro “*A filosofia e o espelho da natureza*”

Ao tornar relativa a noção de verdade, no sentido de “certeza” (tornando ilegítima a linha que separa o que é falso do que é verdadeiro) e de objetividade, Rorty (1994) também abriu espaço para uma série de outras questões importantes. Entre elas, podem-se citar as críticas quanto à certeza dos fatos e do sentido dos mesmos, bem como quanto a importância dos dados empíricos para que se verifiquem ou se falsifiquem teorias.

A importância da linguagem assumiu em Rorty grande magnitude, a partir do momento em que este disse que era através de elementos dela que o ser humano convencia os demais sobre a validade de uma teoria. Os elementos do mundo exterior à mente não são suficientes, pois, para esse fim.

Os estudos no campo da retórica avançaram desde os gregos e agora se pode dizer - com o testemunho do tempo - que, nem as conclusões das personagens de Sócrates e Górgias do diálogo de Platão, acerca das diferenças significativas entre o conhecimento e as crenças e, tampouco as considerações com respeito a limitação do uso da retórica encontram um porto seguro nos escritos atuais na área da filosofia da ciência. Mas há questões que permanecem nas sombras: a retórica leva à *Verdade*? Precisa dessa última para dar início ao discurso? Seria legítima como método científico? A ciência precisa da persuasão?

Schopenhauer (1997, pp.96-97), seguramente daria um “não” como resposta às duas primeiras perguntas, ao menos. Isso porque a “verdade objetiva” e a sua validade na aprovação dos litigantes e ouvintes são encaradas por este autor como “completamente distintas”.

O motivo dessa distinção seria, segundo Schopenhauer, *ibid*, derivado da “perversidade *natural* do ser humano” e da “ vaidade congênita” que o tornaria resistente à aceitação da negativa de uma tese inicialmente sustentada em favor de outra defendida por um oponente. Isso porque que

tal fato poderia atestar a inferioridade intelectual do proponente de uma tese diante do triunfo de um “adversário”. Assim, concluía que “o interesse pela verdade, que na maior parte dos casos deveria ser o único motivo para sustentar o que foi afirmado como verdade, cede por completo o passo ao interesse da vaidade. O verdadeiro tem que parecer falso e o falso, verdadeiro.” (Schopenhauer, 1997, p. 97)

Por tudo isso, há que se esclarecer que recortamos do passado apenas a *técnica* de Aristóteles (2005) ou o estudo detalhado e categorizado da *arte retórica* para uma única finalidade: *a de se obter a persuasão dos auditórios*. É isso que torna coerente o conjunto de trabalhos que apresentam a “Nova retórica” de Perelman com os textos sobre a retórica da economia (com Deirdre McCloskey em primeiro plano como marco analítico).

Notadamente, muitos pontos apresentados por Perelman e Olbrechts-Tyteca (1996) convergem para a análise dos discursos retóricos de Aristóteles. Seja no reconhecimento dos tipos de discursos e da maneira como esses devem se adaptar aos auditórios diversos; sejam nas partes em que se subdividem esses discursos e, como eles devem ser estruturados para se obter a adesão dos ouvintes nas mais variadas circunstâncias, como também nos estratagemas adotados ao longo de cada uma dessas partes do discurso (e em um sem número de ocasiões quando se almejar obter uma pretensa prova da verdade de uma tese) reconhecem-se pontos comuns entre a *Nova retórica* de Perelman e a *Arte retórica* de Aristóteles.

2. A RETÓRICA RECOBRA O SEU PAPEL

2.1. A nova retórica: Perelman e o resgate da *tradição* aristotélica

Ao prefaciá-la obra “*Tratado da Argumentação: a Nova retórica*”, de Chaïm Perelman e Lucie Olbrechts-Tyteca (2005), Michel Meyer ligou essa obra com a doutrina da *Escola de Bruxelas*, cujos principais representantes seriam, na sua opinião, Dupréel e Perelman.¹⁵ Os seguidores dessa escola voltaram-se contra o que Meyer chamou de “essência do pensamento”, claramente simbolizada pelo racionalismo cartesiano. Clamando por um espaço a ser ocupado pela retórica “*onde a renúncia ao fundamento, tal como concebeu a tradição [cartesiana], não se identificará, forçosamente à desrazão*”; proclama-se, a seguir:

