

ÉTICA E DISCURSO JURÍDICO: A ÉTICA DO ORADOR COMO CONDIÇÃO ESSENCIAL DA RETÓRICA

Daniela Rezende de Oliveira¹

Recebido em: 31 ago. 2017

Aceito em: 19 dez. 2017

Resumo: O presente trabalho demonstra que a ética do orador representa uma das condições essenciais, e a mais importante, para o êxito de um processo argumentativo, inclusive, da argumentação jurídica. É o orador que determina a qualidade e a finalidade da argumentação: se voltada para o bem comum, ou se realizada para atender aos interesses de particulares. A ética do orador será analisada sob a perspectiva da *retórica clássica*, demonstrando-se que a argumentação virtuosa é aquela praticada por um orador que conduz o discurso pautado em atitudes éticas, cujas ações refletem a *prudência, a virtude e a benevolência*.

Palavras-chave: Argumentação. Argumentação virtuosa. Linguagem jurídica.

ETHICS AND LEGAL DISCOURSE: THE ETHICS OF THE ORATOR AS THE ESSENTIAL CONDITION OF RHETORIC

Abstract: The present work shows that the ethics of the orator represents one of the essential conditions, and most importantly, for the success of an argumentative process, including legal argumentation. It is the orator who determines the quality and purpose of the argumentation: whether it is aimed at the common good or whether it is performed to serve the interests of individuals. The ethics of the orator will be analyzed from the perspective of classical rhetoric, demonstrating that the virtuous argumentation is that practiced by a orator who conducts the speech based on ethical attitudes, whose actions reflect prudence, virtue and benevolence.

Keywords: Argumentation. Virtuous argumentation. Legal language.

1 INTRODUÇÃO

Em um sentido amplo, *retórica* deve ser entendida como técnica, ou ainda, arte de persuadir por meio da linguagem. Em sentido estrito, designa o emprego de uma linguagem eloquente e entusiástica durante a manifestação de um discurso argumentativo, se aplicando muito mais à oratória, do que à elaboração de discursos escritos.

O termo *retórica* vem do grego “*rethor*”, que significa “orador de assembléia”, e foi cunhado para designar as pessoas que faziam seus discursos em ambientes públicos, no intuito de persuadir o seu auditório por meio de uma linguagem eloquente e agradável. Assim, o objetivo de toda argumentação é persuadir e angariar a adesão do auditório por meio da utilização de um

¹ Doutora em Direito e Justiça (UFMG); mestra em Filosofia do Direito (UFMG) e bacharela em Direito (UFMG). Professora do Curso de Direito da Fundação Mineira de Educação e Cultura (FUMEC). Advogada. E-mail: danifilodir@yahoo.com.br.

encadeamento de raciocínios bem distribuídos ao longo do discurso. Portanto, a persuasão é inerente ao discurso retórico.

Etimologicamente, *persuadir* vem do grego *persuadere* – é termo formado pelo prefixo “*per*” (significa: de modo completo) e “*suadere*” (significa: aconselhar sem imposição). De forma que, o termo significa aconselhar alguém a fazer algo, sem que ocorra a imposição de uma conduta. Persuadir é, pois, utilizar todos os argumentos possíveis (argumentos racionais, lógicos e/ou afetivos) para conquistar a adesão de alguém a determinado ponto de vista, fazendo com que o ouvinte modifique sua conduta ou o seu modo de pensar.

Na Filosofia Clássica, a retórica é cuidadosamente analisada por Aristóteles, que se refere a ela como discurso acerca do conhecimento do provável ou verossímil, acrescentando-o aos demais tipos de conhecimento até então admitidos, quais sejam: conhecimento verdadeiro (*episteme*) e conhecimento falso (*doxa*). Para Aristóteles, a retórica é um instrumento para a obtenção e comprovação do conhecimento acerca do provável (verossímil), uma vez que há determinados conhecimentos que não podem ser comprovados por meio de evidências, e sim, por meio da linguagem persuasiva (ARISTÓTELES, 2005, p. 275-277).

Em seu tratado *Arte retórica*, Aristóteles realiza um estudo sistemático acerca da estrutura triádica da argumentação – orador, discurso e auditório, sob a perspectiva do *ethos, logos e pathos*. No tratado, Aristóteles classifica a retórica como sendo uma ciência teórica – poiética, eis que diz respeito à ação fabricadora do homem. Assim, a retórica é vista como arte – como *téchne*, e também, como *dynamis* – tendo em vista que o bom discurso é aquele que possui bom conteúdo e boa apresentação. Portanto, em Aristóteles, o bom orador é aquele que sabe “o que” e “como” falar (ARISTÓTELES, 2005, p. 113-122).

