

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SERGIPE
PRÓ-REITORIA DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA**

MESTRADO EM FILOSOFIA

NÍVEL MESTRADO

JOELSON SANTOS NASCIMENTO

***O ENTIMEMA NA ARTE RETÓRICA DE
ARISTÓTELES: SUA ESTRUTURA LÓGICA E SUA
RELAÇÃO COM O PATHOS E O ETHOS***

SÃO CRISTÓVÃO

2014

JOELSON SANTOS NASCIMENTO

***O ENTIMEMA NA ARTE RETÓRICA DE
ARISTÓTELES: SUA ESTRUTURA LÓGICA E SUA
RELAÇÃO COM O PÁTHOS E O ÉTHOS***

Dissertação apresentada como exigência parcial para obtenção do título de Mestre em Filosofia no Programa de Pós-Graduação em Filosofia da Universidade Federal de Sergipe sob a orientação do Dr. Aldo Lopes Dinucci.

SÃO CRISTÓVÃO

2014

**FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA CENTRAL
UNIVERSIDADE FEDERAL DE SERGIPE**

N244e Nascimento, Joelson Santos

O entimema na arte retórica de Aristóteles: sua estrutura lógica e sua relação com o Páthos e o Éthos / Joelson Santos Nascimento; orientador Aldo Lopes Dinucci. – São Cristóvão, 2014.

79 f.: il.

Dissertação (Mestrado em Filosofia) –Universidade Federal de Sergipe, 2014.

1. Lógica. 2. Retórica. 3. Silogismo. I. Dinucci, Aldo Lopes.
II. Título

CDU 16:808

JOELSON SANTOS NASCIMENTO

***O ENTIMEMA NA ARTE RETÓRICA DE
ARISTÓTELES: SUA ESTRUTURA LÓGICA E SUA
RELAÇÃO COM O PÁTHOS E O ÉTHOS***

Dissertação apresentada como
requisito parcial para a obtenção do título de
Mestre, no Programa de Pós- Graduação
em Filosofia da Universidade Federal
de Sergipe.

Aprovado em (26) (02) (2014)

BANCA EXAMINADORA

Aldo Lopes Dinucci / Universidade Federal de Sergipe (Presidente)

Sérgio Hugo Menna / Universidade Federal de Sergipe (Interno)

Fernando José de Santoro Moreira / Universidade Federal do Rio de Janeiro (Externo à
Instituição)

Em memória de Nair de Carvalho Santos.

AGRADECIMENTOS

Para a realização deste trabalho de conclusão, pude contar com a ajuda de várias pessoas e das mais variadas formas. E a essas pessoas prestarei, através de poucas palavras, os mais sinceros agradecimentos:

Ao professor Aldo Lopes Dinucci, orientador deste trabalho, pelos seus conhecimentos, sua atenção e sua boa vontade;

À equipe do Viva Vox, grupo de pesquisa sem o qual não seria possível o incentivo para a realização deste trabalho;

Aos funcionários do Núcleo de Pós Graduação pela cordialidade com quem recebi em seu setor e pela prestação das valiosas informações que serviram de estudo para o presente trabalho.

À minha esposa, Izadora; Filho, Raphael e Mãe, Lúcia, por entenderem, por muitas vezes, a necessidade de um afastamento familiar;

À Vídeo System Eletrônica, nas pessoas de Ado Valério, Nicanor Júnior e Moacir Gois por sempre apoiarem os meus estudos;

Ao meu amigo Arnaldo, o qual nunca ficou surpreso com minhas vitórias.

Aos meus colegas de curso, os quais sempre compartilharam comigo as mesmas inseguranças e alegrias.

*“...A retórica é útil porque a verdade e a justiça são por natureza mais fortes que os seus contrários”
(Aristóteles)*

RESUMO

Na *Arte Retórica*, duas formas podem ser utilizadas para realizar uma demonstração: o exemplo, considerado por Aristóteles como indução, e o entimema, com sua forma dedutiva. Trataremos neste trabalho do entimema como um “corpo” (*sóma*) que carregará consigo as provas do discurso. Mostraremos sua estrutura silogística e dialética para compreendermos o seu uso. Mas isso não será suficiente se não entendermos também as matérias primas pelas quais o entimema é nutrido. Essa forma dedutiva, adaptada ao discurso retórico, tirará suas premissas de lugares-comuns a todos os gêneros do discurso (deliberativo, judicial e epidíctico) e lugares específicos a cada um deles. Mas a matéria prima que nos interessa é aquela fornecida pelo caráter moral (*éthos*) do orador e das disposições criadas por ele nos ouvintes (*páthos*). Estas são as provas artísticas (*éntechnai pístis*) que são fornecidas pelo orador por meio do próprio discurso. Nosso objetivo nesta dissertação é o de mostrar a estrutura lógica do entimema, assim como sua relação com esses dois tipos de provas.

Palavras-chave: Retórica. Lógica. *Éthos*. *Páthos*.

ABSTRACT

In the *Rhetorical Art*, there are two ways that can be used to perform a demonstration: the example, considered by Aristotle as induction, and the enthymeme, with its deductive form. We will treat in this work the *enthymeme* as a “body” (*sōma*) which carries with it the evidence of speech. We’ll show its syllogistic and dialectic structure in order to understand their use. But it will not be enough unless we also understand the raw materials from which the enthymeme is nourished. This deductive form, adapted to rhetoric discourse, will take their premises from commonplaces belonging to all genres of discourse (deliberative, judicial and epideictic) and specific to each one. But the raw material that interests us is supplied by the speaker’s moral character (*éthos*) and by the moods infused by him on the hearers (*páthos*). Those are the artistic proofs (*éntechnai pístis*) provided by the rhetor through speech itself. Our goal in this dissertation is to show the logical structure of the enthymeme and its relationship with these two types of evidence.

Keywords : Rhetoric. Logic. *Éthos*. *Páthos*.

LISTADEABREVIATURAS

EN. = *Ética a Nicômacos*

Met. = *Metafísica*

Pr. Anl. = *Primeiros Analíticos*

Rt. = *Arte Retórica*

Top. = *Tópicos*

SUMÁRIO

CONSIDERAÇÕES INICIAIS.....	13
CAPÍTULO 1 – O ENTIMEMA E SUA ESTRUTURA LÓGICA.....	17
1.1 –As Premissas.....	17
1.2 – O Silogismo.....	21
1.2.1 – As Figuras do Silogismo.....	20
1.3 – A Dialética aristotélica.....	23
1.4 – O Entimema.....	25
1.4.1 – Os Entimemas Demonstrativos.....	28
1.4.2 – Os Entimemas Refutativos.....	31
1.4.3 – Os Entimemas Aparentes.....	32
1.5 – A Máxima como Premissa de um Entimema.....	34
1.6 – O Exemplo como Premissa do Entimema.....	36
1.7 – O Entimema e o Problema das Premissas Implícitas.....	37
1.7.1 – O Provável e o Plausível.....	41
CAPÍTULO 2 – O ÉTHOS E O PÁTHOS.....	44
2.1 – Os Gêneros da Retórica.....	44
2.1.1 – O Gênero Epidíctico.....	46
2.1.2 – O Gênero Deliberativo.....	50
2.2 – Éthos: os seis tipos de caráter.....	51
2.2.1 – O Éthosdos Jovens.....	52
2.2.2 – O Éthosdos que estão no final da vida.....	53
2.2.3 – O Éthosdos que possuem a meia idade.....	55
2.2.4 – O Éthosdos Nobres.....	55
2.2.5 – O Éthosdos Ricos.....	56

2.2.6 – O <i>Éthos</i> dos Poderosos.....	56
2.3 – O <i>Páthos</i>	57
2.3.1 – A Ira.....	58
2.3.2 – A Calma.....	58
2.3.3 – A Amizade e a Inimizade.....	59
2.3.4 – O Temor e a Confiança.....	59
2.3.5 – A Vergonha e a Desvergonha.....	60
2.3.6 – A Amabilidade ou Favor.....	60
2.3.7 – A Piedade.....	61
2.3.8 – A Indignação.....	61
2.3.9 – A Inveja.....	62
2.3.10 – A Emulação.....	62
CAPÍTULO 3 – A RELAÇÃO ENTRE ENTIMEMA, <i>ÉTHOS</i> E <i>PÁTHOS</i>	64
CONSIDERAÇÕES FINAIS	73
BIBLIOGRAFIA	75

CONSIDERAÇÕES INICIAIS

Ser retórico, em sentido lato, como afirma John Freese (in ARISTÓTELES, 2006, p. XI, Introdução), é usar a linguagem de maneira a ser capaz de impressionar e influenciar os ouvintes para agirem de determinada forma. No entanto, antes mesmo do surgimento da democracia Grécia, local onde a retórica teve seus contornos delineados por diversos autores, vemos surgir o embrião dessa arte através dos poemas de Homero. Tanto a *Ilíada* quanto a *Odisseia* estão repletas de exemplos onde o discurso, além da coragem e da astúcia, faz parte da *Arete* de um indivíduo. Mas é com as instituições democráticas que a oratória passa a ser retórica. Os diálogos das tragédias indicam o quanto a eloquência tornou-se mais necessária nos tribunais, ao mesmo tempo em que requereu domínio de uma argumentação lógica (JAEGER, 1989, p.277). As disputas jurídicas tornaram-se o principal tema do teatro grego, e essa importância dada a oratória nos tribunais foi satirizada por Aristófanes em sua comédia *As Vespas*: nesta, o personagem Bdélclêon, pai de Filoclêon, sofre de uma terrível doença: a paixão pelos tribunais: “A paixão dele é julgar; ele fica desesperado senão consegue ocupar o primeiro banco dos juízes” (ARISTÓFANES, 2004, p.17).

A preferência dos atenienses pela retórica forense pode ser explicada entendendo sobre sua origem. Na Sicília, em 485 a. C., Gélon e Hierão, tiranos de Siracusa, forneceram terras àqueles que, sob suas ordens, expropriaram e deportaram diversos cidadãos. Após o afastamento dos tiranos, a população da cidade tentou recuperar suas terras, mas para tal foi preciso ir aos tribunais. Entretanto, por muitos não terem a capacidade oratória necessária para realizar a tarefa, resolveram, então, contratar pessoas com habilidades oratórias para tal empresa. Esse foi o passo inicial para o surgimento de professores e escolas com o intuito de habilitar pessoas a falar em ambiente judicial, sendo os primeiros manuais publicados por Córax e Tísias.

Aristóteles leva em consideração que a *pólis* não era composta apenas por tribunais, mas que havia também assuntos a serem tratados por via do discurso nas assembleias, e que, entre as próprias pessoas, em suas vidas privadas, havia diálogos e debates. Em outros termos, o estagirita entendeu que tanto no âmbito público quanto no privado as pessoas faziam juízos e utilizavam a retórica – daí os três domínios da retórica aristotélica: a judiciária, a demonstrativa e a deliberativa. O orador aristotélico, para atingir a finalidade do discurso retórico, deve possuir conhecimentos sobre todos os assuntos pertencentes a cada um desses

domínios. E além de possuir conhecimento sobre os temas a serem tratados no discurso, precisatambém demonstrar sua veracidade, que na retórica isso está ligado ao conhecimento comum das pessoas. Mas para isso, deve possuir provas e meios de usá-las. Essas provas são entendidas como confiança do ouvinte no discurso do orador, fazendo com que eles aceitem os juízos proferidos. Desse modo, Aristóteles, diferentemente de seus predecessores, percebeu o caráter lógico inerente à estrutura do discurso e dispôs as paixões e o caráter moral do orador como elementos usados na aquisição de provas.

O livro I da *Rt.* (1354a) principia com a definição da retórica, mostrando sua semelhança com a dialética. Nos *Top.* (I, 100b), fica clara essa conformidade, pois, segundo Aristóteles, raciocinar dedutivamente é discursar tendo como elementos premissas a partir das quais é gerada uma conclusão diferente delas mesmas. Ora, uma demonstração é aquela que parte de premissas verdadeiras, mas, para uma proposição ser considerada verdadeira, ela deve ser crível por si mesma e não por outras proposições. As premissas do silogismo dialético, porém, têm tão somente caráter verossimilhante, isto é, são aceitas ou por todos ou pela maioria ou pelos mais sábios (*Top.*, II, 100b). Segundo Aristóteles, a dialética e a retórica tratam de questões do cotidiano, não correspondendo a uma ciência particular, pois, quando se defende ou se examina uma tese, ou quando se apresenta uma defesa ou uma acusação (seja fortuitamente ou por hábito), estamos no campo tanto de uma quanto da outra: “De fato, todas as pessoas de alguma maneira participam de uma e de outra, pois todas tentam em certa medida questionar e sustentar um argumento, defender ou acusar” (*Rt.*, I, 1354a).

Por acaso ou por hábito, todos pretendem alcançar através de suas palavras uma só finalidade: a persuasão. Como este objetivo não está nela mesma, a retórica é classificada por Aristóteles como arte (*téchnē*). A retórica, porém, é um tipo de arte diferenciada das outras, pois as demais possuem um objeto que lhes é próprio, como a medicina no que diz respeito à saúde, enquanto a retórica não possui um gênero particular. A partir disso, Aristóteles define a retórica como o estudo do método de persuasão aplicado a casos distintos, ou seja: “a capacidade de descobrir o que é adequado a cada caso com o fim de persuadir” (*Rt.*, I, 1355b). Assim, do mesmo modo que é função da dialética discernir entre o silogismo falso e o silogismo aparente, é função da retórica distinguir entre o que é e o que não é verdadeiramente suscetível de persuadir.

Daí a crítica de Aristóteles aos que antes dele compuseram manuais de Retórica. Para o estagirita, estes autores centraram suas preocupações apenas no que era acessório, seja conferindo importância apenas ao discurso judiciário e desprezando os outros gêneros, seja

concentrando-se sobre as paixões e pondo de lado o caráter racional da argumentação retórica. Assim, nada disseram no tocante às provas do discurso, nem trataram da apresentação e do manuseio do entimema:

Não resta a mínima dúvida de que matérias externas ao assunto são descritas como arte por aqueles que definem outras coisas como, por exemplo, o que devem conter o proêmio e a narração e cada uma das demais partes do discurso [...] mas sobre as provas propriamente artísticas, nenhuma indicação avançam; isto é, sobre aquilo que afinal torna o leitor hábil no uso do entimema. (*Ret.*, I, 1355a).

Aristóteles criou o que podemos chamar de um manual capaz de elencar todos os passos para se atingir a persuasão diante de um determinado público. Mas, para tal objetivo, é necessário possuir provas (*pístis*)¹. Para adquiri-las, podemos utilizar o caráter moral (*éthos*) do orador, as disposições criadas por ele nos ouvintes (*páthos*) e o domínio que ele possui sobre *ológos*. No entanto, elas devem vir em forma de demonstração, ou seja, devem possuir uma estrutura silogística pela qual, a partir de suas premissas, deduz-se uma conclusão. Essa demonstração, por sua vez, terá uma forma particular que irá facilitar o objetivo do orador: o entimema. Ela fará o papel de uma *sōmapisteōs*, ou seja, o corpo da prova.

Na *Rt.*, duas formas podem ser utilizadas para realizar uma demonstração: o exemplo, considerado por Aristóteles como indução, e o entimema, com sua forma dedutiva. Trataremos neste trabalho da última forma como “corpo” que carregará consigo as provas do discurso. Mostraremos sua estrutura silogística e dialética a fim de compreendermos o seu uso. Mas isso não será suficiente se não entendermos também as matérias primas pelas quais o entimema é nutrido. Essa forma dedutiva, adaptada ao discurso retórico, tirará suas premissas de lugares comuns a todos os gêneros do discurso (deliberativo, judicial e epidíctico) e lugares específicos a cada um deles. Mas a matéria prima que nos interessa é aquela fornecida pelo caráter moral (*éthos*) do orador e das disposições criadas por ele nos

Πίστις como substantivo feminino significa fé, confiança em outro. Em um sentido comercial significa “crédito”. Podemos interpretá-lo também como aquilo que garante a fé, um pacto, um juramento. Segundo Vernant no livro *As origens do pensamento grego*, em um sentido político: “*Pistis* é igualmente associada a *Sophosyne*. Trata-se de uma noção social e política, tal como a *homónoia*, de que constitui o aspecto subjetivo: a confiança que os cidadãos sentem entre si é a expressão interna, a contrapartida psicológica da concórdia social. Na alma como na cidade, é pela força dessa *Pistis* que os elementos inferiores se deixam persuadir a obedecer àqueles que têm o encargo de comandar e aceitam submeter-se a uma ordem que os mantém em sua função subalterna.” p. 95-96. Tomemos aqui a noção indicada por Vernant tendo em mente que a retórica antiga tinha como escopo o campo político. Nesse sentido, consideraremos *pistis* como confiança ou persuasão.

ouvintes (*páthos*). São as provas que são fornecidas pelo próprio discurso nomeadas provas artísticas (*éntechnai pístis*). Nosso objetivo é o de mostrar a estrutura lógica do entimema assim como sua relação com esses dois tipos de provas. Para isso, primeiramente, além de nos servirmos do texto da *Rt.*,² usaremos também como obras principais os *Pr. Anl.*,³ pois nele encontraremos a teoria do silogismo com sua definição de termo, premissa e do silogismo e, para explorarmos as diversas formas de raciocínio silogísticos, utilizaremos os *Top.*⁴ Acreditamos assim possuir os elementos necessários para explorarmos a definição de entimema assim como sua relação com o *éthos e o páthos*.

²Utilizaremos aqui a tradução da Loeb de 1983.

³Utilizaremos aqui a tradução portuguesa da Imprensa Nacional – Casa da moeda de 2005.

⁴Utilizaremos aqui a tradução portuguesa da Imprensa Nacional – Casa da moeda de 2007.

CAPÍTULO 1 - O ENTIMEMA E SUA ESTRUTURA LÓGICA

O entimema é uma espécie de silogismo, e que é do silogismo em todas as suas variantes que se ocupa a dialética [...] e é igualmente evidente que quem melhor puder teorizar sobre as premissas, do que e como se produz um silogismo, também será o mais hábil em entimema, porque sabe a que matérias se aplica o entimema e que diferenças este tem dos silogismos lógicos (*Ret.*, I, 1355a).

1.1- As Premissas

Aristóteles divide as ciências em práticas, teóricas e produtivas (*Met.*, VI, 1025b, p. 293). Cada uma delas possui uma finalidade que a define⁵. A finalidade das ciências teóricas é o conhecimento, das ciências práticas é a ação e das ciências produtivas a fabricação de belos objetos. As que pertencem à primeira são a matemática, a física, a teologia e a ciência do ser enquanto ser. Nessa seara teórica, poderíamos colocar também a lógica, pois ela cria as regras para um raciocínio coerente. No entanto, ela é “parte de um de uma cultura geral que todos devem conhecer antes de estudar qualquer ciência, e que sozinho irá permitir-lhe conhecer sobre quais tipos de proposições ele deve exigir provas e quais tipos de provas ele deve exigir para elas” (ROSS, 1959, p. 25). Em outras palavras, para Aristóteles a lógica é um estudo propedêutico a toda ciência. Dos tratados lógicos de Aristóteles temos três obras principais: os *Primeiros Analíticos*, os *Analíticos Posteriores* e os *Tópicos*. Também em *As categorias* e no *De Interpretatione* há um estudo dos termos e das proposições.

Das obras citada, como dito, a que nos interessa em primeiro lugar é os *Pr. Anl.*, obra na qual Aristóteles expõe sua doutrina do silogismo. O livro Ise inicia afirmando o escopo de sua pesquisa, qual seja, a ciência demonstrativa: “O objeto é a demonstração, e a ciência é a ciência demonstrativa. Cumpre-nos, a seguir, dar a definição de premissa (*prótasis*), de termo (*hóron*), de silogismo (*silogismós*)...” (*Pr. Anl.*, I, 1, 24a).

⁵Sobre essa tripartição, diz-nos Porchat: “Uma divisão e sistematização das ciências, no aristotelismo, não pode, obviamente, fundar-se senão na própria natureza do objeto. É nesse sentido então que há de interpretar-se a famosa tripartição das ciências em teóricas, práticas e produtivas ou poéticas de que nos falamos em vários textos de Aristóteles [...] Não se esqueça porém de que as divisões da alma intelectual se fundamentam na própria natureza dos objetos que conhecem, com quem tem ‘semelhança e parentesco’” (PORCHAT, 2001, p. 270-271).

A premissa é o *logos* que afirma ou nega alguma coisa de alguma coisa, e este é ou universal, ou particular, ou indefinido. Eu chamo universal a atribuição ou a não atribuição a um sujeito tomado universalmente; particular, a atribuição ou a não atribuição a um sujeito tomado particularmente ou não universalmente; indefinida, a atribuição feita sem indicação de universalidade ou particularidade. (*Pr. Anl.*, I, 1, 24a).

Esse algo, o qual podemos negar e afirmar universalmente, particularmente e indefinidamente são os termos que compõem as premissas, pelos quais elas podem ser analisadas: “ou seja, o predicado e o sujeito, com a adição ou remoção do verbo ‘ser’ ou ‘não ser’” (*Pr. Anl.*, I, 24b). De acordo Lukasiewicz (1972, p.23), tal conceito não deve ser confundido com conceitos metafísicos ou psicológicos, como é o caso das palavras ideia, noção ou conceito.