A Nova retórica é, então, o “discurso do método” de uma racionalidade que já não pode evitar os debates e deve, portanto, tratá-los e analisar os argumentos que governam as decisões. Já não se trata de privilegiar a univocidade da linguagem, a unicidade *a priori* da tese válida, mas sim de aceitar o pluralismo, tanto nos valores morais como nas opiniões. A abertura para o múltiplo e o não-coercitivo torna-se, então, a palavra-mestra da racionalidade. (Meyer In: PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA, 2005, p. 20)

A Nova retórica de Perelman e Olbrechts-Tyteca é um claro resgate da arte retórica de Aristóteles e uma ruptura com os ditames da razão pura. Nessa obra, encontra-se um verdadeiro tratado sobre a arte de persuadir e convencer através do discurso. Mas, além disso, centrando-se em muitas questões anteriormente levantadas por Aristóteles, pode-se vislumbrar também um esforço para a compreensão da problemática filosófica contemporânea e para rever o

¹⁵ Talvez por modéstia, Meyer, reconhecidamente outro dos grandes líderes desse grupo, não se auto-intitula como um membro de tal relevância, nesse prefácio. Todavia, é outro dos grandes nomes que encabeçam essa tradição.

caminho traçado pela teoria do conhecimento desde Descartes.¹⁶

A mudança de foco do “certo” para o “verossímil” e a crítica do papel da “evidência” empírica como característica da *razão* – que data de Bacon, mas que atinge o *status* de “prova” da “verdade” a partir da difusão da filosofia de Descartes e Kant - abrem caminho para a Teoria da Argumentação que, assim como a retórica antiga, teria preocupação com o auditório e com a estrutura da argumentação perante este.

O *Tratado* de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005) principia apresentando os “âmbitos da argumentação” e toda a relação necessária entre o orador e seu auditório no sentido de promover o “contato dos espíritos”. Nessa relação, o conhecimento do auditório é fundamental para o sucesso do discurso persuasivo. É nessa parte do trabalho, também, que os autores fixam as diferenças entre o seu conceito de *persuasão* (que estaria ligado a conquista de um auditório particular) do *convencimento* (que se refere a um auditório universal).

Logo a seguir, na segunda parte do *Tratado*, Perelman e Olbrechts-Tyteca, *ibid*, apresentam “O ponto de partida da argumentação”. Nesse momento, explicam que o objetivo fundamental e também o

¹⁶ É bastante convidativa a leitura da introdução do *Tratado*, de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005). Na forma de um típico *exórdio* aristotélico, apresenta-se a tese que será atacada ao mesmo tempo em que se elogia a utilidade metodológica da *lógica formal*, por um determinado período de tempo (não se deixando de observar que, embora tenha trazido avanços, ao mesmo tempo limitou o alcance da filosofia), clamando-se por uma revisão do método. *Exemplifica-se* por meio de referências à Igreja, a importância e a utilidade do conhecimento e condicionamento dos auditórios, como base para o sucesso de uma argumentação persuasiva; faz-se um apelo pela discussão/questionamento dos métodos baseados na filosofia de Descartes, não se furtando, inclusive, da utilização de argumentos de autoridades como Pascal e Whately etc.

ponto de partida do discurso persuasivo é buscar o *acordo* do auditório com relação às teses apresentadas pelo orador. A discussão da importância das premissas no processo persuasivo, tão explorada na *Arte retórica* de Aristóteles é retomada.

No mesmo sentido em que é apresentada no clássico grego, a discussão acerca do processo de *escolha* das premissas é caracterizado como parte integrante do processo argumentativo “*uma preparação para o raciocínio que, mais do que uma introdução dos elementos, já constitui um primeiro passo para a sua utilização persuasiva*”. (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 2005, p.73)

Deriva-se, também, dessa noção de *acordo* a discussão sobre os “fatos e verdades” contida no *Tratado*. Para os seus autores, a noção de *fato* está ligada à magnitude do *acordo* sobre a forma de ver os objetos e, portanto, os objetos que se inserem nessa categoria não ostentam características próprias independentes de um julgamento. Assim sendo, algo se converte em um *fato* quando se tem um *acordo* do auditório a respeito da forma de se ver e entender tal objeto. Havendo objeções a esse respeito, o objeto deixa de ostentar o *status* de *fato*.

Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005) afirmam ainda que o que se observa, com mais frequência na filosofia, talvez em virtude da possibilidade de haver desacordo sobre os *fatos*, é a utilização dos mesmos para a corroboração de uma argumentação, ao invés de se partir deles para construir teorias. Os *fatos* passam a estar, portanto, inteiramente ligados a alguma concepção anterior que pode (e, de fato, o fazem) condicionar a forma de se enxergar os objetos, estabelecer *acordos* sobre a forma de ver na natureza. Os autores aplicam ainda toda a sua discussão sobre os *fatos* também à noção do que viria a ser a *verdade*, tornando relativa a forma de se ver esse conceito.

A *Verdade*, na Nova retórica, não provém de um raciocínio *lógico* corroborado pelas “evidências” empíricas, mas da deliberação e da adesão do público, a partir da deliberação. Diferentemente do que pregou Descartes, observam os autores do *Tratado* que não há *erro* em se deliberar sobre algo.¹⁷

O *Tratado da Argumentação* inicia abordando elementos que poderiam ser classificados como pertencentes à esfera das estratégias. Dessa forma, prima-se ali por uma exposição de *escolhas* a serem tomadas pelo orador, envolvendo os fatos e a seleção dos dados, as premissas relevantes, os valores a serem observados, observando os lugares, a matéria e a forma do discurso, as figuras de retórica e argumentação etc. Num segundo momento, a partir da terceira parte do *Tratado*, vê-se configuração de uma verdadeira taxonomia dos discursos argumentativos. É essa a parte que mais semelhança guarda com a tradição aristotélica.

3. NOTAS SOBRE O PAPEL DA RETÓRICA NA ECONOMIA

De início, cabe esclarecer aquilo que não se pretende empreender aqui. Nessa seção, o leitor não encontrará a maior parte do vasto número de trabalhos de economistas acerca da importância do estudo e da análise retórica na economia. Concorre para isso, também, o fato de que o reduzido espaço desse ensaio e o seu propósito último não comportariam e não necessitariam de uma discussão dessa magnitude.

Pretende-se, por outro lado, abordar inicialmente como apareceu a discussão do papel da retórica na economia. Para isso, apresentar-se-ão, em linhas gerais, as contribuições seminais de D. McCloskey e

¹⁷ Nunca esquecendo que as “evidências” não são tratadas como sinônimos de “manifestações do real, observado” na Nova Retórica (e nem na Antiga).

Pérsio Arida, ambas datando de 1983, haja vista que os seus desdobramentos para a consolidação do *projeto retórico*, acreditasse, estejam já, de alguma maneira, contemplados, por diversas outras referências, na última parte do trabalho que está-se por apresentar (especificamente, ao longo dos capítulos três e quatro).

A discussão acerca do papel da retórica na economia ganhou destaque no meio acadêmico com a publicação de *The rhetoric of economics*, artigo publicado por D. McCloskey em 1983 no *Journal of Economic Literature*. Nessa obra, assim como em outras subseqüentes, McCloskey afirmou que a economia (os trabalhos e teorias pertencentes a esse ramo do conhecimento) não diferia muito da literatura, pois esta se utilizaria de muitos de seus recursos como método de validação de teorias.

Dentre esses recursos, as metáforas, por exemplo, são destacadas como estando presentes em um grande número de trabalhos. McCloskey também introduziu a discussão sobre o relativismo de muitas *verdades* difundidas nos textos econômicos, questionando o método de se fazer ciência baseado nos mandamentos do Modernismo (corrente que defendia, entre outras coisas, as evidências como um atestado da veracidade das teorias), dizendo ser essa a forma predominante dos economistas fazerem a sua ciência.

O objetivo de McCloskey (1983) era chamar atenção para a necessidade de se praticar uma *conversa civilizada* entre os economistas, abrindo-se um espaço para a discussão de pontos de vista divergentes daqueles que sustentavam o paradigma dominante e que governavam a economia (ou seja, as visões dos membros da comunidade dos cientistas *normais*).¹⁸ As objeções quanto ao formalismo e as evidências, em conjunto com as críticas

¹⁸ Fica claro, portanto, que o *auditório* de McCloskey é composto por economistas profissionais.

quanto a possibilidade de se chegar à Verdade,¹⁹ dessa maneira, vão se somar às considerações sobre o alcance do saber econômico e a impossibilidade, na prática, de se observar qualquer candidatura, plenamente bem sucedida, à caracterização de uma *lei geral* na economia (considerações largamente difundidas em obras posteriores).