Diante do exposto, a retórica deve ser entendida como uma arte, ou ainda, uma *téchne*, que para obter êxito e conquistar a adesão do auditório deve estar atenta à pessoa do orador. Assim, embora o auditório seja componente essencial da retórica, uma vez que é a razão de ser de todo processo argumentativo, deve-se ter em mente que toda a argumentação depende da credibilidade que o orador é capaz de transmitir e transparecer ao seu ouvinte.

2 RETÓRICA E ARGUMENTAÇÃO

Ao afirmar-se que a retórica se dá por meio do discurso, deve-se entender por discurso toda e qualquer “produção verbal, escrita ou oral, constituída por uma proposição ou uma sequência de proposições, que tenha começo e fim e apresente certa unidade de sentido” (REBOUL, 2004, p. XIV). Assim, nem todo discurso é retórico, mas, tão-somente, aqueles discursos que têm a persuasão como objetivo. Desse modo, pronunciamentos e manifestações que não visam a persuasão não são discursos retóricos, a exemplo dos discursos de cunho meramente técnico-científico.

No que tange às características e aplicabilidades da retórica deve-se ter em mente que, a princípio, a *demonstração* se aplica aos discursos técnico-científicos, e a argumentação aos discursos retóricos, de modo que, nesse momento, é imperioso fazer a distinção entre *demonstração* e *argumentação*.

Por demonstração deve-se entender todo raciocínio que, partindo de premissas verdadeiras, fornece conclusões igualmente verdadeiras, tendo em vista que as conclusões obtidas estão embutidas (implícitas) nas próprias premissas utilizadas na elaboração do raciocínio. Portanto, em toda demonstração há uma dedução “destinada a provar a verdade de sua conclusão, apoiando-se sobre premissas reconhecidas ou tidas como verdadeiras” (LALANDE, 1980, p. 215).

A demonstração possui, pois, uma estrutura silogística – evidenciando a sua relação com a lógica formal dedutiva – em que o raciocínio e as conclusões obtidas pelo intérprete se dão por meio de inferências. Vale frisar que, a demonstração se aplica às ciências e conhecimentos exatos, e tendo em vista a sua natureza apodítica, é avessa a qualquer tipo de controvérsia, e portanto, oposta à dialética. Assim é que, o objetivo da demonstração é convencer o auditório pela evidência, excluindo a possibilidade de haver a esfera do provável e do verossímil, sendo oposta ao diálogo (HENRIQUES, 2008, p. 54).

Lado outro, a argumentação é oposta à demonstração, uma vez que a primeira trata do que é verossímil, ao contrário da segunda que diz respeito ao que se pode evidenciar e comprovar de maneira aparentemente irrefutável. A argumentação propõe um conceito mais amplo para o que é considerado racional e lógico, tendo em vista que permite que a emoção e a paixão convivam com a razão, admitindo ser o homem não apenas um animal racional, mas, também, emotivo.

Na argumentação é permitido que se compartilhe das impressões particulares de cada um, e é admitido que as conclusões obtidas por meio de determinadas informações sejam aceitas ou rejeitadas por meio de escolhas razoáveis. Assim, a argumentação é aberta ao diálogo e à comunicação, sendo aplicável, mormente, às ciências de verossimilhança – como o Direito – pois, não sendo o raciocínio argumentativo impositivo, ele admite a possibilidade de refutação e controvérsias, eis que não traz conclusões obrigatórias. Portanto, o auditório, ao ouvir os argumentos do orador, é livre para aderir ou não ao seu raciocínio, pois, não há aqui evidências, e sim probabilidades (HENRIQUES, 2008, p. 56-57).

A argumentação é algo que ocorre em virtude da existência da possibilidade de variados e diferentes pontos de vista, valores, concepções e interpretações dos diversos fenômenos que envolvem o cotidiano humano. Assim é que, a argumentação tem sua vez em momentos em que os homens, numa tentativa de dirimir conflitos e tensões trazidos pela vivência social, tentam fazer com que o comportamento alheio seja modificado por meio da linguagem, ou seja, por meio da apresentação de uma proposta na qual o falante espera a adesão de seu ouvinte.

O discurso argumentativo não é ato unilateral, tendo em vista que se processa na dependência

não apenas de quem fala, mas, também, de quem ouve o discurso. É necessário enfatizar que a argumentação possui uma natureza dialogal, pois, seu desenvolvimento e conclusão se dão por meio de técnicas de avanços e recuos discursivos, bem como, do acordo e participação (ativa ou não) das partes envolvidas – falante e ouvinte.

Importa, ainda, esclarecer que toda argumentação tem como objetivo obter a adesão do ouvinte por meio da linguagem – que deve ser eficiente – e, por isso, todo discurso é dotado de intencionalidade, uma vez que sempre se dirige a um fim específico.