No campo da analítica, o termo é considerado em suas funções como sujeito e predicado (fórmula conhecida como S é P). Essa divisão é própria ao uso do silogismo, pois eles fazem parte da argumentação, por isso são chamados de termos silogísticos. O termo é considerado sujeito quando a ele existe alguma atribuição dada pelo verbo ser; já o termo predicado é aplicado pelo verbo ser ao sujeito para determiná-lo. O verbo ser é chamado de cópula porque tem a função de unir sujeito e predicado: “Para um termo estar totalmente contido em outro (por exemplo: *Homem é animal*, onde homem está contido em animal) é o mesmo para o último ser predicado de todo o primeiro” (*Pr. Anl.*, I, 24b), isto é, dizemos que um termo é predicado de todo outro quando não há exemplos do sujeito em que o outro termo não possa ser asserido (em outros termos, quando o predicado é de uma universal afirmativa “Todo A é B”, pois se “Todo A é B” é verdadeiro, necessariamente é falso “Algum A não é B”, que é a contraditória de “Todo A é B”).

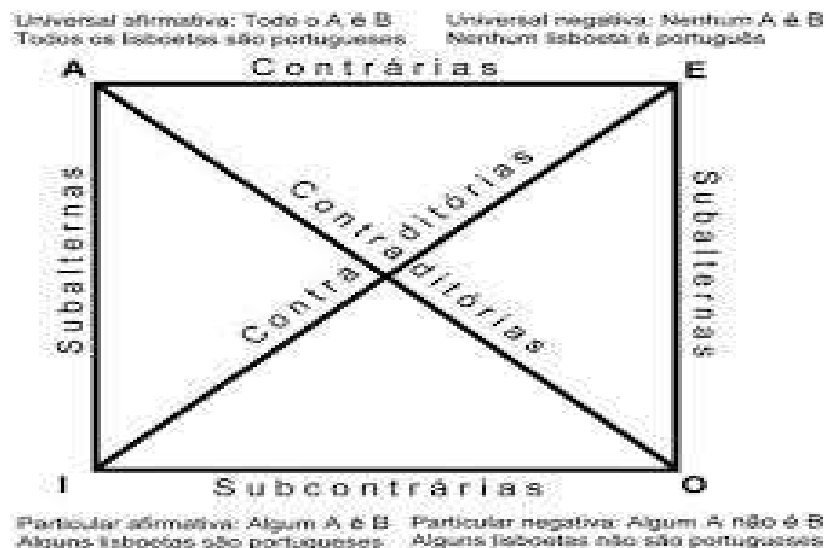
Vimos na afirmação de Aristóteles, que um predicado é atribuído ou não a um sujeito universalmente, particularmente ou indefinidamente. A forma universal dá-se quando o predicado faz uma referência a todos os sujeitos de um dado grupo, sendo que sempre vem acompanhada necessariamente de quantificadores universais tais como “Todo” ou “Nenhum”, por exemplo: *tudo músico é artista* ou *nenhum músico é artista*. Em uma premissa particular a predicação é acompanhada de quantificadores existenciais como “Algum” ou “Alguns”, por exemplo: *Algum jogador é canhoto*⁶.

⁶Notemos que a premissa particular acaba sendo indeterminada, pois não nomeia um jogador em particular.

As premissas, além serem classificadas mediante seus quantificadores, podem ser classificadas também qualitativamente. De acordo com Aristóteles, a premissa afirma ou nega algo de alguma coisa, isso dá a ela também características qualitativas, isto é, as premissas podem ser negativas ou afirmativas. Para ser afirmativa basta apenas o verbo não estar ligado à partícula “não”. Por exemplo: *A guerra é o pai de todas as coisas*. A premissa negativa, por princípio, será o contrário. Por exemplo: *A guerra não é o pai de todas as coisas*. A partir de suas qualidades e quantidades podemos opor as premissas entre si. Quatro oposições são mencionadas por Aristóteles:

Universal afirmativa para universal negativa, universal afirmativa para particular negativa, particular afirmativa para universal negativa, e particular afirmativa para particular negativa: mas há realmente apenas três: pois a particular afirmativa é apenas verbalmente oposta à particular negativa. Das genuinamente opostas, eu chamo contrárias aquelas que são universais, a universal afirmativa e a universal negativa [...] as outras eu chamo contraditórias (*Pr. Anl.*, I, 63b).

Os lógicos medievais criaram uma abreviação de linguagem com o fim de identificar as proposições: para as afirmativas universais temos a primeira vogal da palavra AFFIRMO; para as afirmativas particulares temos a segunda vogal da mesma palavra; as negativas universais utiliza a primeira vogal da palavra NEGO, e as negativas particulares a segunda vogal da mesma palavra. A partir disso criaram o seguinte quadro de oposições:⁷



A primeira oposição é a de Contradição. Tomemos a seguinte proposição (A): *Toda estrela, no final de sua vida, transforma-se em supernova*. Temos um predicado afirmando

⁷<http://www.filosofia.seed.pr.gov.br/modules/galeria/detalhe.php?foto=283&evento=6>

algo sobre um sujeito em sentido universal. De que maneira podemos anular essa proposição? Apenas negando que o predicado “transforma-se em supernova” pertença ao conceito tomado em sua forma universal, isto é, criando uma proposição do tipo (O): *Alguma estrela, no final de sua vida, não se transforma em supernova*. Ou seja, não podem ambas ser falsas e verdadeiras ao mesmo tempo.⁸

A segunda é a de contrariedade. Continuemos com a mesma proposição: “Toda estrela, no final de sua vida, transforma-se em supernova”. Na primeira oposição negamos o predicado ao sujeito em seu sentido universal. Agora, além de negar a universalidade, negamos também sua particularidade ao construir uma proposição (E): “Nenhuma estrela, no final de sua vida, transforma-se em supernova”. Elas não podem ser verdadeiras ao mesmo tempo, mas as duas podem ser falsas.

A última oposição é a da subcontrariedade. Tomemos a proposição (I): “Alguma estrela, no final de sua vida, transforma-se em supernova”. Caso construamos uma proposição do tipo (E), nos oporemos a ela de forma contraditória. Mas também podemos nos opor construindo uma proposição do tipo (O): “Alguma estrela, no final de sua vida, não se transforma em supernova”. Assim, podemos converter as premissas de três maneiras: “Nenhum A é B” para “Nenhum B é A”; “Todo A é B” para “Algum B é A”; “Algum A é B” para “Algum B é A” (*Pr. Anl.*, I, 1, 25a). A união desses elementos formam uma estrutura de pensamento classificada por Aristóteles de silogismo.

1.2- O Silogismo

“O silogismo é um *lógos* no qual, certas coisas sendo postas, alguma coisa de outra que estes dados resulta necessariamente graças unicamente aos dados” (*Pr. Anl.*, I, 1 24b). O silogismo é uma maneira de se argumentar sobre qualquer assunto, tendo uma estrutura básica composta por duas premissas e uma conclusão. Essas premissas proposicionais, para fazerem parte do silogismo, devem sempre atribuir um predicado a um sujeito, ou seja, devem ser proposições categoriais, além de estarem acompanhados de uma cópula (é ou não é). O objetivo de Aristóteles foi analisar as diversas formas válidas de se argumentar mediante o

⁸A proposição negativa particular (O) nem sempre é reconhecida pelo quantificador Algum não é. Pode também ser identificada por *Nem todo*. Por exemplo: *Nem toda estrela, no final de sua vida, transforma-se em supernova*. (KNEALE & KNEALE:1965,p.56).

silogismo. Essas formas não devem ser pensadas como uma ordenação do pensamento que nos leva do particular ao universal, mas sim com “uma argumentação na qual, de um antecedente que une dois termos a um terceiro, infere-se um conseqüente que une esses dois termos entre si.” (MARITAIN: 1972, p. 195.) Os dois termos encontrados nos extremos das proposições são denominados Termo Maior (T) e Termo Menor (t). O predicado da conclusão é o T, enquanto o sujeito é o t. O Termo Médio (M) jamais faz parte da conclusão, mas cria uma ligação entre os dois termos.

Esse tipo de inferência tem por base certos princípios e regras. O princípio do terço excluído, por exemplo, é descrito por Aristóteles da seguinte forma: “Quem diz de uma coisa que é ou que não é, ou dirá o verdadeiro ou dirá o falso. Mas se existisse um termo médio entre os dois contraditórios, nem do ser nem do não ser poder-se-ia dizer que é ou que não é” (*Met.*, IV, vii, 1011b). A regra de não-contradição, por sua vez, é aquela segundo a qual “duas proposições contraditórias não podem ser simultaneamente verdadeiras, nem simultaneamente falsas”. Além disso, temos regras silogísticas que nos auxiliam a realizar inferências adequadamente. Entre elas temos: (i) de duas premissas negativas nada se conclui; (ii) precisa-se ao menos de uma premissa afirmativa para se chegar a uma conclusão; (iii) de duas premissas particulares nada se conclui; (iv) precisa-se ao menos de uma premissa universal para se chegar a uma conclusão; (v) o termo menor é sempre sujeito da conclusão; (vi) o termo maior é sempre predicado da conclusão; (vii) o termo médio jamais aparece na conclusão; (viii) a conclusão segue sempre a premissa mais fraca⁹. Veremos agora como se dá a estrutura das formas válidas do silogismo a depender da posição do termo médio nas premissas. Aristóteles chamará de figuras do silogismo.

1.2.1- As Figuras do Silogismo

Aristóteles define assim a primeira figura:

Quando três termos estão entre eles em relações tais que o menor esteja contido na totalidade do médio, e o médio contido ou não contido na totalidade do maior, então há necessariamente entre os extremos um silogismo perfeito”(*Pr. Anl.* I, 1 24b).

⁹Sendo a particular mais fraca em termos informativos que a universal; e a negativa mais fraca que a afirmativa.

Essa é a definição da primeira figura, na qual o termo médio é sujeito na premissa maior e predicado na premissa menor. Pedro da Espanha, lógico medieval, criou uma forma para assimilarmos mais rapidamente os modos válidos da primeira figura, onde as três primeiras vogais de cada palavra correspondem respectivamente à premissa maior, à menor e à conclusão: Barbara(AAA), Celarent(EAI), Darii(AII) e Ferio(EIO).

A segunda figura é assim descrita:

Quando um mesmo termo pertence a um sujeito tomado universalmente, não pertence ao outro sujeito tomado universalmente, ou quando pertence ou não pertence, tanto a um quanto a outro dos dois sujeitos tomados universalmente, esta figura eu chamo a segunda (*Pr. Anl.*, I, 5, 26 b).

Temos então o termo médio sendo predicado em ambas as premissas (PRAE-PRAE), sendo que uma das premissas é negativa, e a maior não pode ser particular. Seus modos válidos são: Cesare (EAE), Camestres (AEE), Festino (EIO) e Baroco (AOO).

Temos, por fim, a terceira figura:

Quando um termo pertence e outro termo não pertence a um mesmotermo tomado universalmente, ou se um e outro pertencem, ou se eles não pertencem nem um nem outro a este mesmo termo tomado universalmente, uma tal figura eu chamo terceira. (*Pr. Anl.*, I, 6, 28a).

Nesta, o termo médio atua como sujeito nas premissas menor e maior. Seus modos válidos são: Darapti, (AAI), Felapton, (EAO), Disamis, (IAI), Datisi, (AII), Bocardo (OAO) e Ferison (EIO).

Quanto à quarta figura, nos diz Dinucci (1999, p.82), ela não é explicitada por Aristóteles, mas foi desenvolvida posteriormente por Galeno, razão pela qual a quarta figura é também conhecida por figura galênica. O termo médio é predicado na premissa maior e sujeito na menor. Seus modos válidos são o seguinte: Baralipon(AII), Celantes(EAE), Dabitis(AII), Fapesmo(AEO) e Frisesomorum(IEO). Para Bochenski (1970, p.72), nos *Pr.Anl.* seria possível criar um sistema com vinte e quatro modos silogísticos válidos, sendo seis em cada figura, ou seja, quatorze com formulações completas na primeira, segunda e terceira figuras; cinco formulados de forma incompleta na “quarta figura” e os restantes inferidos de forma direta e indireta. Maritain (1972, p.214) afirma que há dezesseis modos

que podemos extrair de cada figura. Sobre o silogismo cremos que é suficiente o que dissemos para podermos entender melhor o entimema.

1.3- A Dialética aristotélica

No livro I da *Arte Retórica* Aristóteles diz:

A retórica é ‘a outra face’¹⁰ da dialética; pois ambas se ocupam de questões mais ou menos ligadas ao conhecimento comum e não correspondem a nenhuma ciência em particular. De fato, todas as pessoas de alguma maneira participam de uma e de outra, pois todas elas tentam em certa medida questionar e sustentar um argumento [dialética], defender-se ou acusar [retórica] (*Rt.*,I, 1,1355a).

A citação já nos indica a importância que terá a dialética na produção de entimemas. Vamos então aos *Top.*, para entendermos essa relação.

Aristóteles inicia sua obra mostrando que seu objetivo é o de desenvolver um método pelo qual uma pessoa seja capaz de raciocinar sobre qualquer tema tendo por base premissas aceitáveis pela maioria das pessoas (*Top.*, I, 1, 100a). Essas premissas são conhecidas como *éndoxa*. Um exemplo seria o conceito que temos de “normal” e “maturidade”. A maioria das pessoas, de uma determinada sociedade, por exemplo, concordaria com o significado desses termos, pois, apesar de não possuírem uma demonstração científica sobre eles, a concordância serviria como base de entendimento entre as pessoas. Aristóteles, dessa forma, “substitui a pergunta científica: “o que é?” por esta outra: “o que lhe parece?” (REBOUL, 2004, p. 8). A dialética então poderia ser definida como um conjunto de regras que permite a uma pessoa

¹⁰ Αντίστροφος, de acordo com o dicionário Grego Português de Isidro Pereira, é formada pela proposição αντί que pode ser traduzido por “em lugar de”, “igual a”, “tanto como” “em troca de” e “em comparação de”. De acordo com Júnior, (etc. al. *Rt.*, p.93) “na lírica coral, a estrutura métrica de uma στροφή repete-se na αντίστροφή, representando a primeira o movimento numa direção, e a segunda o movimento contrário. Ambos, porém, em coordenação oposta e complementar, como artes que têm semelhanças gerais e diferenças específicas.” Já Oliver Reboul (2004, p.8) diz que o termo é confuso, pois Aristóteles, na *Arte Retórica*, em 1355^a, fala como se a retórica fosse um tipo de aplicação da dialética. Em 1355a, Aristóteles afirma que a retórica se assemelha à dialética, tendo com ela uma relação de analogia. Ou seja, em um momento ela é uma parte da dialética e em outro ela é um tipo de arte autônoma que apenas possui semelhanças com a dialética. Bárbara Cassin, e sua obra *Aristóteles e o logos* (1999, p. 66-67) justifica essa semelhança porque o raciocínio está inserido nas três formas de persuasão. A Dialética, com base em raciocínios endoxais nos *Top.*, assim como o raciocínio científico proposto nos *Segundos Analíticos* fundamentam-se na estrutura do silogismo encontrada nos *Pr. Anal.* A retórica, então, reúne todos esses elementos: raciocínio dialético, dedutivo e indutivo sobre o prisma da persuasão nomeado por Aristóteles de exemplo e entimema.

raciocinar sobre quaisquer temas tendo como fundamento os *éndoxa*. Para Smith (1998: p.6), Aristóteles não define o termo dialética, pois se o seu objetivo é encontrar um método, isso significa uma clara diferença entre dialética e arte dialética. Assim como a retórica, a dialética é preexistente à sua obra, logo, o que o estagirita pretende com os *Top.* é descobrir uma técnica que permita a análise de sua estrutura e um caminho que permita a qualquer um atingir o mesmo objetivo: defender ou negar uma tese. Isso nos será útil, pois ao invés de defender o negar, o entimema terá a função de persuadir tendo a mesma característica de um argumento dialético.

O raciocínio dedutivo “é um discurso no qual, dadas certas premissas, alguma conclusão decorre delas necessariamente, diferente dessas premissas, mas nelas fundamentada.” (*Top*, I, 1, 100a). Caso o raciocínio dedutivo parta de proposições ou princípios “primordiais e verdadeiros”¹¹, ter-se-á um raciocínio demonstrativo. Sendo a partir de proposições conhecidas pela maioria, teremos um raciocínio dialético. Uma proposição primordial e verdadeira usada no raciocínio dedutivo demonstrativo é aquela cuja verdade não precisa ser demonstrada por outras proposições (*Top*, I, 1, 100b), sendo crível por si mesma. No caso das proposições não científicas ou dialéticas, as crenças têm como base a opinião das pessoas comuns e a opinião dos sábios, em sua maioria ou no ao todo. Nos *Pr. Anl.* Aristóteles nos diz:

A diferença entre a premissa demonstrativa e a premissa dialética é que a primeira é uma hipótese que faz parte de um par de afirmações contraditórias (uma vez que o demonstrador não pergunta, mas propõe uma questão), embora a última é uma resposta a uma questão na qual duas afirmações contraditórias são admitidas (*Pr. Anl.*, I, 1, 24a).

Outra variedade de raciocínio dialético-dedutivo é oerístico. Aqui, é importante mostrar que, para Aristóteles, as premissas endoxais são distintas das premissas paradoxais que ele afirma serem usadas pelos sofistas (*Top*, I, 1, 100b). Proposições paradoxais apenas parecem credíveis pela maioria das pessoas comuns ou sábias, assim como as conclusões que são tiradas a partir delas.

A última variedade de raciocínio dedutivo é o falacioso. Nesse, a base do raciocínio encontra-se nas proposições científicas. No entanto, essas proposições não se encaixam nas duas definições citadas acima (crível por si mesma ou por todos ou pela maioria das pessoas

¹¹Explicaremos melhor o conceito de *'Αλητῆ και πρῶτα* quando falarmos sobre as premissas dos entimema.

comuns ou sábias), pois o falacioso “constrói o seu raciocínio a partir de premissas próprias da ciência referida, mas não verdadeiras; ou seja, constrói um falso raciocínio” (*Top.*, I, 1, 100b). Assim, podemos notar que apesar de existirem variadas formas de raciocínios dedutivos (demonstrativos, dialéticos, erísticos e falaciosos), a sua estrutura lógica dedutiva é única: uma conclusão necessária a partir de certas premissas dadas. Apenas o caráter das proposições sofre variação, isto é, temos proposições verdadeiras, aceitas por todas ou pela maioria, como aparência de aceitas por todos ou pela maioria e as falaciosas. Também podemos distingui-las da seguinte forma: epistêmicas, dialéticas e sofísticas.

Já o raciocínio dialético fundamentado na indução (*epagogé*) tem como base os exemplos, isto é, quando casos particulares dão apoio a esse tipo de argumentação tendo como escopo chegar ao universal (*Top.*, I, 12, 105a). Segundo afirma o estagirita, esse tipo de raciocínio é o que mais convence, pois a clareza e a facilidade de apreensão dos exemplos facilita o entendimento do ouvinte. No entanto, o raciocínio dedutivo possui um poder de demonstração maior, facilitando, neste caso, rebater o argumento do interlocutor.

Temos, por fim, os elementos necessários para definir o entimema, veremos que sua estrutura silogística e dialética criará uma forma peculiar de argumentação própria do discurso retórico. Vamos então ao conceito de entimema.

1.4- O Entimema

Como dissemos no início do capítulo, a *Retórica* utiliza três meios para atingir a persuasão: *éthos*, *páthos* e *lógos*. Elas são consideradas por Aristóteles como provas artísticas (*éntechnaipísteis*), pois são retiradas a partir do próprio discurso dependendo principalmente da criatividade do orador em manipulá-las. As provas não artísticas (*átechnaipísteis*) são as que não dependem do orador, bastando apenas que ele as use: os testemunhos, as confissões sob tortura e os documentos escritos (*Ret.*, I, 1356b). O orador que possuir um domínio silogístico poderá utilizar essas três provas artísticas de forma eficiente. O “corpo daprova”, isto é, as estruturas que carregarão essas provas, são o exemplo e o entimema. Na dialética, Aristóteles distingue entre indução, silogismo e silogismo aparente. Na *Ret.*, seus correspondentes são respectivamente o exemplo, o entimema e o entimema aparente. No exemplo, parte-se de certa quantidade de casos semelhantes para se chegar a uma conclusão universal; no caso do entimema, parte-se de premissas conhecidas pela maioria para se chegar

a uma conclusão “nova e diferente” (*Ret.*, I, 1356b). Já o entimema aparente apenas possui a forma de um entimema sem o ser.¹² Não existe uma preferência na *Ret.* por um dos corpos de demonstração, pois alguns oradores possuem habilidades tanto em uma quanto na outra. O exemplo não é menor em termos de persuasão em relação ao entimema, mas, de acordo com Aristóteles, este último é “mais aplaudido” (*Ret.*, I, 1356b). Ele também é usado mais que o silogismo completo, tanto na linguagem cotidiana quanto na linguagem científica, principalmente quando não está voltado para o ensino (MARITAIN, 2001, p. 274). Assim, como o escopo de nosso trabalho é a forma dedutiva encontrada na *Rt.*, o que vem então a ser um entimema?