O trabalho de Arida (1983) segue também a tradição aristotélica, tratando a retórica como *arte* de se obter a *persuasão* pelo discurso. Nessa obra – que principia por uma discussão sobre os prováveis motivos que teriam levado ao ressurgimento da análise retórica - Arida apregoa o colapso da metodologia popperiana na economia e aponta para a relevância do estudo das técnicas de persuasão nessa ciência.

Uma das diferenças entre os trabalhos de Arida e de McCloskey está na sistematização do estudo proposto pelo primeiro. Arida aponta para a existência de dois “modelos” de ensino e aprendizado de teoria econômica e de história do pensamento econômico: o *modelo americano* e o *européu* (ebatizados como *modelo hard science* e *soft science*, em *versões mais recentes do mesmo artigo*) e alardeia os equívocos cometidos por cada um deles, no ensino da economia.

Após a apresentação dos dois *modelos*, Arida, *ibid*, apresenta ainda um conjunto de regras de retórica que ele acredita poder se aplicar a toda a história do pensamento econômico.

Arida (1983) sustentou que o modelo americano primária pela familiarização do estudante com o estágio “atual” do conhecimento na sua área, desprezando, ou deixando o passado da sua ciência para segundo plano. O direcionamento do ensino se daria rumo à fronteira do conhecimento, extraindo-se do passado apenas aquelas contribuições relevantes à luz do ensino no presente. É

¹⁹ Parte dessa discussão se encontra no capítulo III do presente trabalho.

notável a correspondência desse modelo com a leitura da *invisibilidade das revoluções* de Kuhn. Nesse sentido, os *manuals* utilizados pelos que se encontram na fronteira, obviamente, seriam construídos da *ciência normal* para se recontar a história da maneira que mais lhe interessar, frequentemente, fazendo-a parecer uma *evolução contínua* das idéias econômicas.

Arida, *ibid*, aponta ainda para uma característica interessante do ensino proporcionado pelo *modelo americano*: o elevado grau de obsolescência dos conhecimentos da fronteira do pensamento (fronteira essa que avança rapidamente) tornando inútil o conhecimento do profissional que não se recicla periodicamente. Pode-se daí derivar também o motivo do relativo desprezo dos pesquisadores de fronteira pela história do pensamento econômico.

Isso porque, a cultura da fronteira acaba condicionando o economista a só valorizar os desenvolvimentos novos – sempre que respeitarem o método “adequado” de investigação. A partir das observações de Arida sobre o modelo americano, ou *hard science*, como foi rebatizado, pode-se concluir que o mesmo reservaria um reduzido espaço para deliberações argumentativas, afastadas por demais das práticas modernistas, claramente dominantes entre os que se dedicam às pesquisas nessa área.²⁰

²⁰ SCHOPENHAUER (2005, p. 60-61) [originalmente escrito em 1851] já alertava para esse comportamento dos estudantes: e, ao que parece, antes mesmo de haver esse tipo de definição, ele seria inscrito entre os que defenderiam a volta aos clássicos. “A regra, em toda a parte do mundo, é a corja de pessoas infames que estão sempre dispostas, com todo o empenho, a piorar o que foi dito por alguém após o amadurecimento de uma reflexão, dando a essa piora um aspecto de melhora. Por isso, quem quer se instruir a respeito de um tema deve se resguardar de pegar logo os livros mais novos a respeito, na pressuposição de que as ciências estão em progresso contínuo e de que, na elaboração desse livro, foram usadas as obras anteriores. [...] Sempre que possível, é melhor ler os verdadeiros autores, os

Já no modelo europeu, Arida, *ibid*, identifica a supervalorização do estudo da história do pensamento econômico e o conseqüente retorno aos clássicos (aqui entendidos como *obras primas* dos principais fundadores) como prática mais adequada para a compreensão da problemática e da filosofia de cada matriz teórica. O retorno aos clássicos evitaria as deturpações inevitavelmente contidas nas abordagens presentes (que seriam apenas parcialmente derivadas das contribuições originais) dos problemas e métodos para os quais os construídos teóricos teriam originalmente sido concebidos. Somente com a volta aos clássicos, seria possível recuperar a riqueza da análise teórica, inserindo-a em seus contextos e retirando daí uma compreensão mais acertada.