Num primeiro momento, pode-se afirmar que *argumentar* é a arte de convencer e persuadir alguém por meio da linguagem. E, aqui, deve-se esclarecer que os meios utilizados pelo orador para obter a adesão de seu auditório/ouvinte podem ser de ordem racional (lógicos) e/ ou de ordem afetiva e emocional (não-lógicos). Por isso, há quem distinga os termos “*convencimento*” e “*persuasão*”, alegando que o primeiro se refere à utilização de meios racionais, e o segundo à aplicação de meios afetivos e emocionais para a obtenção da adesão do auditório.

Entretanto, em se tratando de retórica e argumentação, a razão e a emoção são inseparáveis, podendo os argumentos ser de dois tipos – entimemáticos/racionais e afetivo/emocionais – ambos objetivando, por meio da linguagem, obter uma comunicação eficiente em seus resultados.

De qualquer forma, é preciso esclarecer que muitos teóricos fazem uma distinção entre *persuadir* (numa acepção estrita do termo) e *convencer*. Assim, ao se persuadir alguém, há um apelo da vontade e da emoção do ouvinte, que é, em geral, mais forte do que a razão, que é o meio pelo qual o convencimento do ouvinte é obtido.²

A persuasão comporta dois aspectos distintos: o aspecto argumentativo e o aspecto oratório. O aspecto argumentativo diz respeito ao modo como os argumentos serão dispostos e expressos no

² Sobre a diferença entre convencer e persuadir, CARNEIRO, SEVERO & ÉLER, assinalam que tal diferenciação é importante na medida em que “num discurso argumentativo, for analisada a intenção do argumentador: se relacionada aos fins, às ações praticadas pelo auditório a partir do discurso, trata-se de um discurso persuasivo; porém, se a intenção estiver centrada na razão, com o objetivo de fazer com que o interlocutor concorde com o argumento, trata-se de um discurso convincente.” E continuam, afirmando que: “o ato de persuadir consiste na ‘adesão dos espíritos’. Tal ato só é possível num ‘auditório particular’, uma vez que envolve a subjetividade, os sentimentos e a temporalidade de um determinado grupo de pessoas.” (CARNEIRO, Maria Francisca, SEVERO, Fabiana Galera, ÉLER, Karen. *Teoria e prática da argumentação jurídica*. Lógica e retórica. Curitiba: Juruá, 2006, p. 146-147.). Do mesmo modo, a *Nova Retórica* proposta por Perelman faz a distinção entre persuasão e convicção, situando a persuasão no terreno da dialética, e advertindo que para ele, persuadir é mais importante do que convencer, uma vez que a convicção constitui apenas a primeira fase que leva à ação – objetivo de todo discurso retórico. (Vide: PERELMAN, Chaïm, OLBRECHTS-TYTECA, L.. *Tratado da argumentação: a nova retórica*. Trad. Maria Ermantina G. Pereira. São Paulo: Martins Fontes, 1996, p. 32 e ss.). Vale destacar, também, a observação feita por Ide, em sua obra *A arte de pensar*, onde o autor afirma que a Lógica é composta por duas partes, “uma é a arte de demonstrar, a outra, a arte de persuadir. A primeira dirige-se unicamente à inteligência, a segunda dirige-se à inteligência por meio da afetividade e da vontade.” (IDE, P. *A arte de pensar*. Trad. Paulo Neves. São Paulo: Martins Fontes, 1995, p. 99). Por outro lado, Reboul não faz qualquer distinção entre os termos *convencer e persuadir*, mas adverte que é possível fazer a distinção no que se refere aos discursos em que o ouvinte é levado a fazer algo, sem crer ou compreender a sua ação, dos discursos em que o ouvinte é levado a fazer algo porque crê naquilo que faz. A esse respeito, o filósofo assevera que “a persuasão retórica consiste em levar a crer, sem redundar necessariamente no levar a fazer. Se, ao contrário, ela leva a fazer sem levar a crer, não é retórica.” (Vide: REBOUL, Olivier. *Introdução à retórica*. São Paulo: Martins Fontes, 2004, XV.).

discurso, de modo a torná-lo mais contundente. E, o aspecto oratório nos remete os gestos e postura corporal e vocal do orador, bem como ao tom e as inflexões de sua voz, necessários para dar vida ao discurso quando este for apresentado de forma oral (REBOUL, 2004, p. XVIII).

Portanto, um bom discurso argumentativo se faz não apenas por meio de uma argumentação racional (ou, quase-lógica), como também, por meio de artifícios emocionais, de modo que o discurso apresente tanto raciocínios e argumentos lógicos, quanto elementos de cunho afetivo.