A função da retórica é tratar sobre assuntos sobre os quais pode existir uma deliberação: “Nós deliberamos sobre as questões que parecem admitir duas possibilidades de solução, já que ninguém delibera sobre as coisas que não podem ter acontecido, nem vir a acontecer, nem ser de maneira diferente; pois, nesses casos, nada há a fazer” (*Ret.*, I, 1356b). Nesses assuntos deliberativos, podem-se formar silogismos partindo de premissas que já foram demonstradas através de outros silogismos ou de premissas que ainda não foram demonstradas. No primeiro caso, a demonstração torna-se difícil pela grande quantidade de premissas, pois Aristóteles pressupõe que o orador estará diante de um público incapaz de seguir uma argumentação mediante uma longa cadeia de raciocínios, pois assim não se atinge o objetivo do discurso: a persuasão. No segundo caso, tratando-se de premissas sobre as quais os interlocutores não estão de acordo, não se atinge igualmente o objetivo do discurso, pois as premissas não são assentidas pela maioria. Assim, o entimema é um silogismo que se compõe de poucas proposições, as quais, em geral, são aceitas pela maioria das pessoas, facilitando dessa forma a compreensão dos ouvintes:

O entimema [é] formado de poucas premissas e em geral menos do que o silogismo primário. Porque se alguma dessas premissas for bem conhecida, nem sequer é necessário enunciá-la; pois o próprio ouvinte a supre. Como, por exemplo, para concluir que Dorieu recebeu uma coroa como prêmio da sua vitória, basta dizer: pois foi vencedor em Olímpia (*Ret.*, I, 1357a).

Segundo Aristóteles, toda deliberação, por comportar soluções contrárias, não tem o caráter da necessidade (*Ret.*, I, 1356b). Assim, as premissas dos entimemas são, em sua maioria, contingentes, enquanto na demonstração científica as premissas têm um caráter

¹²Falaremos mais sobre os entimemas aparentes no decorrer deste capítulo.

necessário. Uma proposição matemática, por exemplo, “deve ser verdadeira, independentemente da circunstância e do momento em que é pronunciada” (DINUCCI, 2008, p. 20). Na retórica, por outro lado, os argumentos devem ser assentidos por ambas as partes (o interpelado e a audiência), e as premissas não são verdadeiras no sentido estrito ou científico do termo, pois, enquanto a verdade das demonstrações científicas depende da universalidade das suas proposições, o assentimento à deliberação retórica depende das circunstâncias em que são pronunciados seus argumentos. Por isso, “a retórica não pode ser considerada uma ciência: não está fundada em conceitos gerais, mas em fatos acontecidos com determinada frequência” (Voilquin e Capelle in ARISTÓTELES, 1980, p. 22, Introdução). Como também afirma Vernant:

Historicamente, são a retórica e a sofística que, pela análise que empreendem das formas do discurso como instrumento de vitória nas lutas da assembleia e do tribunal, abrem caminho às pesquisas de Aristóteles ao definir, ao lado de uma técnica de persuasão, regras da demonstração e ao pôr uma lógica do verdadeiro, própria do saber teórico, em face da lógica do verossímil ou do provável [...] (VERNANT, 2008, p. 54-55).

Como vimos, de acordo com o princípio do terço excluso (p. 21), a verdade ou a falsidade de uma premissa se dá quando a negação e a afirmação de um predicado a um sujeito dão em situações distintas. Caso alguém afirme ser um objeto azul ou branco, isso poderá ser verdadeiro ou falso. Não pode haver um meio termo entre eles, como uma cor entre o azul e o branco, pois assim não se diria nem o verdadeiro nem o falso. O ser como verdadeiro e o não ser como falso se dá a partir de uma combinação (*síntesis*) e uma separação (*diáiresis*) de um sujeito e um predicado em uma premissa. A verdade e a falsidade se dão na proposição, ou como diz Aristóteles: “Por combinação ou separação no pensamento eu entendo pensá-los [ser e não ser] não como uma sucessão, mas como uma unidade; pois a falsidade e verdade não estão nas coisas, o bom, sendo verdadeiro, e o mal, falso, mas no pensamento” (*Met.*, VI,iii, 1027b, p. 307). Dessa forma, as premissas do entimema podem ser verdadeiras no sentido dado por Aristóteles, ou seja, dentro de uma estrutura silogística válida, no entanto, elas não serão, assim como as premissas científicas, necessárias. Isso significa dizer que elas possuem como base as probabilidades (*eikóta*) e os sinais (*sēmeíon*).

A probabilidade é definida pelo estagirita como aquilo que acontece não sempre, mas na maioria das vezes. São assuntos que podem mudar sua natureza a depender das circunstâncias (*Pr. Anl.*, II, 70a). É a mesma relação que existe entre uma premissa universal

(A ou E) e uma particular (I ou O). O sinal tem como base a relação entre dois fatos. Por ele, duas relações podem ser feitas: de uma premissa particular para uma universal e de uma universal para particular. Quando um sinal é irrefutável (*tekmérion*), considera-se ele como necessário, e a partir disso, podem-se formar silogismos.

As relações entre o particular e o universal e entre o universal e o particular são ilustradas por Aristóteles da seguinte forma: “Um sinal de que os sábios são justos é que Sócrates era sábio e justo.” Embora a sentença “Sócrates era sábio e justo” seja verdadeira, o sinal é refutável, pois dele não se pode raciocinar silogisticamente (*Rt.*, I, 1357b). Um exemplo de sinal necessário seria: “É sinal de uma pessoa estar doente o ter febre, ou de uma mulher ter dado a luz o ter leite” (*Rt.*, I, 1357b). Nesse caso, sendo as premissas verdadeiras, a conclusão é irrefutável (*tekmérion*). Um exemplo da relação do universal com o particular seria: “É sinal de febre ter a respiração rápida” (*Rt.*, I, 1357b). Ainda que este sinal seja verdadeiro, é passível de refutação, já que nem sempre respiração rápida é sinal de febre. Assim, como nos diz Ross, a diferença entre o entimema e o silogismo científico não está apenas no caráter provável de suas premissas, mas também nos sinais que “infeere as causas a partir dos efeitos, e os efeitos a partir das causas”(1959, p. 36).

O sinal pode ser tomado de três formas a depender da posição do termo médio. Ou seja, ele pode assumir a aparência da primeira, segunda e terceira figuras do silogismo. O exemplo do sinal que a mulher ter dado a luz é o de ter leite é um silogismo de primeira figura, porque o termo médio “ter leite”, se tomarmos um silogismo completo, é sujeito na premissa menor e predicado na maior (*Pr. Anl.*, II, 70a).

1.4.1- Os Entimemas Demonstrativos

É esta a razão pela qual os oradores incultos são mais persuasivos do que os cultos diante de multidões; como dizem os poetas, os incultos são mais inspirados pelas musas diante da multidão. Com efeito, os primeiros enunciam coisas comuns e gerais, os segundos baseiam-se no que sabem e no que está próximo de seu auditório (*Rt.*, II 22, 1395b).

O termo “inculto” (*apaideútous*) pode ser traduzido por sem instrução, ignorante, grosseiro ou estúpido. Pode-se entender que um orador sem conhecimento algum tenha mais

chances de persuadir o público do que outro que tenha bastante instrução. No entanto, a citação é bastante clara quando diz que os ‘incultos’ dizem coisas que são mais do conhecimento do público. Isso não significa que eles não possuam conhecimento, mas, de uma forma diferente daquela usada pelos cultos, eles partem das opiniões de seus juízes (o público) ou dos quem possuem um caráter bom. O conhecimento é necessário, pois sem ele o entimema torna-se apenas um corpo vazio, sem conteúdo e inútil no que diz respeito à persuasão.

Na *Ret.*(II, 1396b), Aristóteles nos mostra que o orador, em primeiro lugar, deve ter ciência do assunto a ser tratado: política, guerra, arte, etc. sejam quais forem os assuntos em pauta, todos os argumentos devem ser pertinentes a cada tema, pois como afirma, nenhuma conclusão pode ser tirada se as premissas não forem específicas. Para o orador transitar nos três gêneros da retórica (deliberativo, epidíctico e judicial) ele dependerá desse conhecimento prévio. A imagem utilizada por Aristóteles trata do tema da guerra:

Como poderíamos aconselhar¹³ os atenienses a entrar ou não entrar em guerra, se não tivéssemos conhecimento do seu poderio militar [...] Como poderíamos fazer o elogio¹⁴ deles se não tivéssemos conhecimento de combate naval de Salamina ou da batalha de Maratona, ou dos feitos protagonizados pelos Heraclidas e de outras proezas semelhantes? [...] O mesmo se passa com as censuras¹⁵ feitas a partir dos elementos contrários, considerando se os censurados têm ou parecem ter alguma coisa de reprovável em matéria de censura. Do mesmo modo, os que fazem acusações ou agem como defensores¹⁶ dispõem, para a sua argumentação, de fatos pertinentes” (*Rt.*, II, 1396b).

O conhecimento prévio do assunto a ser discursado dá uma vantagem ao orador, pois ele pode separar, com antecedência, todos os argumentos pertinentes. Aristóteles não deixa de levar em consideração o improvisado, mas sempre lembrando que, mesmo assim, as premissas não devem fugir do tema. A quantidade de premissas específicas também é importante, pois à medida que aumenta seu número, ela diminui espaço para os argumentos comuns a vários gêneros. No entanto, mesmo tendo o domínio sobre determinado assunto, não conseguirá o orador ser persuasivo sem levar em conta as duas estruturas descritas por Aristóteles para os entimemas: demonstrativos (*deiktiká*) e refutativos (*elenktiká*). O estagirita fala de um terceiro

¹³Gênero Deliberativo.

¹⁴Gênero Epidíctico.

¹⁵Gênero Epidíctico.

¹⁶Gênero Judicial.

tipo, o entimema aparente, mas não o considera como tal porque não possui uma estrutura silogística. Porém, se tanto o entimema demonstrativo quanto o refutativo possuem uma utilidade em dois campos que o próprio nome já indica, o entimema aparente, assim entendemos, tem uma utilidade mais no tocante à defesa do que ao ataque, isto é, à sua descrição torna-se mais útil àqueles que a descortinam para que a verdade não seja prejudicada do que para aqueles que a usam como recurso a persuasão.

“O entimema demonstrativo é aquele em que a conclusão se obtém a partir de premissas com as quais se está de acordo” (*Rt.*, II, 1396b). A demonstração aqui descrita vai além de uma simples estrutura silogística. Com já vimos, as premissas retóricas são comuns, não paradoxais, e um argumento apenas pode ser considerado demonstrado se houver uma concordância entre o público e o orador. Este deverá conhecer os lugares (*tópos*) de onde retirará as premissas para sua demonstração. Eles deverão ser examinados pelo orador, pois a refutação ou não de uma entimema depende dessa análise. Aristóteles elenca vinte e oito tópicos os quais não serão todos expostos aqui de forma detalhada. Iremos primeiramente enumerá-los, em seguida exporemos apenas o primeiro o e o quarto não por algum motivo em especial, mas somente para entendermos o método usado pelo filósofo.

Ele começa afirmando que um dos tópicos do entimemas demonstrativos é retirado dos seus contrários; o seguinte das flexões causais semelhantes; das relações recíprocas; do mais e do menos; da observação do tempo; pegar as palavras proferidas contra nós e devolvê-las; partindo da definição; dos diferentes sentidos de uma mesma palavra; da divisão; da indução; de um julgamento sobre casos idênticos, iguais ou contrários; das partes; das consequências; utilizar o tópico anterior para aconselhar ou desaconselhar; deduzir o contrário tendo como base uma destas afirmações: “já que em público não se louvam as mesmas coisas que em privado, uma vez que em público se louvam sobretudo as coisas justas e belas, e que em privado se preferem as que são úteis (*Rt.*, II, 1399a, p. 223); das consequências por analogia; das mesmas consequências e mesmas causas; dos que não é toda vez que se escolhe a mesma coisa antes e depois, mas durante; o que alguma coisa poderia ser é a causa efetiva do que seja; examinar as razões porque aconselham e desaconselham; dos fatos improváveis acontecerem porque não se acreditam que eles não existem; examinar os pontos contraditórios; explicar a busca do que é estranho; da causa e efeito; do fato de se fazer algo melhor do que aquilo que se aconselha; examinar o contrário de algo que já foi feito; acusar ou defender-se a partir do erro da parte contrária e, por fim, do nome. Vamos então analisar o tópico um e o quatro.

Na primeira, o orador deve perceber se uma premissa contrária está entendida em outra. Aristóteles exemplifica com versus de Eurípedes mostrando que, se a mentira é persuasiva, seu contrário também pode ser. O mesmo é dizer que se a guerra é uma mal, a paz é o seu remédio. A quarta, relações recíprocas, deve-se perceber se a prática de uma boa ação pertence a um termo diferente de cumprir uma boa ação. Por exemplo, se vender cigarros não é uma ação ruim, também não o é comprar – ou seja, a ação de quem sofre e quem pratica possuem a mesma qualidade. Nesse caso, afirma Aristóteles, existe a possibilidade de erro no raciocínio, ou paralogismo: “Com efeito, se alguém sofreu justamente um castigo, justamente o sofreu, mas talvez não imposto por ti. Por isso convém examinar à parte se o paciente merecia tal castigo e se o agente agiu justamente e, em seguida, aplicar a ambos o argumento apropriado” (*Rt.*, II, 1397a).

1.4.2- Os Entimemas Refutativos

O entimema refutativo “conduz a conclusões que o adversário não aceita” (*Rt.*, II, 1397a, p. 216). Podemos usar, de acordo Aristóteles (*Rt.*, II, 1402a), os entimemas de duas maneiras para realizar uma refutação ou expondo uma objeção. Como os entimemas possuem um caráter comum, aceitos pela maioria, é natural que existam opiniões distintas, isso possibilita a formação de um silogismo contrário a um determinado pensamento. Uma objeção, por sua vez, é extraída de quatro tópicos: “do próprio entimema, ou do seu semelhante, ou do seu contrário, ou de coisas já julgadas” (*Rt.*, II, 1402a).

Quando se fala que uma refutação pode ser retirada do próprio entimema, isso significa que, quando uma pessoa faz, por exemplo, um elogio sobre o amor, pode-se refutá-la afirmando que pode haver amores que não fazem bem; uma refutação a partir de um entimema semelhante dá-se quando afirmamos o contrário do que diz um entimema, por exemplo: quem sofre injustiça, sempre quererá vingança. A refutação: quem não sofre injustiça, nunca será vingativo; do contrário: se quem é rico é avarento, podemos refutar com o seguinte entimema: quem é pobre é generoso; refutar a partir de coisas já julgadas pode ser exemplificado pelo próprio Aristóteles: “Se o entimema diz que convém ser indulgente com os bêbados, porque pecam por ignorância, deve objetar-se que, nesse caso, Pítaco não merece qualquer elogio, uma vez que não promulgou penas mais severas para os que cometem faltas

em estado de embriaguez” (*Rt.*, II, 1402b). Precisamos explicar melhor como se dá a refutação na retórica e a relação que se dá entre ela, as probabilidades e os sinais.

De acordo com Aristóteles (*Rt.*, II, 1402b), a formulação do entimema se dá mediante quatro lugares distintos. O da probabilidade: quando, na maioria das vezes um caso pode ser confirmado ou não. Por exemplo: quando, a partir de casos particulares, chega-se a uma conclusão universal. O do *tekmérion*: dos que nascem do necessário, ou seja, quando suas premissas são verdadeiras e apoiam a conclusão; do sinal: quando generalizamos uma situação particular. Ora, esses quatro tópicos formadores de entimemas, por trabalharem como o que pode ou não, ou com o que parece ser ou não, deixam margens para uma refutação. Assim, aqueles que defendem uma tese possuem maior vantagem sobre aqueles que acusam, pois o primeiro mostra que algo não é necessário e o segundo mostra que não é provável: “Trata-se de uma refutação aparente, mas nem sempre verdadeira, uma vez que para o proponente não se trata de refutar que tal coisa é provável, mas de provar que não é necessária” (*Rt.*, II, 1402b).

Necessidade e probabilidade são coisas distintas. O público, por vezes, confunde-as porque aceita tomando a probabilidade por necessidade, isto é, se algo acontece uma grande quantidade de vezes, podemos, equivocadamente, tomá-lo por algo necessário. A eficiência da refutação se dá quando a prova consiste em mostrar que um fato é ou não provável, mas também se é ou não necessário.

A refutação dos exemplos é análoga à refutação das probabilidades. Não importa a quantidade de casos semelhantes, basta apenas um para a pirâmide da indução desmoronar.

A refutação do *tekmérion* não pode ser feita mostrando que sua estrutura silogística é falha, mas sim mostrando que não é um argumento oportuno.

1.4.3- Os Entimemas Aparentes

Existem nove tópicos pelos quais podemos retirar entimemas aparentes. O primeiro origina-se da própria expressão, quando se conclui algo que ainda não foi concluído: se não é bandido, é um homem de bem. A semelhança com o entimema se dá mediante o artifício que une várias passagens já demonstradas por outros silogismos, por exemplo, “salvou uns, castigou outros, libertou os gregos” (*Rt.*, II, 1401a).

O segundo vem da homonímia, que ocorre quando alguém usa da semelhança entre as palavras para formar um falso entimema. Por exemplo: “Dizer que um rato (*mis*) é um animal de mérito porque dele procede o mais venerado rito de iniciação, uma vez que os mistérios (*místeria*) são as cerimônias mais veneráveis de todas” (*Rt.*, II, 1401a). Aqui se tem a semelhança dos radicais entre os termos rato e mistérios.

O terceiro tópico consiste em unir ou separar dois termos distintos com o fim de persuadir. Por exemplo: “Existe vida fora da Terra”. Os termos vida e fora da Terra são conhecidos, mas nem por isso podem ser entimemas conclusivos: “E o mesmo se diga nas ocasiões em que alguém sustenta que conhecer as letras é conhecer a palavra, uma vez que a palavra é o mesmo que a letra” (*Rt.*, II, 1401a).

O quarto tópico dá-se quando alguém cria um argumento ou tenta refutá-lo utilizando do exagero. Nesse caso, não se provando que um fato tenha acontecido ou não, usa-se uma amplificação. O que defende o argumento ilude o ouvinte a pensar que ele não fez; já quem refuta ou acusa, amplifica para provar que fez: “Na realidade, não há entimema, porque o ouvinte cai em paralogismo ao julgar o que o acusado fez ou não fez, sem que tal esteja demonstrado” (*Rt.*, II, 1401b).

O quinto tópico tem sua base no signo porque relaciona termos distintos na frase fazendo com que um dependa do outro. Por exemplo: “Se alguém dissesse que Dionísio é ladrão, porque é mau. Ora, isto não é um silogismo, porque nem todo homem mau é ladrão, embora todo ladrão seja mau” (*Rt.*, II, 1401a).

No sexto tópico Aristóteles nos fala do entimema aparente que tem como base o acidente. Ele cita como exemplo que Polícrates teria afirmado serem os ratos heróis por terem roído as cordas dos arcos e as correias do exército assírio na expedição Senaqueribe, no Egito¹⁷ (*Rt.*, II, 1401b).

Já o sétimo retira um entimema aparente mediante a consequência. Por exemplo, alguém pode possuir um belo piano, ter diversas partituras de Mozart, conhecer variados pianistas famosos e nem por isso tocar piano.

¹⁷De acordo com Manuel Alexandre Júnior (*Rt.*, II, 1401b, p. 232, nota de rodapé), esse episódio encontra-se no livro de Heródoto, sofista conhecido por escrever a *Acusação de Sócrates* em 393-394 a.C., intitulado *O Panegírico do Rato*. Nele, o sofista valoriza os ratos por roerem as cordas dos arcos e dos e dos carros de guerra do exército assírio.

O oitavo nos fala de uma causa aparente. Por acontecer um fato após o outro, podemos confundir achando que uma coisa está ligada a outra: “Demades dizia que o governo de Demóstenes era a causa de todos os males, porque depois dele veio a guerra” (*Rt.*, II, 1401a).

O nono tópico é o da “omissão do quando e do como” (*Rt.*, II, 1401a). Quando alguém, por exemplo, afirmar que um zagueiro de um time de futebol foi eficiente ao retirar a bola do atacante, mas omitir que para isso ele fez algo não permitido: uma falta.

O último tópico consiste em considerar uma coisa em relação à outra, mas nunca absolutamente: “Na Dialética, afirmar que o não-ser existe porque o não-ser é não-ser; e que o desconhecido é objeto de conhecimento, porque o incognoscível, enquanto incognoscível, constitui objeto de conhecimento científico” (*Rt.*, II, 1401a).

1.5- A Máxima como Premissa de um Entimema

Se considerarmos o entimema independentemente de sua forma silogística, ele se assemelha a uma máxima (*gnōmologías*), isto é, uma afirmação de cunho geral não aplicável a todas as coisas, mas somente àquelas em que estão envolvidas ações deliberativas. A máxima pode ser uma premissa ou conclusão de um entimema (*Rt.*, II, 1394a). Aristóteles exemplifica isso com versos de Hécuba, de Eurípedes: “Não há homem que seja inteiramente feliz” (*Rt.*, II, 1394b). Sendo-lhes adicionada uma conclusão, transformam-se em entimemas: “Não há homem que seja inteiramente feliz, não há homem que seja livre, porque o homem é escravo da riqueza ou da fortuna” (*Rt.*, II, 1394b).