Arida (1983) acredita que os dois modelos apresentam erros e acertos e, aponta a necessidade de se atuar nas duas frentes como a melhor forma de se fazer a teoria econômica avançar.

Quanto ao lugar da retórica na história do pensamento econômico, Arida ao se mostrar cético quanto ao papel das evidências empíricas para a superação das controvérsias, afirmando que nenhuma delas subsidiou a vitória de um ponto de vista em qualquer debate, acaba deixando clara a relevância de uma abordagem metodológica plural. As controvérsias, segundo o autor, teriam sido solucionadas quando alguma das teses apresentadas a seu tempo teria alcançado maior poder de *convencimento* do auditório dos economistas profissionais.

Alegando existir certa estabilidade no padrão de argumentação, Arida identificou um núcleo de sete regras de retórica presentes na maioria dos textos acadêmicos, a saber: a simplicidade, a coerência, a abrangência, a generalidade, a redução de metáforas, a formalização e o ato de se reinventar a tradição. Todas elas passaram a ser úteis aos trabalhos que

fundadores e descobridores das coisas, ou pelo menos os grandes e reconhecidos mestres da área”.

busquem identificar um padrão de argumentação persuasiva a partir de então.

As contribuições de Arida e McCloskey demonstraram a importância da análise retórica para a compreensão da forma de como os economistas fazem a sua “ciência”. De forma alguma poderíamos imaginar os economistas utilizando “aventais brancos” e “usando luvas” enquanto constroem suas teorias. Os desenvolvimentos na área da economia sempre estiveram intimamente ligados com o desenvolvimento do sistema econômico em seus diferentes estágios. A força da retórica do paradigma dominante se fez através dos livros textos, dos congressos científicos e do espaço dado a cada corrente de pensamento ao longo dos tempos.

CONCLUSÕES

Se formos bem-sucedidos, o leitor terá chegado a conclusão de que a verdade com “V” maiúsculo não existe. Isto é, lamentavelmente não nos encontramos em uma ciência capaz de chegar a acordos finais sobre determinados temas.

Pelo menos na área da economia, a verdade é fruto do **convencimento** ou da **persuasão** dos auditórios sobre a correção de determinados pontos de vista. Nesse sentido, nunca passa de uma verdade passageira. A retórica é vista nesse aspecto como um instrumento ou uma técnica a serviço do convencimento do público em geral sobre as idéias disseminadas a partir do paradigma dominante, mas não apenas dele.

Houve tempos em que a retórica foi tratada como sinônimo de enganação. A leitura do diálogo *Górgias* de Platão deixa evidente que a dupla serventia da persuasão – ora podendo estar a serviço do bem, ora do mal - acabou lhe deixando uma marca pesada demais para carregar.

O ensino e o uso da retórica e da oratória para fins políticos também contribuiu para o seu afastamento do elenco dos métodos científicos. Mas foi o racionalismo o verdadeiro divisor de águas que marcou o momento em que a retórica caiu no esquecimento. Por isso mesmo, na esteira das contestações pragmática e behaviorista, no século XX, abriu-se caminho para o ressurgimento da retórica.

A retórica não se trata portanto de uma corrente de pensamento, mas sim de um instrumento. E não é correto também ligar esse instrumento com alguma corrente de pensamento específica, como alguns críticos já o fizeram no Brasil, ao atacarem os seguidores da retórica, em diversos momentos, como sendo difusores de instrumentos a serviço do neoliberalismo. O objetivo do projeto retórico é o estudo pormenorizado do alcance da técnica.

E é justamente por isso que o estudo da retórica enquanto técnica de persuasão deveria ser estimulado entre os estudantes e profissionais da área da economia a fim de permitir uma melhor leitura do que se passa nesse ramo do conhecimento em cada momento do tempo.