Além disso, a retórica só existe porque vislumbra a possibilidade da ocorrência de um discurso oposto ao seu, e, assim, “só pode ser exercida quando se interpreta o discurso de outrem” (REBOUL, 2004, p. XIX). Quando utilizamos a retórica não temos em mente apenas obter certo poder ou dar a “palavra final” em determinado assunto. Ao utilizarmos da retórica tentamos encontrar uma solução – ou seja, uma resposta ou caminho para um determinado problema. Desse modo, a retórica possui uma função heurística, pois, tem uma função de descoberta, pois, em um mundo cheio de adversidades – sociais, econômicas, e até tecno-científicas – quando não há meios de se obter soluções evidentes e precisas, é através da retórica, ao defender um ou outro ponto de vista, que a solução mais adequada poderá ser alcançada. Além disso, a retórica abre amplo espaço para o debate, sendo avessa à violência como recurso para a dissolução de conflitos.

Argumentar não é tentar ter razão o tempo todo, custe o que custar, impondo a nossa vontade e o nosso modo de “ver o mundo” frente a determinada situação. Ao contrário, argumentar é convencer o outro – é vencer com o outro – e fazer com que o outro, por meio do nosso discurso, seja capaz de por si só e, espontaneamente, aderir ao nosso ponto de vista. Assim, convencer é utilizar a linguagem e a ética para remover os obstáculos que impedem o consenso. Nesse sentido, podemos afirmar que argumentar é motivar o outro a fazer o que queremos, mas deixando que ele faça isso com autonomia, sabendo que suas ações são produtos de sua própria escolha.

Não há, pois, como negar que o espaço democrático é o lugar da retórica, uma vez que é neste território que é permitido – ao menos, numa concepção ideal – a existência de um debate aberto, franco e igualitário, em que os obstáculos que impedem o consenso sejam quase ou totalmente inexistentes.

Ademais, acreditamos ser oportuno destacar os componentes básicos da persuasão, citados por Henriques em sua obra *Argumentação e discurso jurídico* (HENRIQUES, 2008, p. 38-41). Assim, o autor destaca como principais componentes da persuasão: a coerência (“a argumentação deve ser coerente com o modo de ser e de agir de quem busca persuadir, traduzindo compatibilidade e transparência ao indivíduo e à situação em que atua” [HENRIQUES, 2008, p. 38-39]); o repertório (que compreende os elementos e características que compõem a personalidade do orador, e o modo como este se apresenta perante o seu auditório), o carisma (soma de elementos que o persuasor se utiliza na sua tarefa de persuadir) e, a dialética³ (trata do cuidado que o orador deve ter com a

³ O termo “dialética” não se confunde com “retórica”. A dialética é a parte argumentativa da retórica. A dialética é

apresentação do discurso argumentativo, que deve lançar mão tanto de artifícios do raciocínio lógico – indução e dedução – como de recursos dialógicos).

Necessário, também, mencionar as principais finalidades da retórica, descritas por Cícero como os três princípios da retórica (*tria officia*): *docere*, *delectare* e *movere* (REBOUL, 2004, p. XVII-XVIII). *Docere* – instruir, ensinar, fazer aprender – denota o aspecto argumentativo do discurso; *delectare* – encantar, agradar, seduzir – diz respeito ao lado agradável e sedutor do discurso e, *movere* – co-mover – se refere ao lado emotivo do discurso, apontando para os elementos e componentes capazes de provocar a “co-moção” do auditório.

Desse modo, verificamos que a retórica, entendida como discurso argumentativo/ persuasivo, possui uma estrutura triádica, pois, o processo retórico se realiza com base em três segmentos distintos e interligados, quais sejam: orador (*quem fala*, é o emissor do discurso), o discurso (se refere ao que se fala, trata-se do conteúdo que será exposto com o intuito de conquistar a adesão do ouvinte) e, ouvinte – auditório (diz respeito a com quem se fala, ou, para quem o discurso é dirigido com o objetivo de obter a adesão, ou ainda, de quem se quer modificar o comportamento por meio da linguagem). Tal estrutura pode, também, ser classificada de acordo com Aristóteles como *o ethos*, *o pathos* e *o logos* – respectivamente, o orador, o auditório/ ouvinte e o discurso – elementos que geram, de sua vez, e ainda conforme Aristóteles, aos três tipos de gêneros discursivos, quais sejam: o jurídico, o deliberativo (político) e o epidítico (estético).

3 CONDIÇÕES DA RETÓRICA

Conforme já mencionado em momento anterior deste trabalho, a retórica possui uma estrutura triádica, sendo composta por orador (*ethos*), discurso (*logos*) e auditório (*pathos*).

A finalidade de todo discurso retórico, além de informar (e ensinar), é persuadir o auditório, isto é, conquistar a sua adesão para um ponto de vista que está sendo defendido por meio de uma argumentação coerente e contundente.