Quatro espécies de máxima são definidas por Aristóteles: as que possuem ou não epílogo (*epilógos*); as que precisam da demonstração por causa de sua característica paradoxal e as que não são paradoxais e mesmo assim não precisam de epílogo. Um dos motivos para que as máximas não possuam epílogos é seu conhecimento prévio pelo público: “Para um homem, a saúde é o que há de melhor, tanto quanto me parece” (*Rt.*, II, 1394a). Outro motivo é a sua evidência: “Não há amante que não ame sempre” (*Rt.*, II, 1394b). Já as que precisam de epílogo possuem uma dupla característica: umas são partes de entimemas e outras são “verdadeiros entimemas, mas sem constituírem parte do mesmo”¹⁸ (*Rt.*, II, 1394b). Afirmar serem as máximas que precisam de epílogo partes de um entimema significa que eles são

¹⁸ Τῶνδέμετ ἐπιλόγου αἱ μὲν ἐνθιμιατοῦ μέρους εἰσὶν, ὥσπεραὶ δὲ ἐνθιμιατικαὶ μὲν, οὐκ ἐνθιμιατοῦ δέμερος.

entimemas imperfeitos, ou seja, são entimemas por seu caráter, mas não por sua forma. O exemplo aristotélico da primeira é o seguinte: “Nunca deve aquele que é sensato” (*Rt.*, II, 1394a). As que são entimemas são mais do agrado do público por serem explicativas por si mesmas: “Não guardes rancor imortal, sendo mortal” (*Rt.*, II, 1394a). A primeira parte, “Não guardes rancor imortal”, pode ser definida como máxima, mas a inclusão da justificativa, “sendo mortal”, a torna um entimema. Em suma, temos as máximas paradoxais e as não paradoxais. As primeiras podem vir sem epílogos. No entanto, caso haja algum, deve-se inseri-lo como conclusão de um entimema. As segundas podem não ser evidentes, mas para torná-las compreensíveis devemos utilizar os apotegmas lacônicos e os enigmas¹⁹: “Que não convém ser insolente, não vão as cigarras terem de cantar do chão” (*Rt.*, II, 1395a) – ou seja: se fossem insolentes, suas cidades e campos e árvores seriam destruídos e, assim, suas cigarras não teriam outra opção senão cantar no chão.

De acordo Aristóteles (*Rt.*, II, 1395a), o uso de máximas torna-se mais efetivo quando for proferido por pessoas com mais experiência de vida. Outro elemento importante é o fato de as pessoas falarem em termos gerais de temas que não possuem características universais. Isso é comparado, segundo Aristóteles, à lamentação (*skhetliasmōi*) e ao exagero (*deinōsei*): o uso desses recursos pode se dar após o orador ter feito a demonstração (*Rt.*, II, 1395a).

É mais eficiente ao orador dispor de máximas que possam ser compreendidas pela maioria das pessoas. Elas vestem-se com a aparência de verdade, o que as torna úteis para a persuasão. Como, por exemplo, persuadir alguém a matar os filhos de seus inimigos mesmo que estes nunca lhe tenham feito mal algum: “Insensato quem, tendo morto o pai, deixa viver os filhos” (*Rt.*, II, 1395a).

Pode-se também usar as máximas para tirar o crédito dos ditos populares ou provérbios (*paroimōin*). Segundo Aristóteles (*Rt.*, II, 1395a), ditos como “Conhece-te a ti mesmo” e “Nada em demasia” podem ser desacreditados quando o orador possui um caráter que se destaca em relação a esses ditos, ou proferir essas máximas em uma linguagem passional²⁰. Podemos afirmar, por exemplo, em um momento de ira, que o provérbio “Conhece-te a ti mesmo” não pode ser verdadeiro: “Em todo caso, se este homem tivesse conhecido a si mesmo, nunca se teria considerado digno de ser general” (*Rt.*, II, 1395a). Já o

¹⁹ Λακωνικὰ ἀποφθέγματα καὶ τὰ αἰνιγματώδη.

²⁰ Reconhecemos esses “ditos populares” como socráticos. Por isso, entendemos que o orador, neste caso, pode utilizar de seus recursos retóricos para desqualificar Sócrates como homem sábio. No entanto, Aristóteles afirma que uma das utilidades da Retórica é proteger a verdade daqueles que vestem com os trajes da mentira. Logo, o que pode ser visto como uma crítica à filosofia socrática pode ser entendido também como um meio de exaltá-la fazendo como que o público saiba como se defender.

caráter do orador salta aos olhos, isto é, aos ouvidos do público de tal forma que um provérbio conhecido pode ser dito de forma contrária à opinião da maioria: “[Não] amar como se um dia tivesse que odiar, mas antes odiar como se um dia houvesse de amar” (*Rt.*, II, 1395a). Dessa forma, a máxima só cumpre o seu papel quando não é preciso explicá-la. Para isso, deve-se mostrar qual a intenção do orador.

As máximas são de grande utilidade porque são pronunciadas pelo orador de forma geral. Os espíritos vulgares se enaltecem quando alguém torna universais situações particulares: “Se alguém, por acaso, tivesse de tratar com maus vizinhos ou maus filhos e, em seguida, ouvisse dizer: ‘nada mais insuportável do que a vizinhança’” (*Rt.*, II, 1395). Ou seja, torna-se mais agradável para uns ouvir que todo vizinho é insuportável do que perceber que a forma indutiva não pode garantir a veracidade de uma afirmação.

Podemos perceber que o entimema possui uma estrutura lógica totalmente adaptada ao discurso retórico. Suas premissas, diferentemente das premissas científicas, possuem o caráter da verossimilhança, isto é, aquilo que é bastante provável que aconteça porque já houve diversos casos semelhantes. As máximas, como vimos, por serem, em um dado momento, parecidas com entimemas, por vezes, o próprio entimema, quando carregam a intenção do orador, transformam-se em poderosos instrumentos de persuasão. No entanto, não somente as máximas podem ser usadas como instrumentos pelo entimema, mas também o exemplo servirá como reforço ou epílogo que funcionará como testemunhos.

1.6- O Exemplo como Premissa de um Entimema

Na retórica, como afirmamos mais acima, o entimema possui a forma dedutiva enquanto o exemplo tem a forma indutiva. Vimos também que o entimema parte de premissas cujo resultado é uma conclusão nova possibilitada pelo caráter geral e universal de suas premissas. Porém o exemplo baseia-se em fatos que aconteceram determinada quantidade de vezes, havendo no presente uma repetição dos mesmos. Não existe a relação do universal com o particular, nem do particular com o universal, mas sim das partes e dos semelhantes (*Rt.*, I, 1357b). Por exemplo, quando se têm termos iguais em gênero, sendo um deles mais conhecido, tem-se o exemplo. E Aristóteles ilustra:

Quando se afirma que Dionísio intenta a tirania porque pede uma guarda; pois também antes Pisístrato, ao intentá-la, pediu uma guarda e converteu-se em tirano mal a conseguiu, e Teágenes fez o mesmo em Mégara; estes e outros que se conhecem, todos eles servem de exemplo para Dionísio, de quem ainda não se sabe se é essa a razão por que a pede (*Rt.*, I, 1357b).

Não é necessário que todo aquele que pede uma guarda intente uma tirania, mas se isso puder ser sugestionado ao público, fazendo com que esse juízo seja percebido universalmente, será de grande valia na persuasão.

O exemplo, assim como o entimema, é uma prova comum a todos os gêneros (*Rt.*, 1392b) e se divide em duas espécies: os que provêm de fatos passados e os que são criadas pelo próprio orador, como as parábolas e as fábulas esópicas e líbicas (*Rt.*, II, 1392a). Entre os exemplos que são provenientes dos fatos passados temos o da citação acima. As parábolas, por sua vez, são exemplificadas pelo estagirita com um dizer de Sócrates: “Os magistrados não devem ser tirados à sorte, porque isso é como se alguém escolhesse atletas por sorteio, não os que são capazes de competir, mas o que a sorte designasse” (*Rt.*, II, 1393b). Já as fábulas são exemplificadas com um caso ocorrido na Sicília onde certo Fálaris fora escolhido como general e pedira uma guarda pessoal:

Um cavalo tinha um prado só para si, mas chegou um veado e estragou-lhe o pasto; o cavalo, querendo então vingar-se do veado, perguntou a um homem se o podia ajudar a punir o veado. O homem consentiu, com a condição de lhe pôr um freio e o montar armado a dardos. Feito “o acordo, o homem montou o cavalo e este, em vez de se vingar, tornou-se escravo do homem” (*Rt.*, II, 1393b).

As Fábulas tornam-se úteis na medida em que não se dispõe de muitos fatos históricos semelhantes. No entanto, os argumentos baseados nos fatos históricos tornam-se mais úteis porque, na maioria das vezes, temos casos futuros semelhantes aos casos passados. No caso das parábolas, quem for capaz de enxergar semelhanças entre os fatos, e este é o Filósofo, saberá mais facilmente criá-las.

1.7- O Entimema e o Problema das Premissas Implícitas

Vimos mais acima que um silogismo completo tem suas premissas expostas em um debate dialético ou em um discurso equando não formulado dessa maneira, ele é considerado incompleto. Tendo essa estrutura, o entimema está voltado como estratégia para o público, assim, ele convida os ouvintes a suprir as premissas faltantes a partir de seus próprios conhecimentos. De acordo com BERTRAND (2009, p. 5), o enunciado proferido pelo orador lança uma dificuldade que já está resolvida de forma implícita. O entimema deixa por conta do ouvinte o trabalho intelectual de completar o raciocínio, tornando essa ferramenta retórica “sensível, passional e estética” (BERTRAND, 2009, p. 5). Sensível porque os argumentos contraditórios dados resumidamente pela refutação feita pelo entimemageram associações mais sensíveis para que público disponha dele mesmo para concluir – ou seja, o público fica mais empolgado ao completar por ele mesmo as premissas ausentes. Passional, pois impressiona mais. E estética porque “uma das principais belezas do discurso é estar cheio de sentido e dar oportunidade à mente para formar um pensamento mais extenso que o expresso” (ARNAUD & NICOLE *apud* BERTRAND, 2009, p. 4):

O silogismo truncado propicia ao ouvinte o prazer de realizar ele próprio o essencial na construção do argumento, de assumir o termo co-fundador da categoria, permitindo-lhe, assim, realizar, ao fazê-lo seu, o percurso como um todo (BERTRAND, 2009, p. 5).

Bertrand nos propõe entender o entimema como um “espaço deixado vago no discurso, como uma vacuidade que a interpretação vem preencher” (BERTRAND, 2009, p. 3). Esse vazio deliberativo, apesar de não ser o escopo principal da retórica aristotélica, é uma das suas características principais, pois, como se trata de um discurso e não de um debate dialético, o público deve, por si mesmo, preencher o argumento que possui uma aparência de incompleto por não ter presente, por vezes, a premissa maior, a menor ou a conclusão. No entanto, a falta de um desses elementos não pode ser considerada estritamente falta, incapacidade do orador ou deficiência do raciocínio, pois faz referência a um lugar não paradoxal, comum, em que o público possui um suposto conhecimento adquirido ao longo de uma experiência partilhada por todos. Bertrand nos dá um exemplo de uma religiosa portuguesa: “Sou mais feliz que vós, pois sou mais ocupada”. Nesse exemplo a religiosa toma a ocupação como uma prova cabal, não necessitando expressar o raciocínio de forma completa: “Toda pessoa feliz é uma pessoa ocupada”, “Ora, sou mais ocupada que vós”, logo, sou mais feliz que vós (BERTRAND, 2009, p. 3). Com sua característica incompleta, o

entimema é um legítimo representante da diferença entre a completude do pensamento e a imperfeição da linguagem expressa pelo orador: “um silogismo perfeito no espírito, mas imperfeito na expressão, uma vez que dele se suprime uma das preposições por esta ser muito evidente ou muito conhecida e facilmente suprida pela mente daqueles a quem se fala” (ARNAUD & NICOLE apud BERTRAND, 2009, p. 4).

A “perfeição” do entimema na mente se dá porque nosso intelecto completa a proposição implícita. Já a sua “imperfeição” dá-se pelo fato de a linguagem, por si só, não suprir essa falta. Ou seja: o entimema é uma peça de um jogo intelectual onde certas etapas são supridas pela nossa própria mente. Por isso o cuidado por parte do orador de conhecer a história, os medos, as fraquezas dos seus ouvintes, pois sem conhecer e levar em conta esses fatores torna-se grande o risco do entimema não ser compreendido. No entanto, corre-se o risco de que mesmo sendo um conhecimento partilhado pela maioria, isso possibilitaria que o ouvinte completasse o argumento de uma forma não esperada pelo orador. Ou seja, existe a possibilidade de que as premissas que o orador tem em mente sejam diferentes daquelas presentes nos pensamentos do público.

Walton (2001, p.93) assevera que um entimema, em um sentido lato, é um argumento que possui uma ou mais premissas ou uma conclusão não explícita. Por vezes, eles são descritos como argumentos “com premissa faltantes” (*missing premisses*). Para ele, esses termos soam estranhos porque muitas vezes não só as premissas tornam-se implícitas, mas também a conclusão. Dois problemas originam-se desse fato: o primeiro porque se as premissas implícitas ou suprimidas podem ser inferidas pelo orador em um argumento, qualquer pessoa pode ter opiniões diferentes sobre quais são as premissas a serem completadas. O outro, porque o preenchimento das partes faltantes de um entimema depende de uma interpretação da linguagem em que o argumento foi apresentado para tentar determinar o que o orador quis dizer.

Um argumento estruturalmente correto, podemos afirmar, não deixa ausente nenhuma de suas premissas. Ou seja: não deixa de expressar todos os elementos pertencentes ao silogismo. Um entimema, como já foi exposto, por tratar de um tema conhecido por todos ou, aristotelicamente falando, não paradoxal, tem a possibilidade de suprimir alguma premissa ou a própria conclusão a fim de facilitar a compreensão dos ouvintes. Vejamos o famoso argumento da mortalidade: “Todos os homens são mortais; logo, Sócrates é mortal”. Nesse caso óbvio, o preenchimento da premissa faltante é feito de forma praticamente automática: “Sócrates é homem”. No entanto, o problema é “que, se for dada carta branca para preencher

com qualquer proposição de modo a tornar as inferências estruturalmente correta, podemos inserir suposições no texto do discurso que o orador ou a audiência não perceberam que estavam lá, que eles não aceitam ou nem mesmo consideram como sendo parte do argumento” (WALTON, 2001, p.94). Para que isso não aconteça, o orador deve ter em mente um conhecimento sistematizado sobre ele. Isso significa que o retórico saiba como vivem e o que sentem seus juízes. O público é uma construção do orador, e essa construção deve ser o mais próxima da realidade possível, caso contrário, as consequências não serão as desejadas pelo retórico, como coaduna Perelman e Tyteca:

Uma argumentação considerada persuasiva pode vir a ter um efeito revulsivo sobre um auditório para o qual as razões pró são, de fato, razões contra. O que se disser a favor de uma medida, alegando que ela é capaz de diminuir a tensão social, levantará contra tal medida todos os que desejam que ocorram distúrbios. O conhecimento daqueles que se pretende conquistar é, pois, uma condição prévia de qualquer argumentação (PERELMAN, TYTECA, 2005, p.22).

Uma premissa necessária em um argumento, quando não expressa pelo orador, pode levar o argumento a ser compreendido como estruturalmente incorreto. Já quando temos premissas comuns em um argumento, mesmo não sendo expressas, a estrutura do argumento não pode ser considerada incorreta, pois, mesmo ausentes, elas fazem parte do discurso por sua identificação por parte do ouvinte. Entretanto, observa Walton (2001, p.95), por mais conhecido que seja o tema, o orador pode confundir, enganar ou usar uma linguagem falaciosa pela qual uma proposição pode distorcer a argumentação. A tarefa do orador de deixar uma premissa ou uma conclusão implícita, ou a tarefa do ouvinte de preencher um argumento pode trazer um problema para o entimema que vai além de sua estrutura formal. Quanto a isso, Bertrand (2009, p.5) não vê nesse ato do público de completar o entimema um problema, pois é mediante isso que a retórica abre as portas aos ouvintes para participarem do discurso: Aristóteles fornece um espaço ao público, conferindo-lhe não somente um caráter receptivo (passivo), mas também ativo no discurso:

O entimema torna-se o lugar do encontro e do conflito das enunciações, da crença partilhável, partilhada ou não. A alternativa proposta por ele é, assim, uma fonte potencial de debate, de contestação, mas também de abertura para o imaginário. É o lugar do enigmático, do discurso que solicita e motiva a interpretação, mas também o que, na leitura de obras literárias, por exemplo, surpreende, captura e cativa o leitor. (Bertrand, 2009, p.5)

O que Bertrand afirma é que mesmo o entimema sendo uma construção intelectual realizada tanto pelo orador quanto pelo público, o problema gerado por isso não tira a grandeza dessa ferramenta retórica, pois torna o discurso mais dinâmico, vivo e abre espaço para a razão trabalhar de forma livre. No entanto, Bertrand parece esquecer-se do objetivo da retórica: a persuasão. Em nenhum momento o orador pode pressupor que o seu público pense de outra maneira daquela proposta por ele ao tornar implícita alguma premissa do seu argumento. A interpretação deve ser guiada pelo orador e a posição ativa do público pode gerar um problema de interpretação que enfraquecerá o entimema. Bertrand está levando em consideração apenas o papel do público e não vê a possibilidade de uma “montagem” não prevista do silogismo retórico. Acreditamos que essa visão coaduna com uma passagem da *Ret.*:

De todos os silogismos refutativos e demonstrativos, os de maior aplauso são aqueles em que, sem serem superficiais, se prevê desde o início a conclusão (porque os ouvintes sentem-se, ao mesmo tempo, mais satisfeitos, pelo fato de os terem pressentido), assim com aqueles que só são entendidos à medida que vão sendo enunciados (*Rt.*, II, 1400b).

1.7.1- O Provável e o Plausível

Sabemos que as premissas que compõem o entimema são identificadas como prováveis, isto é, como aquilo que acontece a maioria das vezes, o que a descaracteriza como uma premissa necessária. Um problema decorre da interpretação desse termo. Walton (2001, p.94) não concorda em caracterizar o *eikós* como probabilidade, pois, segundo afirma, “este fato histórico tem sido muitas vezes uma fonte de perplexidade e confusão, e às vezes ele sequer foi levado para indicar um defeito ou contradição no tratamento de Aristóteles dado ao entimema” (WALTON, 2001, p.94). Devemos reconhecer que os entimemas estão fundamentados não apenas nos critérios formais (estrutural), mas também nos informais, que são conhecidos como conhecimento comum. Esse tipo de conhecimento, o *eikós*, não pode ser confundido como probabilidade, mas sim como plausibilidade, noção esta que permeia a doutrina do entimema em Aristóteles.

A fundamentação para os entimemas é encontrada em premissas conhecidas como “hipóteses aceitáveis” (WALTON, 2001, p.104). São descritas dessa forma porque têm como base o conhecimento comum ou assuntos familiares ao público. São tão familiares que

podemos prever a premissa faltante no silogismo. Esse método, bastante comum, tanto da dialética quanto na retórica antigas, foi muito usado pelos sofistas como “argumento do *eikós*” ou do “parecer provável” (WALTON, 2001, p.105). A tradução para o inglês desse termo a partir do latim o deixou conhecido como “argumento de probabilidade”, o que possibilitou a confusão entre os termos “provável” e “plausível”. Isso se dá porque o primeiro indica algo que tem poucas ou grandes chances de acontecer; o segundo, de acordo Walton (2001, p. 105), “está baseado na compreensão subjetiva de uma pessoa de como algo pode normalmente ser previsto acontecer em uma situação corriqueira”. A plausibilidade usada pelos antigos tem como fundamento o que nos dias atuais é comumente conhecido como “empatia”: capacidade de se colocar no lugar do outro. Para explicar isso melhor, Walton toma uma imagem utilizada por Aristóteles:

Se um homem não dá pretexto a uma acusação, por exemplo, se, sendo fraco, for acusado de violências (porque não é provável); mas se der razão a uma acusação, por exemplo, se for forte (dir-se-á que não é provável, justamente porque ia parecer provável). O mesmo se diga em relação a outros casos, uma vez que, forçosamente, um homem dá ou não dá razão a ser acusado”(Rt., II, 1402a).

Tomemos dois homens identificados um como fraco e o outro forte. O mais fraco faz uma apelação ao júri indagando se é provável que ele, sendo o mais fraco, poderia ter agredido alguém mais forte do que ele. Colocando-se no lugar do homem mais fraco, e tendo a ideia de que sendo ele uma pessoa razoável, seria pouco provável sua atitude de agredir uma pessoa mais forte, a não ser que estivesse em desespero, a conclusão seria a possibilidade da agressão por parte do mais fraco e a probabilidade de que esse fato não tenha acontecido. A plausibilidade conta contra a hipótese da agressão por parte do homem mais fraco. Apesar disso, o argumento eikótico pode ser usado também de forma contrária: o homem mais forte pode pedir para que o júri se coloque em seu lugar e analise se seria possível se ele, sabendo que seria acusado por ser mais forte, poderia agredir alguém mais fraco do que ele. Ou seja, não seria plausível ele atacar o outro homem: “O argumento eikótico inverso chega à conclusão oposta à que concebemos para o argumento eikótico original. Assim, é possível ter argumentos eikóticos que suportam ambos os lados em um conflito de opiniões” (WALTON, 2001, p.105).