Os trabalhos de Arida e McCloskey chamam a atenção para a necessidade de se dar valor ao pluralismo metodológico em detrimento da unicidade de método; Alertam para a necessidade de não se jogar fora o contraditório, de evitar reduzir tudo ao formalismo frio e às tratativas impessoais tão presentes no *hardcore* neoclássico. Chamam ainda a atenção para a necessidade de facilitar a comunicação entre os economistas e de se dar voz para aqueles que desejam falar.

Vista de frente, a retórica passa a ser assim uma ferramenta de resgate da antiga economia política e, ao mesmo tempo, um estudo de todos os métodos.

REFERÊNCIAS

- ARAÚJO, I. **Introdução à filosofia da ciência**. Curitiba: Editora da UFPR, 2003. 2ª edição.
- ARIDA, P. A história do pensamento econômico como teoria e retórica. **Texto para discussão n. 54**. Rio de Janeiro: PUC, 1983.
- ARISTÓTELES. **Arte retórica e arte poética**. 17a ed. Rio de Janeiro: Ediouro, 2005.
- COLLINS, H. (2006) Entrevista concedida a Reinaldo José Lopes. “*Sociólogo banca o Físico e ilude cientistas*.” Caderno Ciência. **Folha de São Paulo**, 08/07/2006.
- CONLEY, T. M. **Rhetoric in the european tradition**. Chicago: The University of Chicago Press, 1994.
- DOBRANSZKY, E. A. “Memória e imagem na retórica e na poesia da Renascença”. Disponível em: <http://www.saofrancisco.edu.br/edusf/revistas/horizontes/Horizontes-2005-1/horizontes-2.pdf>. Acesso em: 3/01/2006.
- EIRE, A. L. *La retórica de Aristóteles*. **VIII Antiqua**, 28 de novembro de 2001. Disponível em : <<http://www.gipuzkoakultura.net/ediciones/antiqua/leire8.htm>>; Acesso em: 12/04/2006.
- GALA, P; FERNANDES, D. A; REGO, J. M. "**Pragmatismo e Economia: elementos filosóficos para uma interpretação do discurso econômico**," Anais do XXXII Encontro Nacional de Economia. Dezembro de 2004. Disponível em: <ideas.repec.org/s/anp/en2004.html> . Acesso em: 10/03/2006.
- GHIRALDELLI, P. **O que é virada lingüística**. Disponível em: <http://www.filosofia.pro.br/modules.php?name=News&file=article&sid=29> , acesso em: 05/01/2007(a).
- _____. *Escola de Frankfurt e Pragmatismo em Espelhos*. Disponível em: <http://www.filosofia.pro.br/modules.php?name=News&file=article&sid=52>. Acesso em: 05/01/2007(b).
- GILL, A. **Rhetoric and human understanding**. Illinois: Waveland Press, 1994.
- KANT, I. *The critique of pure reason*. Translated by J. M. D. Meiklejohn. Livros de domínio público. Disponível em: www.Abika.com. Acesso em: 23/02/2006.
- McCLOSKEY, D. "The Rhetoric of Economics", *Journal of Economic Literature*, 31 (June), 1983, pp. 482-517
- PERELMAN, C; OLBRECHTS-TYTECA L. **Tratado da argumentação: a nova retórica**. São Paulo: Martins Fontes, 2005.
- PLATÃO. **Górgias**. Tradução: Carlos Alberto Nunes. Livros de domínio público. Disponível em: <<http://br.egroups.com/group/acropolis>>. Acesso em: 12/12/2005.
- RORTY, R. **A filosofia e o espelho da natureza**. Rio de Janeiro: Relume-Dumará, 1994.
- SCHOPENHAUER, A. **Como vencer um debate sem precisar ter razão: em 38 estratagemas**. Rio de Janeiro: Topbooks editora, 1997.
- _____. **A arte de escrever**. Porto Alegre: L&PM Pocket, 2006.
- SCLIAR, M. (2006). “A ciência do falso testemunho”. Caderno folha Mais. **Folha de São Paulo**, 15/01/2006.

VALLEJO, A. *Razón, seducción y engaño en la retórica antigua: la crítica platónica. VIII Antiqua*, 28/11/01. <http://www.gipuzkoakultura.net/ediciones/antiqua/vallej8.htm> Acesso em: 12/04/2006.

Recebido em 25/06/2014
Aprovado em 15/07/2014