Para que uma argumentação seja válida e eficaz, é necessária a presença de quatro condições, sem as quais um discurso argumentativo não pode se realizar, quais sejam: uma tese central bem

especulativa, já a retórica se utiliza de métodos lógicos – indutivos e dedutivos – constituindo-se em um discurso argumentativo disposto de forma contínua e elaborado para dirigir-se e apresentar-se perante um auditório. Segundo Aristóteles, a dialética é a parte argumentativa da retórica (*Retórica*, I, 1354a), e ambas tratam daquilo que é verossímil. Ainda, segundo Aristóteles, a Retórica é “uma parte da Dialética e com ela tem parecenças, como deixamos dito logo no princípio. Com efeito, nem uma nem outra é ciência com seu objeto definido, cujos caracteres se dê ao trabalho de investigar. São apenas faculdades de fornecer argumentos”. (ARISTÓTELES. *Arte retórica e arte poética*. São Paulo: Ediouro, 2000, p. 34.). Shimote nos esclarece que, tanto a retórica quanto a dialética se baseiam em “raciocínios dialéticos” e geram uma área de conhecimentos prováveis, o mundo da opinião. Diferem elas no plano formal, pois a retórica se realiza por meio de um texto contínuo, ininterrupto (um discurso se contrapõe a outro discurso), enquanto a dialética opera pela conversação e pelo diálogo, desenrolando por falas alternadas, com relativa brevidade.” (SHIMOTE, Carlos Alberto. *A Retórica de Aristóteles*. In: CORRÊA, Leda. (Org.). *Direito e argumentação*. Barueri/SP: Manole, 2008, p. 17-18).

definida; uma linguagem comum com o auditório; contato positivo com o auditório (entendendo-se como postura positiva do orador) e, por último, agir de forma ética.

Passaremos, nos próximos parágrafos, a tratar de cada uma dessas condições, mas, é primordial deixar claro que a *ética do orador* constitui a condição mais importante para a validade de um discurso retórico.

3.1. A TESE CENTRAL

É imperioso que todo discurso argumentativo apresente uma tese central, que deve ser bem definida e constituir uma resposta para um problema previamente levantado. Isto porque, toda argumentação tem sua origem em um problema – e, problemas demandam soluções (ABREU, 2006, p. 37).

Por problema devemos entender toda situação – fática (real) ou hipotética – passível de duas ou mais soluções diversas (FERRAZ JÚNIOR, 2003, p. 324). Assim sendo, todo problema possui como solução duas ou mais possibilidades, e a solução mais eficaz será aquela que trazer a resposta mais adequada ao caso em análise.

Entretanto, ao iniciarmos um processo argumentativo não é recomendado que a tese central seja proposta de maneira imediata, tendo em vista que o discurso deve ser transmitido de uma maneira que o auditório se sinta como participante do processo de elaboração do discurso. Desse modo, é aconselhável que a propositura da tese central seja preparada pelo orador por meio da apresentação de uma tese de adesão inicial. Tal tese inicial deve ser entendida como uma tese preparatória, que caso obtenha a adesão inicial do auditório provoca, como consequência de sua utilização, a estabilidade da argumentação. É o que Perelman chamará, em sua Nova Retórica, de *objetos de acordo*, que constituem os pontos de partida da argumentação (PERELMAN, 1998, p. 158 e ss.).

A conexão entre a tese de adesão inicial e a tese central (principal) é feita por meio das técnicas argumentativas, que compreendem dois grandes grupos: os argumentos quase-lógicos e os argumentos baseados na estrutura do real. Entendendo-se por argumentos quase-lógicos aqueles que “têm como pretensão a convicção, se comparados aos raciocínios formais, lógicos ou matemáticos, porém sua natureza pouco lógica leva-os a designação de quase-lógicos” (CASAGRANDE, 2008, p. 59-60). De outro modo, os argumentos baseados na estrutura do real se baseiam em uma solidariedade entre juízos admitidos e juízos que queremos promover, em outras palavras, esses argumentos “não estão ligados a uma descrição objetiva dos fatos, mas a opiniões relativas a eles” (CASAGRANDE, 2008, p. 61).

3.2 LINGUAGEM COMUM COM O AUDITÓRIO

A linguagem é o instrumento pelo qual o homem é capaz de expressar “*seu pensamento, seus sentimentos, suas emoções, seus esforços, sua vontade e seus atos, o instrumento graças ao qual ele*

influencia e é influenciado, a base mais profunda da sociedade humana” (CHAUÍ, 1996, p. 90). O homem se revela ao mundo por meio da linguagem e ela é o instrumento através do qual todo discurso argumentativo se realiza. O argumento é a expressão verbal do raciocínio, e o raciocínio só se materializa por meio da linguagem (NASCIMENTO, 1991, p. 96).