Sobre o entimema acreditamos que o exposto foi suficiente para nossa compreensão. Vamos então ao objetivo deste trabalho que é o de mostrar a união entre sua estrutura lógica, o *éthos* e o *páthos*.

CAPÍTULO 2 -O ÉTHOS E O PÁTHOS

Persuade-se pelo caráter quando o discurso é proferido de tal maneira que deixa a impressão do orador ser digno de fé. Pois acreditamos bem mais e depressa em pessoas honestas, em todas as coisas em geral, mas, sobretudo nas que não há conhecimento exato e que deixam margem para dúvida (*Rt.*, I, 1356a).

Vimos na introdução que o orador retirará os entimemas dos três gêneros do discurso: o deliberativo, o judiciário e o epidíctico. Ele deve possuir conhecimento a respeito de cada área para retirar os entimemas relativos a cada uma delas e ter êxito em sua finalidade: a persuasão. Contudo, afirma Aristóteles, o objetivo da Retórica está na produção de juízos (*Rt.* II, 1377b), pois tanto na deliberação, quando se aconselha ou desaconselha, quanto na decisão dos tribunais, afirmamos ou negamos algo sobre alguma coisa ou alguém. Desse modo, não é o ato de julgar estruturado apenas logicamente: por serem as decisões do público afetadas por suas experiências pessoais, mostrar simplesmente o discurso de forma lógica não realizará o objetivo do orador. Ele deve estar em certas disposições e inspirar confiança aos seus juízes. E, para que isso aconteça, diz-nos Aristóteles, um dos modos é o retórico aparentar, através do discurso, possuir prudência (*phrónesis*), virtude (*areté*) e benevolência (*eúnoia*). Elementos essenciais para o orador mostrar-se virtuoso, tão essenciais, afirma Aristóteles, que nem sequer precisamos utilizar a demonstração (*Rt.*, I, 1378a). Por isso a Retórica Epidíctica torna-se importante, pois “o elogio é um discurso que manifesta a grandeza de uma virtude” (*Rt.*, I, 1367b). A virtude é o elemento central, pois concentra tanto a prudência quanto a benevolência. Sendo assim, a falta de uma dessas qualidades fará dele, aparentemente, um traidor da verdade, pois se não possuir prudência, não possuirá justeza de opinião; caso tenha opinião justa, a maldade o impedirá de dizer o que, para ele, parece bom; caso possua somente prudência e virtude, não terá a benevolência e não exprimirá a melhor determinação. O *éthos*, como um dos modos de persuasão, é aquele que gera a confiança do ouvinte: por isso, o elogio é importante para a demonstração do caráter de uma pessoa, sendo na Retórica deliberativa que o orador honesto utilizará seu caráter como uma arma persuasiva. O orador, então, precisará dos dois gêneros retóricos. Falemos primeiro sobre a Retórica Epidíctica, mas não sem antes fazer um apanhado geral sobre os gêneros retóricos.

2.1 Os Gêneros da Retórica

Existem os lugares comuns, por exemplo, no Direito, na Física e na Política, que são matérias de diferentes espécies, que se pode retirar entimemas referente ao mais e ao menos. Já os lugares específicos dizem respeito a premissas que somente podem ser retiradas de uma única espécie de disciplina. Existem premissas da Física, afirma Aristóteles, que não podem formar silogismos para a Ética, e vice-versa. Sendo os entimemas, ou melhor, a maior parte deles (*Rt.*, I, 1358a), oriundos dos lugares específicos e particulares, Aristóteles diferencia entre premissas de um determinado gênero e premissas aplicáveis a todos os gêneros. Estes são os que ele define como sendo o deliberativo, judiciário e demonstrativo ou epidíctico.

Essas três formas do discurso público ou três formas de Retórica correspondem a três tipos de ouvintes. Sendo estes juízes, devem fazer seus pronunciamentos sobre o presente, sobre o passado ou o futuro. A decisão sobre o futuro é de responsabilidade dos membros da assembleia, ao julgarem, por exemplo, se uma lei será boa ou ruim para a cidade – daí a necessidade do gênero deliberativo. A decisão sobre o passado cabe aos juizes no sentido jurídico do termo, como, por exemplo, julgar em um tribunal as ações de Sócrates que foram feitas no passado – aí então cabe o gênero judiciário. Os que são imbuídos da função de se pronunciar sobre a capacidade oratória, o presente, são os espectadores – a estes cabe o gênero epidíctico.

O próprio do gênero deliberativo é o conselho: tanto em questões particulares quanto em questões de caráter público, quem deseja aconselhar ou desaconselhar estará se referindo ao futuro; O próprio do gênero judiciário é a defesa e a acusação: aqui a referência é ao passado, e o próprio do gênero epidíctico é o elogio e a censura referente ao presente. Temos, então, três gêneros e três finalidades distintas. A finalidade do gênero deliberativo está no que é conveniente ou no prejudicial. Quem aconselha pretende demonstrar que algo é bom ou, ao contrário, quem desaconselha quer demonstrar que algo é ruim. O fim de gênero judiciário é o justo e o injusto. E o fim do gênero epidíctico está no belo e no feio. Um exemplo disso está na questão de que o orador irá disputar apenas sobre a finalidade de cada gênero:

O orador forense pode não negar que fez algo ou que agiu mal, mas nunca confessará que cometeu intencionalmente a injustiça [...] Os oradores que aconselham prescindirão muitas vezes do resto, mas jamais confessarão que recomendam coisas prejudiciais ou dissuadem de algo proveitoso [...] Os que elogiam e os que censuram não consideram se uma pessoa fez ações convenientes ou prejudiciais, antes com frequência a louvam por haver

descuidado os seus interesses pessoais só para cumprir o dever (*Rt.*, I, 1358b).

Tanto para quem elogia, quanto para quem acusa ou defende ou aconselha é necessário possuir premissas que derivem de lugares particulares: sobre o que é conveniente para o gênero deliberativo; sobre o que é justo para o gênero judiciário e sobre o que é belo ou feio para o gênero epidíctico e premissas que derivem de lugares-comuns, isto é, que servem a todos os gêneros: como os temas relativos ao que é possível e impossível, à grandeza e à pequenez. Além do mais, todos os discursos usam da diminuição e da amplificação, ou seja, afirmam quanto são grandes ou pequenos o justo e o injusto, o belo e o feio, o bom e o mau. No discurso deliberativo, por exemplo, será preciso demonstrar como as coisas serão; no judiciário, como foram.

2.1.1-O Gênero Epidíctico

A finalidade da retórica epidíctica, segundo Aristóteles (*Rt.*, II, 1366a), está no vício e na virtude, no belo ou no vergonhoso. O belo (*tó kalón*) não é um meio de se conseguir algo diferente dele mesmo. Possui fim em si mesmo, por isso é tido em mais alta consideração. A virtude, sendo bela, boa e agradável, não há quem não a elogie: “A virtude é o poder de produzir e conservar os bens, a faculdade de prestar muitos e relevantes serviços de toda a sorte e em todos os casos” (*Rt.*, II, 1366b). Tomemos também o conceito exposto na *E.N.*(II, 1107a):

A virtude é, pois, uma disposição adquirida voluntária, que, em relação a nós, consiste na medida definida pela razão, em conformidade com a conduta de um homem ponderado. Ela se mantém no justo meio-termo entre dois extremos inadequados, um por excesso, outro por falta.

Nove são os elementos que compõem a virtude: justiça, coragem, temperança, magnificência, magnanimidade, liberalidade, mansidão, prudência e a sabedoria. Elementos que são mais valorizados quando direcionados a alguém, porque a virtude, de acordo com Aristóteles (*Rt.*, II, 1366b), tem a função de produzir e conservar o bem.

A virtude do corajoso é sua utilidade em uma guerra e a capacidade de realizar belas ações em um meio hostil, mas sempre conforme a lei. A coragem, de acordo com Aristóteles, “é um meio termo entre o medo e a temeridade” (*EN.*, III, 1115a). Como as coisas que transmitem medo são consideradas males, o medo, afirma, é “uma expectativa do mal” (*EN.*, III, 1115a). As coisas que Aristóteles toma como males são a desonra, a pobreza, a doença, a falta de amigos, a morte. No entanto, a coragem não está em enfrentar todos esses elementos. Quem teme a desonra, por exemplo, torna-se bom e decente; aquele que não a teme, é considerado um sem-vergonha. Apesar dessa característica, Aristóteles afirma que muitas pessoas consideram a atitude do desbriado uma forma de conduta semelhante à coragem, porque todo homem corajoso é ousado. A pobreza e a doença não devem ser temidas, porque não provêm de um desvio de caráter ou, em termos aristotélicos, de uma falta de excelência moral. Porém, não temer esses males não é garantia para uma pessoa tornar-se corajosa. Não podemos chamar alguém de covarde por temer uma ofensa dirigida à sua família ou a inveja, nem que reaja em ocasiões de ser castigado.

A virtude de quem é justo se mostra na paz e na conquista de algo em conformidade com a lei. A justiça, em sentido lato, “é a disposição da alma graças à qual elas [as pessoas justas] se dispõem a fazer o que é justo, a agir justamente e a desejar o que é justo” (*EN.*, III, 1128b). Em sentido mais estrito:

A justiça é a forma mais perfeita de excelência moral, porque ela é a prática efetiva da excelência moral perfeita. É perfeita, porque as pessoas que possuem o sentimento de justiça podem praticá-la não somente em relação a si mesmas, mas também em relação ao próximo (*EN.*, III, 1130a).

Das divisões da justiça, Aristóteles diz existirem a justiça distributiva (proporção geométrica), a justiça corretiva, a justiça em reciprocidade, a justiça política, a natural e a legal.

A virtude de quem é liberal está em sua generosidade e no bom uso do dinheiro. De forma geral, “ela é a observância do meio termo em relação à riqueza, pois as pessoas liberais são louvadas [...] em relação a dar e obter riquezas, especialmente a respeito de dá-las. Por ‘riquezas’ entendemos todas as coisas que são mensuradas pelo dinheiro” (*EN.*, III, 1130a). Seus desvios são a avareza e a prodigalidade. O ávaro é aquele que tem uma preocupação excessiva com suas economias, enquanto o pródigo é aquele que usa seus bens materiais para satisfazer seus desejos, ou seja, é o concupiscente. São formas de deficiência moral que atribui a responsabilidade ao sujeito possuidor da riqueza e não aos bens materiais.

As coisas destinadas ao uso podem ser bem ou mal usadas, e a riqueza está entre as coisas úteis. Usa melhor uma coisa a pessoa que possui a forma de excelência moral relacionada com tal coisa; os bens, portanto, serão mais bem usados pelas pessoas dotadas da forma de excelência moral relacionada com a riqueza, e estas são pessoas liberais (*EN.*, III, 1119b).

Os temperantes determinam os seus prazeres corporais de acordo com a lei. A magnanimidade está em uma pessoa “que aspira a grandes coisas e está à altura delas, pois quem aspira a grandes coisas sem estar à altura delas é insensato” (*EN.*, III, 1123a). Para Aristóteles, ser belo, para os temperantes, está em possuir o corpo “bem proporcionado” (*EN.*, III, 1123a); ser magnânimo está ligado a grandeza, pois, existe aí uma relação necessária entre esses dois elementos. As pessoas pouco magnânimas são consideradas pelo filósofo como moderadas, já aquelas que desejam algo que está acima de suas capacidades, são consideradas pretenciosas.

A magnificência, “à semelhança da liberalidade, não se aplica a todos os atos relacionados com a riqueza, mas somente àqueles que têm a ver com gastos, e sob este aspecto ela ultrapassa a liberalidade em amplitude” (*EN.*, III, 1122a). A pessoa magnânima realiza seus gastos de acordo a grandeza de seus objetivos. Construir um estádio de futebol pode ser muito dispendioso, mas não o seria se fosse para construir um hospital: “a adequação do desembolso, por conseguinte, é relativa a quem o faz, às circunstâncias e ao seu objetivo” (*EN.*, III, 1122a). Para Aristóteles, caso esse objetivo seja pouco expressivo, não se pode chamar alguém de magnífico. Tal pessoa pode ser considerado liberal, mas nem todo liberal pode ser chamado de magnífico. Seus contrários são a mesquinhez e a vulgaridade.

Qualquer ação que se direcione para a virtude ou que proceda de uma, diz Aristóteles, é uma ação bela. Por isso fica mais fácil a persuasão realizada pelo orador, pois quando este demonstra, mediante o discurso, que é um homem bom, todos os seus atos, necessariamente, serão tidos como corajosos e belos. Mostrando ser uma pessoa justa, também será uma pessoa de realizações belas²¹. Quando uma ação é praticada tendo por finalidade a honra, será também uma ação bela. Quando alguém não leva em consideração a satisfação pessoal, mas luta em nome de algo maior, como sua pátria, por exemplo, também estará praticando uma ação bela. Belas também são as coisas que se obtêm após a morte, pois aquilo que se realiza em vida possui um toque de egoísmo maior. As ações que auxiliam os outros são não ter

²¹Aristóteles afirma que é belo realizar uma obra justa, no entanto, é vergonhoso sofrer um castigo justamente.

vergonha de pronunciar palavras virtuosas, a coragem em uma luta. Belas também são as ações dos homens em relação às mulheres, pois aqueles, por natureza, são mais virtuosos; a vingança perante seus inimigos; a vitória e a honra; as ações que entram para a história; as ações que não estão ligadas a nenhum fim prático ou produtivo, pois são exclusivas de um homem livre; as características particulares de um povo, como, por exemplo, os cabelos compridos dos espartanos como sinal de liberdade (*Rt.*, II, 1367a).

Há outros meios de conseguir com que as pessoas nos atribuam um caráter virtuoso. Uma das maneiras seria através do elogio. Procurando um sentido mais favorável do caráter de uma pessoa, podemos dizer que um homem colérico e passional é franco e aberto; o arrogante é magnífico e digno; àquele incapaz de reagir perante uma situação, é de caráter fácil. Pode ainda buscar o sentido mais favorável das inclinações: da pessoa colérica e irascível, dizer que é inflexível; do presumido, que possui ar majestoso:

Pois é excesso de virtude fazer bem a todos. Importa também ter em conta as pessoas ante as quais se faz o elogio, pois, como Sócrates dizia, não é difícil elogiar atenienses na presença de atenienses (*Rt.*, II, 1367b).

Deve-se procurar também, diz-nos Aristóteles (*Rt.*, II, 1367b), utilizar palavras honrosas a depender do que cada público ache honroso, pois, como já vimos, tudo o que é honroso é belo, como por exemplo honrar as ações dos antepassados. E para ser considerado mais honroso e belo deve-se observar “se alguém é moderado na ventura, e magnânimo na desventura ou se se revela melhor e mais conciliador à medida que se eleva” (*Rt.*, II, 1367b).

Não adianta ser honesto se a ação de um homem não provir de uma escolha. Deve-se demonstrar esse fato para qualquer pessoa ser considerada virtuosa. Para isso, não é preciso que a pessoa tenha feito diversas ações intencionais, mas aproveitar-se-á as coincidências que ocorram ao seu redor e anexar-las-á aos atos que realmente foram intencionais.

“O elogio (*épainos*) é um discurso que manifesta a grandeza de uma virtude” (*Rt.*, II, 1367b). Fica claro que o objetivo do elogio é tornar clara a virtuosidade de uma ação vista de forma geral. Diferente do elogio, o encômio (*enkômion*) trata de um elogio de ações particulares: “é por isso que fazemos o encômio de quem realizou algo. “As obras são sinais de caráter habitual de uma pessoa” (*Rt.*, II, 1367b).

Elogios e conselhos (*hypothēke*) podem ser usados como termos comuns. A depender de como o orador se expressa, o conselho pode se transformar em elogio:

Expresso como conselho, não nos orgulhamos do que devemos à fortuna, mas só do que devemos a nós mesmos. Expresso como elogio, ele não se sente orgulhoso do que deve à fortuna, mas apenas do que deve a si próprio. De sorte que quando quiseres elogiar, olha para o conselho que se poderá dar; e quando quiseres dar um conselho, olha para o que se pode elogiar (*Rt.*, II, 168a).

Devemos também ter em conta, nos diz Aristóteles (*Rt.*, II, 1368a), a amplificação (*aiúxēsis*). Em que circunstâncias um homem agiu? Sozinho? Estava acompanhado de poucos homens? Elevar a ação de uma pessoa passa também pela quantidade de vezes em que logrou êxito. Deve-se mostrar isso porque se deve reduzir ao mínimo a ação da fortuna. Quais os prêmios que recebeu? Foram criados monumentos em seu nome? Foram escritos encômios? Não possuindo elementos suficientes para um elogio, Aristóteles indica uma comparação com pessoas que já foram louvadas em alguma ocasião. Como amplificação é superioridade, e a superioridade é considerada bela para Aristóteles, ele se enquadra perfeitamente no elogio (*Rt.*, II, 1368a). Geralmente a comparação com pessoas virtuosas não destacará em demasia o caráter de alguém. No entanto, isso pode ser resolvido comparando a outras pessoas menos virtuosas. Isso torna o gênero Epidíctico, como observa Perelman e Tyteca (2005, p.56), uma ferramenta de amplificação de certos valores para que eles sejam aceitos pelo público. Os valores, por sua vez, considerados por si mesmos, devem ser inquestionáveis para o auditório a ponto de que nenhum outro valor tenha condições de contradizê-lo: “O orador procura criar uma comunhão em torno de certos valores reconhecidos pelo auditório, valendo-se do conjunto de meios que a retórica dispõe para amplificar e valorizar” (PERELMAN, TYTECA, 2005, p.56). A depender das premissas escolhidas pelo orador, o público pode recusá-las por não aceitar o que o orador lhes apresenta como valor, o público pode suspeitar que o orador tenha visão unilateral, assim como pode ficar contrariado com o caráter tendencioso de sua argumentação.

2.1.2-O Gênero Deliberativo

O gênero deliberativo tem como escopo o bom e convincente e como finalidade a

felicidade. O orador deverá aconselhar a melhor ação a ser tomada ou o melhor modo de viver. Para isso, deverá usar sua capacidade de demonstrar (entimema). Caso isso não seja o suficiente, o *éthos* surgirá como prova para a finalidade de seu discurso, isto é, a persuasão. “O orador deliberativo, pois, não se ocupa de todas as coisas, mas apenas do que podem vir a acontecer ou não. Sobre tudo o que necessariamente existe ou existirá, ou sobre tudo que é impossível que exista ou venha a existir, sobre isso não há deliberação” (*Rt.*, II, 1359a). Aristóteles afirma que, em primeiro lugar, devemos ter em mente quais os assuntos que não possuem o caráter da necessidade. Não faz sentido deliberarmos sobre coisas que tem a possibilidade de acontecer ou não, pois mesmo que algo tenha a possibilidade de acontecer, isso pode não depender de nós ou pode acontecer ao acaso. A deliberação só é eficiente quando aconselhamos sobre coisas que estejam ao nosso alcance, aquilo que possível não que aconteça, mas que possamos fazer acontecer. Isso se torna um ótimo exercício de conhecimento sobre si mesmo. Cinco são os temas da deliberação de acordo com Aristóteles, a saber: “finanças, guerra e paz, defesa nacional, importações e exportações e legislação”²²(*Rt.*, II, 1359a).

2.2-*Éthos*:²³ Os seis tipos de caráter

“Três são as causas que tornam persuasivos os oradores, e sua importância é tal que por elas nos persuadimos, sem necessidade de demonstrações” (*Rt.*, II, 1378a, p. 160). Podemos interpretar a não utilização da demonstração, no tocante ao uso do *éthos*, como uma exceção ao uso do entimema. No entanto, apesar de aparentemente ele não ser necessário quando o orador é digno de confiança, deve o retórico fazer com que o público sinta a

²²“Fica bastante claro porque a retórica está intimamente relacionada com a política. Seu uso, mais do que uma arma utilizada para persuadir, transforma-se em uma poderosa arma de defesa do cidadão: “É por isso também que a retórica se cobre com a figura da política, e igualmente aqueles que têm a pretensão de conhecê-la, quer por falta de educação, quer por jactância, quer ainda por outras razões à natureza humana” (*Rt.*, I, 1356a, p. 97).