Entretanto, a linguagem não é a mesma para todos os grupos sociais, e nem mesmo para os membros de um mesmo grupo social. A linguagem é heterogênea a varia de acordo com os segmentos sociais, condições psico-sociais e intelectuais de cada ser humano. Assim é que, uma mesma palavra – um determinado termo – pode possuir sentidos e significados variados dentro do espaço e do tempo (ABREU, 2006, p. 38). Do mesmo modo, um determinado modo de falar que é comum a um determinado grupo de pessoas pode ser ininteligível por outras, uma vez que o sistema de referência é diferente para cada um dos segmentos sociais que compõem uma determinada sociedade (VOESE, 2006, p. 19-28).

Assim, levando-se em consideração a heterogeneidade linguística, necessário esclarecer que é o orador que deve adaptar o seu discurso às condições intelectuais e sociais de seu auditório, devendo tomar o cuidado de não utilizar uma linguagem técnica ou excessivamente rebuscada perante um auditório universal. Em outras palavras, é o orador que deve se adaptar ao seu auditório, e não o contrário. Uma argumentação que não atinge o seu auditório não será eficaz. Por isso, o auditório é o ponto central de todo discurso persuasivo, uma vez que é o auditório a razão de ser de todo o processo argumentativo. Nesse mesmo sentido, Henriques assinala que sem o auditório “não será possível nenhuma forma de interação, pois cabe a ele endossar, sancionar as teses propostas pelo orador/falante” (HENRIQUES, 2008, p. 33).

A retórica se refere ao “poder da linguagem, do poder do uso da palavra e do discurso” (SHIMOTE, 2008, p. 21). A compreensão de linguagem e discurso devem ser vista não apenas como elemento inerente à natureza humana, mas como elemento dotados de um caráter político, pois, o discurso – por meio da linguagem – revela toda a existência da racionalidade humana. Aristóteles destaca que “não basta possuir a matéria do discurso; urge necessariamente exprimir-se na forma conveniente, o que é de suma importância para dar ao discurso uma aparência satisfatória” (ARISTÓTELES, 2000, p. 173).

Existem diversos tipos de barreiras à compreensão e adesão do discurso. Dentre elas, se destaca aquela que diz respeito à complexidade da linguagem empregada em determinado processo discursivo, em que linguagem utilizada se dirige a um auditório que não está apto a compreendê-la, o que revela que o defeito não reside no conteúdo da matéria disposta, e sim, na forma como é apresentada (CARNEIRO; SEVERO; ÉLER, 2006, p. 143-144). Outra barreira à compreensão do discurso se refere à tecnicidade da linguagem empregada, pois, a linguagem técnica somente deve ser utilizada perante um auditório tecnicamente preparado (CARNEIRO; SEVERO; ÉLER, 2006, p. 144).

3.3 POSTURA POSITIVA DO ORADOR

A postura positiva do orador e o contato positivo com o auditório é elemento que muito influencia quando da tomada de decisão do auditório em relação a aceitar ou não às questões propostas pelo orador.

Por contato positivo com o auditório deve-se entender como a habilidade do orador de gerenciar relações durante o processo argumentativo. É apresentar-se perante o outro sempre de bom humor, dispensando ao outro uma atenção especial, e saber ouvir e atender às necessidades do auditório (ABREU, 2006, p. 39).

Esse comportamento e postura positiva por parte do orador têm a ver com a empatia que ele é capaz de provocar em seu ouvinte – é o *pathos*, que se refere ao modo como o orador deve direcionar o seu discurso de forma que seja capaz de “co-mover” o seu auditório.

Polito, ao tratar dos atributos da boa oratória, nos leciona que o bom orador, além de falar com naturalidade e ter conhecimento sobre o assunto a ser discursado, deve também apresentar emoção e envolvimento durante a exposição do discurso. Para o autor, além da naturalidade, um orador deve falar “com disposição, com energia, com envolvimento, com emoção” (POLITO, 2008, p. 33). E, completa afirmando que o orador, ao agir “de maneira natural e com envolvimento, fará com que os ouvintes participem efetivamente da sua causa” (POLITO, 2008, p. 34). É nesse sentido que Reboul (2004, p. 64) afirma que um discurso não deve apenas ser entendido, mas também, saboreado.

3.4 A ÉTICA DO ORADOR

A retórica é, essencialmente, uma teoria da argumentação, cujas finalidades, como já anteriormente mencionado, é *decere* (ensinar), *movere* (co-mover, causar comoção) e, *delectare* (encantar).

É inegável que, o objetivo de todo discurso argumentativo é persuadir – persuadir por meio da linguagem. Assim é que, a retórica é oposta à demonstração por meio de evidências, pois, aquilo que pode ser comprovado ou demonstrado de maneira irrefutável, não necessita de ser discutido. A retórica não trata de conhecimentos absolutos, e sim, de questões relativas – tudo aquilo em que possa haver controvérsias e é passível de mais de um ponto de vista.

A retórica, pois, trata do discurso persuasivo, ou ainda, da parte persuasiva de um discurso e, sua finalidade é conquistar a adesão dos espíritos para um ponto de vista apresentado e defendido por meio de argumentos – sejam eles lógicos ou afetivos/ emocionais. Por isso, a retórica admite que a adesão dos espíritos a uma determinada proposta ocorra em razão da utilização de meios e provas, tanto racionais quanto afetivas. De modo que, a retórica não é apenas uma *techné*, mas também uma *dynamis*⁴ – ou seja, não constitui apenas uma técnica, mas uma habilidade específica de tornar a

⁴ O termo grego *dynamis* se refere a aquilo que (ou quem) tem poder e/ou capacidade para fazer algo ou desempenhar

potência em ato, ou seja, não se trata apenas de discursar, mas da habilidade de discursar bem, sabendo dispor adequadamente o conteúdo e a forma.

Ao analisarmos a retórica – em especial, a Retórica de Aristóteles – devemos estar dispostos a fazer uma reflexão não apenas em relação ao discurso (*logos*), mas, também, sobre os efeitos e finalidades de um discurso persuasivo, pois, a *téchne* (as técnicas e estratégias discursivas) pode ser utilizada tanto para o bem, como para o mal, salientando-se que uma argumentação virtuosa deve ser, antes de tudo, uma reflexão acerca do *útil* e do *prejudicial*, do *justo* e do *injusto* e do *eticamente adequado*.

Aristóteles, em *Retórica*, bem como nas obras *A Política* e *Ética a Nicômaco*, se preocupou não só com a análise do discurso (linguagem e seus efeitos), como também, com o estudo sobre os sujeitos envolvidos no discurso – quais sejam: orador (*ethos*) e auditório (*pathos*). Assim é que o filósofo se preocupa em analisar não apenas a estrutura lógico-racional do discurso, mas, igualmente, analisa quais os efeitos e alterações o discurso é capaz de provocar na *psique* humana – uma vez que todo discurso tem como finalidade “comover” o espírito humano, modificando ou acrescentando elementos e conhecimentos ao universo do ouvinte, e fazendo com que haja a adesão ao discurso proferido.

É por esse motivo – isto é, a necessidade de o orador conquistar a adesão de seu ouvinte, seja pela razão, seja pela emoção – que Aristóteles, na *Retórica*, se preocupa tanto em apresentar uma análise acerca da argumentação elaborada pelo orador (Primeiro Livro da obra), como do mesmo modo, se dedica à análise da dimensão psicológica do ouvinte, demonstrando sua preocupação não apenas com a apresentação formal do discurso, mas com a ética do orador e com as formas e meios de o orador “co-mover” o seu auditório (Segundo Livro da obra).

Aristóteles dá, ao longo de todas as suas obras, uma atenção especial à ética, tema que é tratado ao longo de todos os seus textos e objeto de grandes reflexões. Assim é que, na *Retórica*, ao tratar da natureza, características e finalidades das provas afetivas ligadas ao orador, o filósofo nos adverte para o fato de que a persuasão obtida por meio dessas provas só se realiza com a presença de certos requisitos e pressupostos de natureza ética, quais sejam: os efeitos decorrentes do caráter moral do orador, que são a credibilidade e a confiança que o orador é capaz de inspirar e transmitir ao auditório (ARISTÓTELES, 2000, p. 33). Conforme leciona Aristóteles:

Obtém-se a persuasão por efeito do caráter moral, quando o discurso procede de maneira que deixa a impressão de o orador ser digno de confiança. As pessoas de bem inspiram confiança mais eficazmente e mais rapidamente em todos os assuntos, de um modo geral. (ARISTÓTELES, 2000, p. 33)

determinada função. Assim, a *dynamis* é atributo de quem tem força ou habilidade para a realização de certas ações. Em retórica, o termo se remete à habilidade e/ou qualidade de quem utiliza a linguagem a seu favor, sendo capaz de dar vida ao discurso. A *dynamis*, na retórica, se identifica com o *héxis* e se refere à capacidade que é necessariamente exercida por quem conhece o *eidos* da virtude. (Vide: DINUCCI, Aldo. Sócrates versus Górgias: As noções de *téchne* e *dynamis* aplicadas à retórica. In: *Anais de Filosofia Clássica*, v. 2, nº 4, 2008, p. 29-39).

De todas as provas do discurso – retóricas ou afetivas – as provas imediatamente ligadas ao orador são as que mais se destacam em todos os discursos de persuasão – em especial, nos discursos deliberativos e nos discursos judiciários, eis que estes discursos tratam do útil e do prejudicial, do justo e do injusto, a aqui, a credibilidade do orador torna-se condição essencial para que o discurso conquiste a adesão do auditório⁵.