²³Quanto a diferença entre o *éthos* e o *êthos*, nos diz Miguel Spinelli no texto *Sobre as diferenças do éthos com epsilon e do êthos com eta*, 2009.: “O primeiro a reconhecer essa variação foi Aristóteles, na *E.N.* Ele apenas a mencionou, sem, todavia, atribuir qualquer valor semântico (relativo à significação), a não ser meramente gráfico (como maneira de escrever ou de representar os mesmos conceitos sob grafias diferentes). A ‘palavra ética (disse ele), *êthikê*, decorreu de uma pequena variação (*mikrônparekklînon*) de *éthous*’; nesse mesmo contexto, ele disse também que ‘a virtude, a *aretê* proveio de *êthikêxéthous*’ (II, 1, 1103a 17-18, Cf. Aristóteles, 1984)”, ou seja, que a *aretê* foi gerada dos usos e dos costumes. Na medida, pois, em que ele tomou a *aretê* como sujeito de seu dizer, com tais termos *êthos* e *éthos*, sem distinção, ressaltou uma sabedoria ancestral, edificada no tempo, transmissora de qualidades relativas ao viver e ao fazer bem feito. Quando o sujeito recai sobre a ética (ao dizer que ‘*êthikê* decorreu de *éthous*’) fica explícito que ele próprio optou (o que em sua época já era corriqueiro) pela grafia do *êthos* com eta ao invés do *éthos* com épsilon.”

confiabilidade de seu caráter. Para isso, deve ele conhecer o modo de agir das pessoas dentro de determinada circunstância. A prova disso é que Aristóteles elenca seis tipos de caráter segundo as paixões, os hábitos, as idades e a fortuna. Lembremos que estamos no âmbito do discurso, isto é, o orador não poderá contar com o conhecimento prévio do público sobre seu modo de ser, desse modo não se precisaria dá-se ao trabalho de persuadir, mas sim de uma teoria sobre o caráter. Logo, cremos ser o entimema, mesmo nessa situação, o instrumento necessário para transportar a confiança ao ouvinte. Após isso, aí sim o orador não precisará mais utilizá-lo:

Como todos aceitamos favoravelmente discursos que são conformes o caráter de cada um e dos que nos são semelhantes, não é difícil descortinar como é que as pessoas se podem servir destes discursos para, tanto nós, como as nossas palavras, assumirem tal aparência. (*Rt.*, II, 1390a).

2.2.1- O *Éthos* dos Jovens

Quando Aristóteles diz que irá tratar do caráter segundo as paixões, isto significa falar sobre sentimentos e emoções. Segundo os hábitos, significa falar sobre as virtudes e os vícios. Segundo as idades, sobre a velhice e a juventude. Segundo a fortuna, sobre “a origem nobre, a riqueza, o poder e seus contrários e, em geral, a boa e a má sorte.” (*Rt.*, II, 1389a).

Os jovens, para Aristóteles (*Rt.*, II, 1389a), possuem uma característica passional e são guiados pelos seus desejos. Um destes é o desejo pelos belos corpos, inclusive quando são atraídos pelos corpos dos amantes. E, com a mesma intensidade e rapidez com que desejam, perdem o desejo pela pessoa amada ou desejada: “tão depressa desejam como deixam de desejar (porque os seus caprichos são violentos, mas não são grandes, como a sede e a fome nos doentes)” (*Rt.*, II, 1389a). São facilmente dominados pela ira por sua impulsividade. Levam na mais alta conta a honra e por isso não conseguem suportar o desprezo e a desconfiança de que foram tratados injustamente. Gostam das honrarias e das vitórias, mais das vitórias, por se sentirem superiores e menos do dinheiro, pois, segundo Aristóteles (*Rt.*, II, 1389a), ainda não possuem experiência com as necessidades da vida. São pessoas de bom caráter, porque ainda não tem experiência com a maldade. Tem bastante confiança, porque não possuem experiência com o engano. São otimistas, porque ainda não conhecem as decepções da vida. Para Aristóteles, os jovens têm uma relação maior com o futuro do que

com o passado. O motivo disso é sua ligação mais forte com a esperança do que a lembrança: “para a juventude o futuro é longo e o passado curto; na verdade, no começo da vida nada há para recordar, tudo há a esperar” (*Rt.*, II, 1389a).

Para Aristóteles, os jovens são pessoas facilmente enganáveis por causa da esperança que possuem. São corajosos por causa da impulsividade e do otimismo. Tal impulsividade faz os jovens não terem medo, e o otimismo faz com que sejam confiantes. São envergonhados porque ainda seguem o modelo de educação convencional e não imaginam a diversidade de coisas existentes. Sua magnânimidade funda-se na ausência da dor que a vida oferece. Consideram-se grandiosos, característica, de acordo com Aristóteles (*Rt.*, II, 1389a), dos esperançosos. Ao modo como agem, a beleza para eles é mais um guia do que a aplicação do que é conveniente em cada caso. As suas vidas estão mais de acordo com o *éthos*, e sempre planejam ou calculam o modo de agir. Aqui existe uma relação entre o cálculo e o conveniente, entre a virtude e a beleza. Para Aristóteles (*Rt.*, II, 1389a), uma ação conveniente é geralmente calculada, e uma ação bela tem como fundamento um agente virtuoso. No entanto, não é em todas as situações que isso ocorre. Por exemplo: os jovens gostam de estar com amigos e companheiros, e isso apenas ocorre por não julgarem a conveniência. São excessivos e violentos tanto no amor quanto no ódio, pois são contrários à máxima *Medèn ágan*²⁴. Cometem a injustiça mais por insolência que por maldade. A compassividade está unida a certa inocência em acreditar que os seres humanos são, no fundo, bons. Por gostarem de rir, zombam dos outros, o que Aristóteles chama de “insolência bem-educada” (*Rt.*, II, 1389b).

Por isso que na *E.N.* (I, 1095a) Aristóteles nos fala que a falta de experiência dos jovens os torna inaptos para receber aulas de política, pois os problemas políticos se baseiam exatamente nessas experiências. No mais, como são dominados pelas paixões, a ciência política tornar-se-á inútil, pois o fim da política não é o conhecimento e sim a ação. Dessa forma, podemos concluir que para Aristóteles a experiência de vida tem o poder de modificar o caráter de uma pessoa. Os jovens, por sua inocência, possuem certas características que só se tornarão vícios quando eles passarem por determinadas situações em suas vidas e ainda sim continuarem a agir da mesma forma. Eis aqui a primeira fonte do *éthos* para alimentar o entimema: Conhecendo o caráter dos jovens ou sendo ele também um jovem, pode-se elogiar

²⁴Nessa passagem Aristóteles usa a máxima usada por Quílon, sábio espartano: *μηδὲν ἄγαν*, isto é: “nada em demasia”.

seu caráter, minimizando suas ações e tornando-as belas. Mas o importante aqui é que esse conhecimento seja transportado ao público mediante um argumento racional.

2.2.2- O *Éthos* dos que estão no final da vida

O caráter dos idosos, por já terem vivido uma quantidade de anos suficientes para suprir a falta de experiência, é considerado por Aristóteles como não totalmente oposto ao dos jovens (*Rt.*, II, 1389b). As situações que passaram na vida, como por exemplo, serem enganados, falharem em alguns de seus objetivos ou terem seus atos considerados insignificantes, tornou-os cautelosos e pouco falantes. Evitam falar de forma conclusiva por não terem o devido conhecimento sobre as coisas e, por isso, usam frequentemente os termos “talvez” (*ísōs*) e “supostamen e” (*tákha*). Por verem as coisas de forma negativa, Aristóteles afirma de possuem um caráter ruim (*Rt.*, II, 1389b). São desconfiados, pelo que não possuem a mesma impulsividade e violência dos jovens no que diz respeito ao amor: “amam como se um dia pudessem vir a odiar e odeiam como se pudessem vir a amar” (*Rt.*, II, 1389b). Não têm a mesma vontade dos jovens em realizar algo grandioso, mas preocupam-se apenas com aquilo que é indispensável à vida, o que os torna, segundo o filósofo (*Rt.*, II, 1389b), mesquinhos. Outro motivo da mesquinhez é a experiência de quão difícil é conseguir e manter os bens adquiridos.

Por terem o modo de ser muitas das vezes oposto ao dos jovens, são levados pela covardia e ficam receosos com quaisquer situações. São considerados para Aristóteles frios (*katepsygménoi*), contrários os jovens, quentes (*thermoí*), pelo que são tímidos, “tendo em conta que o medo é uma espécie de resfriado” (*Rt.*, II, 1389b)²⁵. O amor que têm pela vida é motivado pela pouca quantidade de vida que ainda lhes resta, pois o desejo nasce de uma falta. O egoísmo existe em seus espíritos em demasia, e esse é o motivo de preferirem as ações úteis às belas, já que a utilidade diz respeito apenas ao próprio indivíduo, enquanto a beleza é por si. Não se importam com a opinião alheia e são impudicos. São pessimistas, segundo Aristóteles (*Rt.*, II, 1390a), por dois motivos: geralmente porque todas as coisas têm uma inclinação para um pior desfecho e porque são covardes. Pela pouca quantidade de anos que lhes resta são mais apegados às lembranças do que às esperanças, o que os torna bastante falantes e saudosistas. Quando irados, demonstram mais fraqueza do que força. Quanto aos

²⁵ὁ φόβος κατάψυξιςτιςέστιν

desejos, ou não os têm ou, quando os têm, não possuem força para realizá-los. Seus desejos são substituídos pelos interesses: “esta é a razão pela qual os que atingem a velhice parecem moderados: é que os seus desejos afrouxam e são escravos do seu proveito” (*Rt.*, II, 1390a). As suas vidas estão baseadas mais no cálculo do que no caráter – ou seja, não têm como base a virtude. Quando realizam algum ato maldoso, ao contrário dos jovens, fazem isso com consciência e malícia. Veem um risco em tudo. Queixam-se em demasia, pelo que não são propensos ao riso e nem às brincadeiras.

2.2.3- O *Éthos* dos que possuem a meia-idade:

O caráter destes estão no que Aristóteles chama de meio-termo (*mésos*) entre o *éthos* dos jovens e o *éthos* dos idosos. Não são excessivamente confiantes nem temerários; nem totalmente confiantes nem desconfiados; não se inclinam mais para o belo ou para o útil, mas vivem os dois; não são frugais nem pródigos; não se entregam em demasia à paixão e ao desejo; possuem coragem aliada à temperança, coisas que nos jovens e idosos encontram-se separadas. Em suma: “Tudo quanto de útil está repartido entre a juventude e a velhice encontra-se reunido no auge da vida (*akmé*); tudo quanto naquela há de excesso ou carência, esta possui-o na justa medida” (*Rt.*, II, 1390b).

Aristóteles nos mostra que a quantidade de anos para se chegar no auge da vida é vista por dois viéses: o do corpo (de 30 à 35 anos) e o da alma (de 49 anos), mas, apesar desse parâmetro quantitativo, na *EN*. (I,1095a) Aristóteles nos diz que a juventude pode se dar tanto na idade quanto no caráter, pois a questão não é o tempo, mas sim o modo de vida da pessoa e em que momento ela deixa de se guiar pelas paixões.

2.2.4- O *Éthos* dos Nobres:

“Por nobre entendo aquele cujas virtudes são inerentes a uma estirpe (*tou génousapetēn*); por de nobre caráter entendo aquele que não perde as suas qualidades naturais.”(*Rt.*, II, 1390b). Aqui nós temos o caráter aliado à fortuna. Aristóteles começa elencando os bens que são considerados oriundos da fortuna. Os nobres são ambiciosos, porque, para aquele que possui algo, é natural o desejo de aumentá-lo ou substituí-lo. A

nobreza é “dignidade herdada” (*Rt.*, II, 1390b) da família. Os nobres desprezam com facilidades mesmo aqueles da mesma estirpe. A citação no início deste tópico mostra que os nobres possuem certas qualidades naturais. No entanto, a própria natureza produz alguns nobres de espécie ruim, como nos diz o próprio Aristóteles: “Nas gerações humanas há uma espécie de colheita, tal como nos produtos da terra, e, algumas vezes, se a linhagem é boa, nascem durante algum tempo homens extraordinários, depois vem a decadência” (*Rt.*, II, 1390b).

2.2.5- O *Éthos* dos Ricos:

O caráter dos ricos, segundo Aristóteles (*Rt.*, II, 1390b), é conhecido por todos. São orgulhosos e arrogantes, porque a riqueza serve de medida de valor para todas as coisas; acham que tudo pode ser resolvido através do dinheiro; são “efeminados” e “petulantes” (*trypheroí kai salákōnes*)²⁶. Efeminados por causa do luxo e do exibicionismo e petulantes por causa das pessoas que apoiam e admiram esse tipo de atitude e porque acham que todos queriam ter o modo de vida deles. Para Aristóteles esse é um pensamento natural, pois realmente a maioria das pessoas desejaria ser rica:

Assim se explica o dito de Simônides acerca dos sábios e dos ricos, quando a mulher de Hierão lhe perguntava se era preferível ser rico ou sábio: ‘ser rico’, respondeu ele, ‘pois vejo sempre os sábios passarem o tempo à porta dos ricos [...] Em suma, o caráter de um rico é o de um louco afortunado’ (*Rt.*, II, 1391a).

Existe também a diferença entre os novos e antigos ricos. Estes possuem os mesmos caracteres que aqueles. No entanto, possuem em excesso e não são educados no trato com os bens. As suas injustiças não tem por base um caráter mau, mas a insolência e a intemperança.

2.2.6- O *Éthos* dos Poderosos:

²⁶Τρυφή, ἤσ: termo que significa molície, comodidade, vida sensual, desdém, arrogância.

Os ricos assemelham-se aos poderosos. No entanto, afirma Aristóteles (*Rt.*, II, 1390b), existem algumas características que os tornam melhores: os poderosos possuem virilidade e ambição superiores à dos ricos porque é mais fácil ao poderoso dispor de meios que garantam a realização de seu objetivo; são mais cuidadosos que os ricos, pois devem cuidar para que seu poder permaneça, tendo assim mais responsabilidade; são dignos, porque essa característica os faz ser mais respeitados e auxilia na prática da justa medida; por serem grandes em tudo, “se cometem injustiças, não são pessoas para pequenas injustiças, mas para grandes” (*Rt.*, II, 1390b).

Por fim, o conhecimento sobre esses caracteres possibilitará ao orador mostrar, através de seu discurso, ser uma pessoa digna e capaz de emitir juízos verdadeiros a respeito de questões do interesse dos ouvintes, no entanto, isso não será suficiente se não conhecer as paixões e em que disposições afetivas comportam-se seus ouvintes. Para isso, deverá ele dividir seus estudos sobre o *páthos* em três partes: A primeira seria conhecer em que disposição sentimos uma paixão, por quem sentimos e quais as causas que fazem com que as sintamos. Ilustrando: o que é ser calmo, com quem somos calmos e por qual motivo. A importância disso se dá porque os juízos se modificam de acordo as paixões, pois os mesmos fatos podem ser vistos de maneiras diferentes quando se está encolerizado ou temeroso, por exemplo. Passaremos pelas paixões de forma resumida, pois nosso interesse está na relação que ela possui como o entimema.

2.3 - O *Páthos*

Quando for vantajoso para um orador que os ouvintes sintam temor, convém adverti-los no sentido de que pode acontecer-lhes mesmo alguma coisa de mal (sabendo que até outros mais poderosos que eles também sofreram); convém ainda demonstra-lhes como é que a gente da mesma condição sofre ou já sofreu, tanto por parte das pessoas que não se esperaria, como por coisas e em circunstâncias de que não se estava à espera. (*Rt.*, II, 1383a)²⁷

²⁷Essa citação pode ser exemplificada no fato em que Temístocles, general ateniense, após a primeira vitória da Grécia contra os persas, por suspeitar que seus inimigos voltassem e se concentrassem não mais em terra, como da primeira vez, mas no mar, tenta convencer a todos os atenienses a gastarem os espólios da guerra na construção de tri remes. Para isso ele teve de mentir, acusando algumas ilhas gregas de conspirarem contra Atenas. Alguns anos depois os persas atacaram, confirmando as suspeitas de Temístocles, e a batalha marítima foi tão importante quanto as Termópilas.

O livro II da *Rt.*, do capítulo 2-11, possui uma relação das paixões e seus respectivos contrários, relação a qual o orador deverá ter o devido conhecimento, estimando as causas das paixões e as disposições para estimular a emoção no público. Segundo Manuel Alexandre Júnior, Aristóteles, com isso, reúne elementos para constituir uma argumentação psicológica que se anexa à argumentação lógica, retirando do estudo das paixões premissas para os entimemas: “o sofista estimula as emoções para desviar os ouvintes da deliberação racional. O orador aristotélico controla as paixões pelo raciocínio que desenvolve com os seus ouvintes” (JÚNIOR, in *Rt.*, p. 41, Introdução).

2.3.1 Ira (*orgḗ*)

“Vamos admitir que a ira é um desejo acompanhado de dor que nos incita a exercer vingança explícita devido a algum desprezo manifestado contra nós, ou contra pessoas de nossa convivência, sem haver razão para isso” (*Rt.*, II, 1378a). A partir dessa afirmativa, Aristóteles concluirá que o iracundo apontará esse sentimento a um homem em particular, não contra a humanidade. Não importa se o agravo aconteceu ou estava na iminência de acontecer, a ira manifesta-se nessas duas situações. Ira e prazer mantem-se juntos por que existe a possibilidade da vingança:

De fato, existe prazer em pensar que se pode alcançar o que deseja; mas como ninguém deseja o que lhe é manifestamente impossível, o irascível deseja o que lhe é possível [...] por isso há um certo prazer que acompanha a ira, e também porque o homem vive na ideia de vingança, e a representação que então se gera nele inspira-lhe um prazer semelhante ao que se produz nos sonhos (*Rt.*, II, 178b).

A ira também é gerada pelo desdém (*oligōría*). Este, por sua vez, é formado pelo desprezo (*kataphrónēsis*), pelo vexame (*epēpreasmós*) e pelo ultraje (*hýbris*).

2.3.2. A Calma (*praótēs*)

“A calma pode ser definida como um apaziguamento e uma pacificação da cólera” (*Rt.*, II, 1380a). A ira, como vimos, está ligada ao desprezo, e aqueles que se comportam de maneira contrária aos iracundos são considerados para Aristóteles calmos. Esse *páthos* direciona-se principalmente para aqueles que admitem seus erros porque sentem o sofrimento do outro: “castigamos sobretudo os que nos contradizem e negam as suas faltas, mas apaziguamos a nossa cólera com os que reconhecem que são castigados com justiça” (*Rt.*, II, 1380a). A negação é uma vergonha, o desaforo, desprezo e desdém, esse é o motivo pelo qual as pessoas se encolerizam. O reconhecimento dos erros, anula a ira.

2.3.3. A amizade (*phília*) e a inimizade (*éktra*)

“Amar é querer para alguém aquilo que pensamos ser uma coisa boa, por causa desse alguém e não por causa de nós [...] É amigo aquele que ama e reciprocamente é amado” (*Rt.*, II, 1380a - 1381b). Um amigo se alegra com aquilo que nos alegra, assim como se estristece com aquilo que nos faz triste; amigos também são aqueles que consideram as mesmas coisas boas e ruins, possuem um gosto em comum; o amor volta-se para as pessoas que nos fazem o bem, para aquelas que cuidam de nossos amigos como também as que nos prestam serviços; amamos também os amigos de nossos amigos: se eles os amam, também esse sentimento será por nós alimentado; como também aqueles que possuem inimigos em comum.

A inimizade nasce da cólera, do vexame e da calúnia.

2.3.4. Temor (*phóbos*) e Confiança (*thársos*)

“O medo consiste numa situação aflitiva ou numa perturbação causada pela representação de um mal iminente, ruinoso ou penoso” (*Rt.*, II, 1381a). Nem todo mal gera temor, mas somente aquele que causa danos grandiosos, e assim mesmo se estiver na iminência de acontecer. Coisas mais distantes não pode nos aterrorizar ou todas as pessoas viveriam temendo a própria morte; o que tememos, de acordo com Aristóteles (*Rt.*, II, 1382b), são os sentimentos de cólera, principalmente daquelas pessoas que têm o poder de nos fazer mal e a injustiça através do poder.

Se o medo é acompanhado pelo pressentimento do que vamos sofrer algum mal que nos aniquila, é óbvio que aqueles que acham que nunca lhes vai acontecer nada de mal não têm medo, nem receiam as coisas, as pessoas e os momentos que, na sua maneira de pensar, não podem provocar medo (*Rt.*, II, 1381a).

Os prósperos não acreditam que mal algum lhes aconteça; também os que já sofreram bastante na vida tornam-se menos temerosos em relação ao futuro²⁸. Assim, a confiança é o contrário do que dissemos sobre o medo.

2.3.5. Vergonha (*aiskhýnē*) e Desvergonha (*anaiskhyntía*)

A vergonha pode ser definida como certo pesar ou perturbação de espírito relativamente a vícios, presentes, passados ou futuros, suscetíveis de comportar uma perda de reputação. A desvergonha consiste num certo desprezo ou insensibilidade perante estes mesmos vícios (*Rt.*, II, 1383b).

Os vícios sobre os quais Aristóteles está falando são aqueles considerados por ele como desonrosos: um soldado abandonar uma batalha; tratar alguém injustamente; ter relações sexuais com pessoas indevidas ou em momentos e lugares também indevidos²⁹; aproveitar-se de incapazes (o que inclui também os cadáveres³⁰) e dos pobres; ter uma boa situação econômica e não ajudar os amigos ou ajudá-los com pouco; ser ajudado pelos inferiores economicamente a nós; fazer um elogio a algo cobiçando-o; elogiar alguém em sua presença. A desvergonha é o contrário do que diz Aristóteles sobre a postura diante dos vícios vergonhosos.

2.3.6. Amabilidade ou Favor (*kháris*)

²⁸Esse argumento foi utilizado por Sêneca: “As pessoas que passaram toda a vida na desgraça devem suportar com forte e imutável constância mesmo as dores mais graves. A perpétua infelicidade só tem isto de bom: endurece por fim os que incansavelmente persegue” (SÊNeca, p. 183).

²⁹Aristóteles não explicita na *Arte Retórica* as pessoas, os lugares e o momento devidos para a prática sexual.

³⁰O Código Penal Brasileiro, Art. 212, reza que o morto, por não ter mais a capacidade de sentir a ofensa ou agressão física, não pode ser considerado vítima de um crime, apesar disso, a interpretação atenta para o fato de que a ofensa é feita à sua memória e aos familiares e amigos.

“O favor pode ser definido como um serviço em relação a qual aquele que o faz diz que faz um favor a alguém que tem necessidade, não em troca de alguma coisa, nem em proveito pessoal, mas só no interesse do beneficiado” (*Rt.*, II, 1385a, p. 183). Ser amável, na concepção de Aristóteles, é ser útil ao outro, não esperando uma retribuição do bem praticado. Um favor é considerado importante se ele possuir o caráter da extrema necessidade, ser de difícil conclusão, quando a situação for delicada, quando o favor é realizado por uma só pessoa ou quando ela é a primeira a ajudar. O favor, aqui, só se torna efetivo quando supre um desejo. Entre estes, Aristóteles dá o exemplo do amor, dos maus tratos físicos e das situações de perigo. A gratidão, nesse caso, não está no tamanho do favor, mas sim na necessidade que cada um tem. Por exemplo, para uma pessoa pobre, pedir uma soma grande de dinheiro para comprar alimento para sua família é considerado uma favor de extrema importância, no entanto, para quem tem condições financeiras, emprestar o dinheiro torna-se um favor simples. Isso justifica a gratidão esperada, segundo Aristóteles, pelos pobres e exilados (*Rt.*, II, 1385a).

2.3.7. A Piedade (*éleos*)

“A piedade consiste numa certa pena causada pela aparição de um mal destruidor e aflitivo, afetando quem não merece ser afetado, podendo também fazer-nos sofrer a nós próprios, ou a algum dos nossos, principalmente quando esse mal nos ameaça de perto” (*Rt.*, II, 1385b). Sentir piedade, nesse contexto, é o mesmo que se colocar no lugar do outro. Isto é: o que se conhece atualmente por empatia. Isso faz com que a piedade não seja sentida por aqueles que já sofreram bastante e não possuam mais esperanças e por aqueles que se encontram em extrema felicidade, pois são soberbos e arrogantes a ponto de acharem que, por possuírem bens, não seram afetados pelos infortúnios daqueles dignos de piedade. Já aqueles que sentem piedade, para Aristóteles, são os idosos, os fracos, os covardes, os instruídos por causa do calculismo nas situações, os que ainda têm pais, filhos e esposas, os que não conseguem excitar as paixões incitadoras de coragem como a cólera, a confiança e a insolência

2.3.8. A Indignação (*némesis*)

“Contrapõe-se sobretudo à piedade o que se chama indignação. À pena que se sente por males imerecidos contrapõe-se de algum modo, embora provenha do mesmo caráter, a pena experimentada por êxitos imerecidos” (*Rt.*, II, 1385b). Aquele que consegue ser feliz de forma injusta desperta a indignação. Aqui Aristóteles aponta para uma importante distinção: a indignação pode ser confundida com a inveja, pois esta é um sentimento que nos afeta por causa da felicidade de outro que nos é semelhante seja em bens materiais, em honra. Não é como a inveja onde existe um pensamento de que uma das partes não mereceu a conquista, mas sim algo parecido com uma disputa que se perde.

2.3.9. A Inveja (*zélōs*)

“A inveja consiste numa certa pena sentida contra os nossos semelhantes devido ao êxito visível alcançado” (*Rt.*, II, 1387b). Nossos semelhantes são, segundo Aristóteles, aqueles que são iguais em “estirpe, parentesco, idade, disposição, reputação e posses” (*Rt.*, II, 1387b). A inveja também é atribuída pelo filósofo àqueles que estão a ponto de conseguir tudo o que desejam, pois a desconfiança em todos é grande: as pessoas que são honradas pela sabedoria e pela felicidade; os ambiciosos; os que se acham sábios; os mesquinhos, por fim, todos aqueles que procuram o sucesso em determinada área, são invejosos dentro dela.

2.3.10. A Emulação (*khataphónēsis*)

“A emulação consiste num certo mal estar ocasionado pela presença manifesta de bens honoríficos e que se podem obter em disputa com quem é nosso igual por natureza” (*Rt.*, II, 1388a). Os bens honoríficos são riqueza, muitos amigos, cargos públicos e demais fatos semelhantes. A emulação não se manifesta somente porque esses bens são de outro, mas porque também não pertencem ao emulo. Isso não o torna uma pessoa má, porque ela usará os meios legais para conseguir os bens descritos acima, diferentemente do invejoso, que fará de tudo para impedir o sucesso do outro. Como nos diz o estagirita: “êmulos são aqueles que se julgam dignos de bens que não têm, mas que lhes seria possível vir a obter, uma vez que ninguém ambiciona aquilo que lhe é manifestamente impossível” (*Rt.*, II, 1388b).

As paixões listadas por Aristóteles: ira, calma, amizade, inimizade, temor, confiança, vergonha, desvergonha, piedade, indignação, inveja e a emulação não são impedimento para a razão, elas fazem parte de um conjunto de ferramentas utilizáveis na persuasão. Aqui passamos por elas resumidamente, pois não é nossa intenção neste trabalho fazer uma análise completa das paixões³¹, mas sim mostrar de que forma tanto o *páthos* quanto o *éthos* podem ser inseridos em uma estrutura entimemática. Por isso o orador deverá ter o conhecimento do possível e do impossível, demonstrar como as coisas foram e serão, deverá saber como usar a grandeza e a pequenez, tudo isso incorporado ao conhecimento do caráter e das paixões que mostramos acima.

³¹Thomas Conley, no artigo *Pathe and Pisteis: Aristotle Rhet. II* (2005, p.300-301), faz uma crítica a todos os autores que operam uma espécie de boicote às paixões na *Arte Retórica*. O argumento, segundo afirma, desses autores é de que a *Ética a Nicômaco* revela uma análise muito mais complexa das paixões e que as emoções são simplesmente uma variedade de coerção.

CAPÍTULO 3 – A RELAÇÃO ENTRE ENTIMEMA, PÁTHOS E ÉTHOS

Uma vez que ficou claro a que pessoas, por que razões, e em que disposições se faz um favor, torna-se evidente que se devem extrair argumentos destas fontes, mostrando que algumas pessoas estão ou estiveram em tal pena ou necessidade, e que outras prestaram ou prestam um serviço, respondendo a esta ou àquela necessidade. Também se torna claro a partir de que argumentos é possível recusar um favor e pôr em evidência os mal-agraçados [...] Essa questão deve ser examinada à luz de todas as categorias, já que o favor existe ou porque é o que é, ou pela quantidade, qualidade, tempo e lugar (*Rt.*, II, 1385b).

Essas categorias são os lugares-comuns (*koinói tópoi*) ou, como qualifica Perelman, “depósitos de argumentos” (2005, p.94), com o auxílio do qual podemos anexar um argumento racional ao conhecimento das emoções e do caráter. Uma dessas categorias é o lugar do possível e do impossível. A possibilidade da existência de um contrário torna o outro contrário também possível de existência: “Se um homem gozar de boa saúde, também é possível que adoça” (*Rt.*, II, 1392a). Inserindo o *éthos* dentro dessa categoria, poderíamos formar um entimema. Caso um orador seja jovem e queira aparentar ser prudente, pode argumentar que, se os jovens são dominados pelos seus impulsos, é possível que, em certas circunstâncias, dominem as suas paixões através da coragem. Se existir semelhança entre duas coisas, a possibilidade de uma fundamenta a possibilidade da outra. Se o mais difícil pode acontecer, o mais simples também. Vamos usar mais uma vez o *éthos* dos jovens: é possível um jovem ser prudente? Lembremos que não é a quantidade de anos o único indicativo para se chegar na *akmé* do indivíduo, logo, invertendo a argumentação de Aristóteles (*Rt.*, II, 1392a), se o mais fácil existe, um jovem não ser prudente, o mais difícil pode acontecer, um jovem ter prudência; se uma coisa que teve início, é possível que tenha um fim, pois uma coisa não pode surgir de impossíveis; o mesmo se dá com o amor e o desejo: é possível que existam coisas que despertem o amor ou o desejo, porque esses sentimentos também não nascem se algo for impossível; é possível também que algo nasça a partir de pessoas pelas quais exercemos a persuasão ou a coação. Aqui temos mais uma vez o uso do *éthos*

alimentando a estrutura entimemática, pois, de acordo com Aristóteles (*Rt.*, II, 1392a), a persuasão ou a coação acontecem quando somos superiores, senhores ou amigos (a superioridade de que nos fala Aristóteles é a superioridade da virtude). Sendo o todo possível, suas partes também o são. Sendo também possível o gênero, também a espécie o será, e vice-versa. A relação de reciprocidade entre duas coisas que são por natureza implica a existência as duas: “se o dobro é possível, a metade também, e se a metade é possível, igualmente o dobro” (*Rt.*, II, 1392b). Se for possível criar sem arte, com arte será mais possível ainda³².

As pessoas que são inferiores, com poucos recursos ou insensatas podem realizar coisas. Se isso é possível para elas, é possível também para pessoas com *éthos* contrários a esses. Um orador, de meia-idade, por exemplo, poderá argumentar que, se um jovem, ou uma pessoa de poucos recursos econômicos realizou certo feito, ele terá mais facilidade para isso. Quando algo acontece e não é por natureza, aquilo que é por natureza também acontecerá. O poder e o querer são elementos que fazem os homens realizar coisas. No entanto, as características desses atos dependem do *éthos* e do *páthos*:

Se podia e estava irado, e se podia e queria. A maior parte das vezes, no entanto, os indivíduos, quando podem, fazem o que lhes apetece, os frívolos por intemperança, as pessoas de bem porque desejam o que é honesto (*Rt.*, II, 1392b).

Se uma consequência natural de alguma coisa aconteceu, o antecedente também, assim como a relação natural entre raios e trovões. Nem sempre existe necessidade em todas as consequências expressas acima, mas muitas delas acontecem na maioria das vezes ou, como diria Aristóteles, são coisas verossímeis. No que diz respeito à grandeza e à pequenez das coisas acontecidas, pode ser usada a mesma estrutura do possível e do impossível. Aristóteles não faz uma descrição sobre o grande e o pequeno ou quaisquer tipos de amplificação porque, quando trata do três gêneros do discurso em sua *Ret.* (deliberativo, judiciário e epidítico), isso já foi suficientemente explorado. Portanto, como afirma Perelman e Tyteca:

Aristóteles distinguia os lugares-comuns, que podem servir indiferentemente em qualquer ciência e não dependem de nenhuma, e os lugares-específicos,

³²No início do livro I da *Rt.* (1354a), Aristóteles diz que a maioria das pessoas argumenta ou questiona sobre alguma coisa de forma casual ou habitual, tornando quem o pratica hábil no que faz. No entanto, habilidade não significa conhecimento. Poderíamos compreender que seria mais fácil praticar bastante até nos chegar a habilidade. Mas aqui podemos notar que o conhecimento técnico tem a função de facilitar a prática. Ou seja: é mais fácil usar a técnica do que esperar pelo hábito.

que são próprios, quer de uma ciência particular, quer de um gênero oratório bem definido [...] Portanto, os lugares-comuns se caracterizavam, primitivamente, por sua imensa generalidade, que os tornava utilizáveis em todas as circunstâncias (PERELMAN, TYTECA, 2005, p.94).

Assim, para entendermos melhor como essa estrutura racional pode ser alimentada pelo *éthos* e pelo *páthos*, iremos tomar partido de um exemplo extraído da *Ret.*:

Se uma coisa aconteceu, ele deve ser examinada com base no que se segue [...] Se alguém queria fazer uma coisa e nenhum agente exterior o impedia; se se podia e estava irado; e se podia e queria [...] E, para estabelecer que algo não aconteceu, é evidente que nosso argumento de ser derivado do oposto daquilo que dissemos (*Rt.*, II, 1392b).

Uma pessoa que seja dominada por algum tipo de emoção pode ser acusada facilmente por seu acusador. Por exemplo: um sujeito, que chamaremos de Paulo, matou João por vingança ou, simplesmente, Paulo matou João. Quem acusa Paulo deve tentar mostrar que João menosprezou e se alegrou quando Paulo sofreu um infortúnio. Isso se torna uma evidência de desprezo, o que torna razoável que Paulo tenha se encolerizado contra João (CONLEY, 2005, p.310). Dessa forma, torna-se provável ou, podemos dizer, um sinal (*sêmeion*) de que uma pessoa com raiva busque vingança. E, logo, o motivo do assassinato seria a vingança.

Mas como o conhecimento sobre alguma emoção pode ser transformado em um argumento entimemático? Conley (2005, p.310) toma o *páthos* da raiva. O acusador poderia alegar que, se Paulo estivesse apenas com raiva, ele poderia esperar para que sua raiva passasse. No entanto, Paulo viu em João um inimigo e focou toda sua raiva nele.

O defensor, por sua vez, deve mostrar uma oposição evidente: Paulo não matou João e menos ainda por vingança. Neste caso, o defensor tentará demonstrar que João se desculpou pelo desprezo que tinha provocado a Paulo e que sua alegria por isso não foi intencional, e Paulo sabia que isso tinha acontecido. Ou também poderia demonstrar que Paulo temia João e, logo, não existe motivo algum para a raiva de Paulo ter provocado o assassinato de João, tornando o motivo de vingança improvável. E os dois não possuíam uma relação pessoal que poderia fazer com que Paulo sentisse raiva de João (CONLEY, 2005, p. 310).

Aristóteles, com isso, mostra a importância do estudo das emoções para um orador persuadir um determinado público. Tal estudo abastece o orador de conhecimentos e de

argumentos para, por exemplo, argumentar ou não que Paulo matou João. É necessário também que o retórico transforme um argumento tradicional, duas premissas e uma conclusão, em um argumento entimemático. Essa habilidade requer do orador uma distinção entre uma mera evidência e premissas que formam uma ligação entre o que ele está defendendo ou acusando e os dados disponíveis (CONLEY, 2005, p. 310). Reivindicação do orador, isto é, as evidências e a o conhecimento sobre o *páthos* e o *éthos*, apenas podem formar um argumento quando as afirmações são inseridas uma em relação a outra. Em síntese: primeiro, o suporte para a reivindicação; segundo: a relevância da reivindicação; e terceiro: a relação. Vejamos o esquema proposto por Conley:

(1) ACUSADOR:

Reivindicação1: Paulo matou João.

Argumento 1: Aquele que está com raiva busca vingança

Paulo estava com raiva de João.

Reivindicação2: João desprezou Paulo.

Argumento 2: Desprezo é causa de raiva

Reivindicação3: João desprezou Paulo

Argumento 3: Alegria-se com o infortúnio do outro é sinal desprezo

João alegrou-se...

(2) DEFENSOR:

Reinvidicação: Paulo não matou João.

- | | |
|--|--|
| a) Amigos não ficam com raiva um do outro. | a) Paulo e João eram amigos. |
| b) A alegria de João não foi intencional. | b) João reconheceu a intencionalidade. |
| c) Se houve desculpa, não existe a raiva. | c) João desculpou-se. |
| d) Não há raiva quando há medo. | d) Paulo temia João. |

O tópico “d” se dá porque, para Conley (2005, p.304-305), a produção e a dissolução das emoções no público devem-se a duas observações feitas por Aristóteles sobre o *páthos*. Primeiro sobre a interconexão causal entre as emoções e segundo porque toda emoção pode ser anulada por outra. Uma pessoa pode sentir medo ao se defrontar com alguém que tenha grande poder destrutivo ou prejudicial. Com isso, ela não sentirá raiva do que teme, pois o

medo exclui a raiva; se uma pessoa sente grande medo, ela não pode ser confiante; se uma comporta-se respeitosamente, não pode ser chamada de desavergonhada.

O esquema acima sugere que o que Aristóteles tem em mente não é simplesmente um estudo sobre os estados emocionais ou, podemos acrescentar, um estudo sobre o modo de ser do sujeito, mas um estudo que permita uma argumentação retórica quando necessária ou permitida. A prova disso é a forma entimemática do argumento gerado pelo orador. Depois, as justificativas são os lugares onde o orador criará a conexão entre suas reivindicações e os dados que estão à sua disposição.

As emoções, de acordo com Mayer, “possibilitam uma lógica acrescentada às oposições possíveis entre os indivíduos”(in ARISTÓTELES, xlvii, Prefácio). Por exemplo: o desprezo é contrário à cólera, apesar de Aristóteles também falar da emulação como contrário do desprezo. Mas para que isso aconteça, o sentimento de emulação deve vir acompanhado da desvalorização do indivíduo, tornando-se assim contrário do desprezo; mas poderíamos contrapor a emulação à calma indiferente, pois esta se contrapõe cólera. Por essas afirmativas, dá-se a impressão de que as paixões são contraditórias e possuem mais de um contrário, ou como afirma Meyer: “parecem transformar-se num redemoinho infernal em que os pontos de referência acabam por desaparecer” (in ARISTÓTELES, xlvii, Prefácio).

No entanto, essa confusão é apenas aparente. Vejamos o exemplo dado por Meyer de dois indivíduos, A e B, que aqui chamaremos ficcionalmente de Marcos e Alcides, de como as paixões podem guarnecer uma demonstração entimemática. Imaginemos que Marcos queira ser superior a Alcides. Para que isso aconteça, o sentimento adequado será o de desprezo. O resultado esperado será o de distanciamento em relação a Alcides na medida em que Marcos pressupõe que Alcides não seja digno das coisas boas que conquistou, pois seu destino é desproporcional ao seu caráter ou capacidade. Existe a possibilidade que Alcides contrapor essa visão sobre sua pessoa, mas para isso deverá ficar encolerizado afirmando, por exemplo, que Marcos é que está se sentindo mais importante do que é. No entanto, a cólera só poderá ser utilizada se, e somente se Alcides não tiver medo de Marcos, como vimos no esquema proposto por Conley, ou se Marcos realmente não for o que ele pensa ser. Isso é uma prova que Marcos não é superior a Alcides, logo, não pode ameaçá-lo, pois, o temor exclui a cólera. Tem-se também a opção de que Marcos não dê importância para Alcides, caso em que confirmará seu desprezo.

Outra possibilidade proposta por Meyer (in ARISTÓTELES,xlviii, Prefácio) diz respeito ao fato de Marcos se considerar superior a Alcides, estando os dois no mesmo nível, sem, no entanto, sentir desprezo por ele. A consequência é que Marcos, ao invés de sentimento de desprezo, sentirá piedade. Mas se ele considerar que os bens adquiridos por Alcides não foram merecidos, o sentimento será o de indignação, atribuído aos deuses por Aristóteles, pois requer ver os fatos a partir de todo o contexto.

O sentimento de inveja nasce entre iguais, por exemplo, entre pessoas que possuem o mesmo cargo político, mesmo grau de ensino, etc. A indignação inverte a relação entre Marcos e Alcides, fazendo com que Alcides sintasse superior a Marcos. Para Alcides, o que Marcos realmente tem é uma falsa impressão de superioridade. A indignação fez com que Alcides se distanciasse de Marcos, mas isso não o torna realmente superior porque:

A indignação é, segundo Aristóteles, um equívoco na relação entre indivíduos que faz o inferior crer-se igual em pretensões ao superior. A superestima naquilo que pensa ter o direito de esperar. A indignação diz respeito ao mérito que cabe à superioridade e a confirma (MEYER in ARISTÓTELES,xlviii – xlix, Prefácio).

Se a indignação afasta os sujeitos, a piedade os aproxima. Assim, existe uma lógica de distanciamento e de aproximação do outro. Além disso, há também uma lógica da inferioridade, transportada pelo temor, pela vergonha; da superioridade, através da confiança e da impudência; do passional, do ódio e cólera, que gera a vontade de afastar-se daqueles que se acham superiores e não são; do amor e da amizade, que aproximam os indivíduos. A inveja e a emulação é uma relação que se dá entre iguais. Diferentemente da piedade, no entanto, ela faz com que as pessoas se aproximem, assim como se dá no amor. O amor e a amabilidade criam a identidade entre os sujeitos, havendo um preenchimento do espaço deixado vago pelas pessoas (MEYER in ARISTÓTELES,xlix, Prefácio). Já a inveja, apesar de nascer entre os iguais, não contribui para a aproximação dos indivíduos: como os iguais estão próximos, a inveja faz o outro sentir-se diferente, ou seja, melhor. A vergonha dá importância ao olhar do outro, no entanto, na impudência, esse não é levado em consideração, ou seja: reage-se ao outro assim como à sua reação, por isso o temor e a confiança têm seus contrários na calma e no estado de equilíbrio. Em suma: “As ações humanas, portanto, correlativamente às paixões, são por natureza aquilo que suscita visão, compaixão e temor, como o repetirá Aristóteles na

Poética, onde estuda o discurso que reproduz (*mímeses*) a paixão” (MEYER in ARISTÓTELES, L, Prefácio).

A utilidade do *éthos* para a construção de um argumento racional pode ser exemplificada através do livro I da *Rt.*, onde Aristóteles fala sobre as provas não técnicas na retórica judicial. Schutrumpf (1994, p. 97) afirma que o *éthos* está intrinsecamente ligado às questões surgidas nos tribunais, como um acusador ou um defensor, como vimos acima, deve-se referir a si próprio ou ao caráter de seu oponente a fim de chamar a atenção para que tipo de homem pode ou não realizar tal ação. Mais isso não significa que o caráter esteja separado das paixões. De acordo com os gregos, afirma Meyer (in ARISTÓTELES, xxxiv, Introdução), o artificial, aquilo que não tem um fim em si mesmo de forma natural, é o contraponto do natural. O ato de agir e o de pensar antes da agir, ou seja, a ação e a deliberação, serão ajustados em função dos meios e dos fins escolhidos. Isso leva a uma relação entre *éthos* e *páthos*, porque uma ação moralmente boa parte de deliberação com base na justa medida. O *páthos* é o empecilho da ação. Temos que saber lidar com as emoções, caso contrário seremos dominados por elas e fugiremos sempre para os extremos, ou seja, os vícios. Isso apenas pode ocorrer com seres que não possuem escolha. Um animal, por exemplo, não pode escolher, quando está faminto, atacar ou não uma presa, mas, nesse caso, não podemos afirmar que o animal é passional:

A planta não tem escolha ética e, ao contrário do que se passa com o homem, seu fim lhe é prescrito. A planta, avançando inexoravelmente para seu destino e realizando-o biologicamente, não poderia, pois, ter paixão. O *páthos* tornou-se assim paixão, expressão da natureza humana, da liberdade, comprometido com a ética, portanto com a ação, que transforma a paixão de preferência em virtude [...] As paixões são ao mesmo tempo modos de ser (que remetem ao *éthos* e determinam um caráter) e respostas a modos de ser. Daí a impressão de que as paixões nada têm de interativo, sendo somente estados afetivos próprios da pessoa como tal (MEYER in ARISTÓTELES, xxxiv – xlvii, Introdução).

Mostrada essa relação, voltemos ao *éthos*. Como havíamos dito, uma das provas não técnicas são as testemunhas. Aristóteles (*Rt.*, II, 1376a) diz que as frases de pessoas ilustres são de grande utilidade com prova. Por exemplo: usar frases de Platão ou Sócrates. Aqui o *éthos* torna-se uma prova que pode ser utilizada pelo orador. As testemunhas, afirma, são as que mais correm o risco de sofrerem processos caso aparentem estarem mentindo. A função de tais testemunhas é o de afirmarem se um fato aconteceu ou não, não de julgarem a

qualidade da ação. Para isso, as testemunhas mais confiáveis são as que não possuem relação alguma com o assunto em pauta, e os mais dignos são as testemunhas que estão no auge da vida, porque não propensos à corrupção. Para aqueles que faltam testemunhos, usam-se entimemas que apoiem o julgamento com base nas probabilidades: “Os argumentos de probabilidade não se podem deixar corromper por dinheiro [...] Os argumentos de probabilidade não podem ser surpreendidos em falso testemunho” (*Rt.*, II, 1376a). Para aqueles que possuem testemunhas e seu oponente não: “as probabilidades não valem perante um tribunal [...] Não haveria necessidade de testemunhas, se bastasse especular na base de argumentos de probabilidade” (*Rt.*, II, 1376a). Alguns testemunhos são dirigidos ao acusador, outros ao seu adversário. Alguns se atentam aos fatos, já outros se referem ao caráter das duas partes. É por isso que os testemunhos são importantes, pois, quando não é possível retirar dos fatos entimemas que apoiem o defensor ou acusador, é possível retirar do conhecimento pertinente ao *éthos* dos indivíduos: “Quanto aos demais argumentos sobre a testemunha, se é amiga, inimiga ou indiferente, se é de boa, má ou mediana reputação [...] devem formar-se a partir dos mesmos lugares de que derivamos os entimemas” (*Rt.*, II, 1376a) ou seja, do *éthos* e do *páthos*.

Essa relação entre entimema, *páthos* e *éthos* na *Rt.* indica, de acordo com Kastely (2004, p.222), claramente a insuficiência do *lógos*. A prova disso é que Aristóteles não teria motivo algum para a construção do livro II, sendo suficiente o Livro I para dar conta de uma persuasão usando argumentos inferenciais. O problema é que o filósofo leva em consideração o modo como as pessoas avaliam e confiam nos argumentos dos oradores. Isso faz da *Rt.* uma obra que vai além do interesse apenas em uma estrutura lógica, assumindo também o objetivo de mostrar como a razão humana usa certas situações particulares em princípios utilizáveis para seus julgamentos: “Se um público outorga a justeza de um argumento, mas não é movido a agir sobre as bases desse argumento, então o argumento falha como um empenho da retórica” (KASTELY, 2004, p. 224). O argumento deve ser trabalho retoricamente, isto é, o discurso deve estar investido de *páthos* e *éthos*.

Essa peculiaridade da retórica aristotélica torna a razão humana complexa, pois leva em consideração situações particulares vividas pelo auditório. O público traz consigo certas experiências e interesses particulares que necessariamente devem incluir o *éthos* e o *páthos* para os julgamentos práticos e estéticos. Eles são as provas técnicas, próprias do argumento retórico, por isso a importância desses elementos dada por Aristóteles. A crítica feita aos seus antecessores foi ao fato de eles usarem as emoções e o caráter para apenas manipularem os

sentimentos dos juízes. A crítica, por sua vez, não está no uso, por exemplo, das emoções, mas porque os criadores de manuais retóricos não deram a devida importância para esses dois elementos. Ou seja: não entenderam a sua função artística e principalmente não levaram em consideração sua complexidade e força persuasiva. Aristóteles dá um salto perante seus antecessores, pois entende que a retórica está ligada tanto à dialética quanto aos estudos da ética e das paixões:

Dada a natureza heterônoma da retórica, sua tarefa não pode ser simplesmente explorar argumentos cujas estruturas lógicas são tão sólidas. Mas deve criar complexos juízos lógicos, éticos e emocionais os quais podem ser efetivos diante um determinado público. (KASTELY, 2004, p. 224)

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Vimos que a retórica de Aristóteles não é simplesmente uma retórica. Ela é uma *Arte Retórica*. Isso significa que seus estudos foram além de uma simples compilação dos conhecimentos sobre retórica até então. O passo mais importante que o diferenciou foi atribuir à retórica um objetivo não explicitado pelos criadores de manuais retóricos: não o de persuadir, mas o de conhecer os meios de persuasão. No entanto, esse primeiro passo, em nosso entendimento, não atribuiria a Aristóteles o status que possui, hoje em dia, nos estudos retóricos. O grande marco desse filósofo nessa área foi a união entre retórica, lógica, caráter e emoção ou, especificamente, a tríade *lógos*, *páthos* e *éthos*. Esses três elementos sempre estiveram nos discursos. Existia uma lógica, um princípio, podemos dizer, de não-contradição que era seguido, mesmo que intuitivamente, pelos oradores. A maioria usufruía do modo como era visto na sociedade, seu prestígio como homem bom, corajoso, piedoso para convencer as pessoas a fazer coisas do seu interesse. Vários, quando eram chamados para defender ou acusar alguém em um tribunal, apelavam para as emoções dos juízes com o fim de alcançarem seus objetivos. Quantos não apelaram ao sofrimento dos filhos e ao fato de nunca terem sido protagonistas de roubo ou corrupção? Apesar de todos esses elementos orbitarem o campo da retórica, o apelo ao *éthos* e ao *páthos* eram associados a armadilhas criadas pelos oradores e aos ataques verbais vistos nos tribunais. Aristóteles, ao transformar a retórica em arte, eleva-os ao status de provas do discurso. Ele usa a lógica unida ao caráter e às emoções para construir uma forte ferramenta de persuasão. Mostra que a oratória não é simplesmente o poder de convencer mediante a força do hábito, mas destaca que é necessário um estudo aprofundado das virtudes e das paixões. ‘Conhecer para convencer’ é a fórmula de uma nova retórica. O que é um silogismo? Como se estrutura um argumento? Quais as regras que não devem ser desrespeitadas para garantir o sucesso de um discurso? Lembremos que apesar de estarmos no campo do discurso, a dialética tornou-se essencial para essa empresa,

pois a base de toda argumentação retórica não está no necessário, mas sim no que acontece na maioria das vezes. A verossimilhança, o não-paradoxal, todos esses conceitos terão de pertencer aos estudos retóricos. O que é um raciocínio dedutivo? Quais as variedades dos raciocínios dedutivos? O que é um raciocínio indutivo? Isso confirma o estudo da lógica como propedêutico a todo o conhecimento.

Todos esses tipos de raciocínios deverão estar atrelados a uma estrutura lógica própria do raciocínio retórico: o entimema. Vimos que essa forma de demonstração é um silogismo que não precisa ser formalmente apresentado ao público em sua forma básica: de duas premissas e uma conclusão. Ele, por se basear em um conhecimento prévio do público, se dar ao luxo de suprimir uma de suas premissas. Esse conhecimento do público deve estar de acordo com o conhecimento do orador. Caso ele queira convencer um determinado auditório mediante o seu caráter, deverá ele saber que o público entende, mesmo intuitivamente, como se comportam os jovens, os de meia idade, os idosos, os que estão no auge da vida, os ricos, os poderosos, assim como eles são passionais diante de determinadas situações. O orador, assim deve saber o que é a piedade, a amizade, a bondade, a ira, a calma, o ódio ou inimizade, o temor e a confiança, a vergonha e a desvergonha, o favor, a inveja. Por fim, o orador deverá ter em mente todos esses caracteres e paixões, pois assim é o seu público: toma suas decisões a depender de quem o aconselha e em que disposições se encontram. Além do mais, deve conhecer também qual o contrário das paixões para uma aproximação e um afastamento quando necessário.

Mas a questão que pode ser levantada é a seguinte: se o entimema é o corpo da prova na retórica, se ele é o veículo que carrega esses conhecimentos sobre as virtudes e as paixões, o que torna o entimema mais eficiente? O *éthos* ou o *páthos*? Vimos que o orador, quando utiliza o *éthos*, não precisa de demonstrações. Será esse um sinal que torna o *éthos* mais persuasivo de que o *páthos*? Ora, se o *éthos* está livre de uma estrutura lógica, ou em termos retóricos, de uma estrutura entimemática, qual a utilidade, então, de um conhecimento sobre os caracteres? O *éthos* do orador não pode provir de um conhecimento prévio do público sobre ele, aí sim não se precisaria de demonstrações. Aristóteles nos mostra que o discurso é que carregará esse conhecimento. Mas será então o *páthos* o elemento que torna o entimema mais efetivo? Vimos que o público pode mudar sua decisão a depender de como ele se encontra em determinadas situações particulares. A raiva, o medo, a piedade, como já foi dito, transformam-se em princípios de ação. Ou nenhum dos dois possui um peso que definirá o mais persuasivo, assim como vimos na análise feita por Meyer quando diz que *éthos e páthos* são

dois lados de uma mesma moeda? Gostaríamos, então, de deixar em aberto essa reflexão e continuar em nossa pesquisa para que consigamos responder a esses problemas.

BIBLIOGRAFIAPRIMÁRIA

ARISTÓTELES, *Art of Rhetoric*, Translation by John Henry Freese, 10^a edition, Massachusetts: Loeb Classical Library, 2006.

_____, *Arte Retórica e Arte Poética*, Trad. de Antônio Pinto de Carvalho, Rio de Janeiro: Editora Tecnoprint, 1985 (Coleção Universidade de Bolso).

_____, *Categories, On Interpretation, Prior Analytics*. Trans. H. P. Cooke and H. Tredennick, 06^a edition, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, Loeb Classical Library, 1983.

_____, *Ética a Nicômacos*, Trad. de Mário da Gama Kury, 3^a Edição, Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1999.

_____, *Methaphysics*, Translation by Hug Tredennick, 09^a edition, Massachusetts: Loeb Classical Library, 1989.

_____, *Retórica*, Trad. de Manuel Alexandre Júnior, Paulo Farmhouse Alberto, e Abel do Nascimento Pena, Lisboa: Imprensa Nacional - Casa da Moeda, 2005 (Biblioteca de Autores Clássicos).

_____, *Tópicos*, Trad. de Manuel Alexandre Júnior, Paulo Farmhouse Alberto, e Abel do Nascimento Pena, Lisboa: Imprensa Nacional - Casa da Moeda, 2007 (Biblioteca de Autores Clássicos).

BIBLIOGRAFIA SECUNDÁRIA

- AUBENQUE, Pierre, *A prudência em Aristóteles*, Trad. de Marisa Lopes, São Paulo: Discurso Editorial, 2003.
- ANGIONI, Lucas, *Introdução à teoria da pregação em Aristóteles*, Campinas, São Paulo: Editora da Unicamp, 2006.
- ATWILL, Janet M. *Instituting the Art of Rhetoric: Theor Practice and Productive Knowledge*, in Rethin King the History of Rhetoric: Multidisciplinary Essays on the Rhetorical Tradition, Boulder, Westview Press, 1993, pp. 91-118.
- BERTRAND, Denis, *Entimema e Textualização*, Trad. de Dilson Ferreira da Cruz Jr., Vol. 7n.2, Cadernos de Semiótica Aplicada, dezembro de 2009.
- BOCHENSKI, *History of Formal Logic*. New York: Chelsea Publishing Company, 1970.
- BRANDÃO, J. L. *Lógos e léxis na Retórica de Aristóteles*. <<http://www.letras.ufmg.br/jlinsbrandao/JLB_Logos_Lexis_Retor_Arist.pdf>> acesso em março de 2009.
- BRUNSCHWIG, Jacques, Aristotle's Rhetoric as a Counterpart to Dialectic, in *Essays on Aristotle's Rhetoric*, Berkeley, University of California Press, 1996, pp.34-55.
- _____, *Logical Hylomorphism and a Aristotle's "koinoi" "topoi"*, CSSJ 29, 1978, pp. 92-97.
- CASSIN, Bárbara, *Aristóteles e o logos: contos da fenomenologia comum*, Tradução de Luiz Paulo Rouanet, Edições Loyola: São Paulo, 1999.
- CÓDIGO PENAL BRASILEIRO in <http://www.jusbrasil.com.br/topicos/10612070/artigo-212-do-decreto-lei-n-2848-de-07-de-dezembro-de-1940>.
- CONLEY, Thomas, *"Pathe" and "Pisteis": Aristotle Rhet. II 2-11*, Proquest Information and Learning Company, 2005.
- COOPER, John M., Aristotelian Theory of Emotions in *Essays on Aristotle's Rhetoric*, Berkeley, University of California Press, 1996, pp. 238-257.
- COPI, Irving, *Introdução à lógica*, Tradução de Álvaro Cabral, 2ª ed., São Paulo: Mestre Jou, 1978.
- DINUCCI, Aldo Lopes, Kairós, Retórica e Ética em Górgias de Leontinos, *Revista Controvérsia*, UNISINOS, vol. 4, nº 1, 2008.

_____, Platão entre a Retórica e a Filosofia, *Prometeus: Filosofia em Revista*, ano1, volume 2, Dezembro de 2008.

_____, *O status do princípio de não-contradição nos Primeiros Analíticos de Aristóteles*, *Revista Trama* – Número 10 – 1999.

FORTENBAUGH, W. W. Aristotle on persuasion through Character in *Rhetoric*, 10, 1992, pp. 207-244.

HARPER, Nancy, An Analytical Description of Aristotle's Enthymeme, in *The Central States Speech Journal*, 24:4, 1973, pp. 304-309.

ISIDRO PEREIRA, S.J., *Dicionário Grego-Português e Português-Grego*, 5ª Edição, Lisboa: Livraria Apostolado da Imprensa, 1976.

JAEGER, Werner Wilhelm, *Paidéia: a formação do homem grego*, 2ª Edição, Trad. de Artur M. Parreira, São Paulo: Martins Fontes, 1989.

KENNEDY, G. *On Rhetoric: A Theory of Civic Discourse*, New York & Oxford University Press, 1991.

_____, *The Art of Persuasion in Greece*, Princeton University Press, 1972.

KNEALE, William & Martha, *The Development of Logic*. Oxford: Clarendon Press, 1965.

KASTLEY, James L. *Rhetoric and Emotion in A Companion to Rhetoric and Rhetorical Criticism*, United States of America: Blackwell Publishing Ltd, 2004.

LEAR, Jonathan. *Aristotle and Logical Theory*, Cambridge: Cambridge University Press, 1980.

_____, Aristotle, *The Desire to Understand*, Cambridge: University Press, 1981.

LORD, Carnes, *The Intention of Aristotle's 'Rhetoric'*, 109 (1981) p.326.

LUKASIEWICZ, Jan. *La Syllogistique d'Aristote dans la Perspective de la Logique Formale Moderne*, 5.ed. Paris: Librairie Armand Colin, 1972.

MCBURNEY, James H. *The Place of the Enthymeme in Rhetorical Theory*, in *Speech Monographs*, 3, 1936, pp. 49-74.

MADDEN, E. H. *The Enthymeme: Crossroads of Logic, Rhetoric and Metaphysics*, in *Philosophical Review*, 1952, pp. 368-376.

MAYER, Michel, Prefácio in ARISTÓTELES, *Retórica das Paixões*, Trad. de Isis Borges B. da Fonseca, São Paulo: Martins Fontes, 2000 (Clássicos).

MARITAIN, Jacques, *A ordem dos conceitos: lógica menor*, 7ª Edição, Trad. Ilza das Neves, Rio de Janeiro: Agir Editora, 1972.

MUDD, Charles S. The Enthymeme and Logical Validity in *Quartely Journal of Spech*, 45, 1959, pp. 409-414.

MULHERN, John, Modern Notations and Ancient Logic in *Ancient Logic and its Modern Interpretations*. Dordrecht: D. Reidel Publishing Company, 1974.

_____, Mary, Corcoran on Aristotle's Logical Theory in *Ancient Logic and its Modern Interpretations*. Dordrecht: D. Reidel Publishing Company, 1974.

PEREIRA, Oswaldo Porchat, *Ciência e Dialética em Aristóteles*, São Paulo: Editora da Unesp, 2001 (Coleção Biblioteca de Filosofia)

PERELMAN, Chain, TYTECAOLBRECHTS, Lucie, *Tratado da Argumentação: a nova retórica*, Trad. de Maria Ermantina de Almeida Prado Galvão, 2ª Edição, São Paulo: Martins Fontes, 2005.

REBOUL, Oliver, *Introdução à Retórica*, Trad. de Ivone Castilho Benedetti, São Paulo: Martins Fontes, 2004.

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

ROSS, W. D. *Aristotle's Prior and Posterior Analytics*, Oxford, Oxford University Press, 1949.

_____. *Aristotle: a Complete Exposition of his Works & Thought*. Londres: Meridian Books, 1959.

SCHUTRUMPF, Eckart, Non-Logical Means of Persuasion in Aristotle's Rhetoric and Cicero's De oratore, in *Peripatetic Rhetoric After Aristotle: Rutgers University Studies in Classical Humanities*. 1994.

SÊNECA, *Consolação a minha mãe Hélvia, Da tranquilidade da alma*, Trad. De Agostinho da Silva, São Paulo: Nova Cultural, 1998.

SMITH, Herbert Weir. *Greek Grammar*. Cambridge, Massachussets: Harvard University Press, 1984.

_____, Robin, *Dialectic and Method in Aristotle*, Texas A&M University, November 10, 1998.

SOLMSEN, F. *The Aristotelian Tradition in Ancient Rhetoric*, The American Journal of Philology, Vol. 62, No. 1 (1941), pp. 35-50.

SPINELLI, Miguel, *Sobre as diferenças entre éthos com epsilon e éthos com eta*, Revista Trans/Form/Ação, vol.32, n°.2 Marília: 2009(<http://dx.doi.org/10.1590/S0101-31732009000200001>).

VERNANT, Jean Pierre, *As origens do pensamento grego*, 17ª Edição, Trad. Ísis Borges B. da Fonseca, Rio de Janeiro: Difel, 2008.

WALKER, J. Pathos and Katharsis in Aristotelian Rhetoric: Some Implications, In *A. Gross and A. Walzer (Eds.), Rereading Aristotle's Rhetoric* (pp. 74–92). Carbondale: Southern Illinois University Press, 2000.

WALTON, Douglas, Enthymemes, Common Knowledge, and Plausible Inference in *Philosophy and Rhetoric*, Vol. 34, No. 2, The Pennsylvania State University, University Park, PA. 2001.

W.M.A, Grimald, *Aristotle, Rhetoric I: A Comentary*, New York, Fordh M. University Press, 1980.

ZINNECKER, Timothy R., *Syllogisms, Enthymemes and Fallacies: masterind secured transactionsthroughdeductive reasoning*, In, Ruggero J. Aldisert et al., *Logic for Law Students: How to Think Like a Lawyer*, University of Pittsburgh Law Review, 2007.