Isso quer dizer que, em se tratando de argumentação, é recomendável que o orador aja de maneira honesta e transparente, pois, ao agir de maneira transparente e sincera, o orador adquire por meio de sua conduta, a credibilidade perante o seu auditório, algo que é essencial para que a argumentação obtenha êxito e alcance a sua finalidade – *persuadir o auditório e conquistar a sua adesão à proposta apresentada no discurso*.

Ao tratar das provas afetivas ligadas ao orador e exigir uma postura ética do orador perante o auditório, Aristóteles demonstra que a retórica, além de ser uma técnica útil, é uma técnica necessária ao homem, eis que, no terreno das verossimilhanças, a razão somente poderá ser provada por meio de uma argumentação adequada.

Para Aristóteles, é incorreta a afirmação de que a conduta do orador em nada influi ou contribui para a persuasão pelo discurso, pois, “o caráter moral deste constitui, por assim dizer, a prova determinante por excelência” (ARISTÓTELES, 2000, p. 33).

Desse modo, ao analisando as reflexões aristotélicas acerca da *ética do orador*, fica claro que o que existe no discurso argumentativo não é uma boa ou uma má retórica, pois, o problema não está na técnica utilizada, e sim, no técnico que a utiliza. Isto porque, a ética é elemento que se aplica ao orador e não ao discurso. É o orador que deve ser ético, não a retórica, enquanto ramo de conhecimento (HENRIQUES, 2008, p. 9).

Segundo Aristóteles, além da boa elaboração do discurso (que diz respeito à boa disposição do conteúdo do discurso, e as provas e argumentos obtidos por meio das qualidades intelectuais do orador), a credibilidade e confiança que o orador inspira em seu auditório é decorrência de três causas, são elas: prudência (*phrónesis*), virtude (*areté*) e a benevolência (*eunoia*). Aristóteles acentua que:

Os oradores, quando falam ou aconselham, atraíam a verdade por falta destas três qualidades ou de uma delas. Com efeito, por falta de prudência, suas opiniões são desprovidas de justiça; ou então, com opiniões justas, a maldade os impede de exprimir o que se lhes afigura bom; ou então, sendo prudentes e honestos, falta-lhes a benevolência. Neste último caso, o orador, apesar de conhecer a melhor determinação, não a exprime. Não existe outra causa além destas. (ARISTÓTELES, 2000, p. 97)

A ética do orador como condição essencial da argumentação eficaz é, também, enfatizada por

⁵ Aristóteles, em *Retórica*, faz um estudo acerca das provas fornecidas pelo discurso, dividindo-as em duas espécies: provas retóricas e provas afetivas. Sendo que, as provas retóricas dizem respeito aos aspectos racionais característicos do intelecto humano, e por isso, se remetem imediatamente ao *logos*. De outro modo, as provas afetivas se relacionam diretamente às paixões e às emoções humanas, e por isso, se remetem ao *ethos* e ao *pathos*. (Conf. ARISTÓTELES. *Arte retórica e arte poética*, p. 33 e ss.).

Reboul, que acredita que a ética é o “caráter que o orador deve assumir para inspirar confiança no auditório, pois, sejam quais forem seus argumentos lógicos, eles nada obtêm sem essa confiança” (REBOUL, 2004, p. 48).

Em Aristóteles, a *prudência* (*phrónesis*) diz respeito à habilidade do ser humano em saber discernir e alcançar os meios necessários para atingir determinados fins, julgando o que é ou não conveniente para que obtenha uma vida boa – o bem. Assim, a pessoa prudente é capaz de discernir entre o bem e o mal, e possui a habilidade de desenvolver meios que lhe garantam a obtenção de um bem. O orador prudente delibera acerca de questões que trarão o bem para ele e para a sociedade e, do mesmo modo, não delibera acerca de coisas e/ou assuntos impossíveis ou que não possam ser de outro modo.

Nesse entendimento, a *prudência* se refere à capacidade que o ser humano tem – e, aqui, inclui-se o orador do discurso – de decidir acerca do bem (tanto em questões de natureza universal, quanto em questões de natureza particular), como também, de saber refletir sobre as atitudes a serem tomadas na vida em sociedade. Portanto, *prudência* diz respeito à habilidade de o orador transmitir caracteres de uma pessoa ponderada, que não comete excesso em suas ações (ARISTÓTELES, 1987, VI, 5, 1140a28). Por isso, a *prudência* corresponde ao *bom senso* com o qual o orador deve guiar as suas ações.

A segunda causa, a virtude (*arete*), diz respeito à virtude por excelência, ou seja, a habilidade de o homem se posicionar entre dois extremos – o da escassez e o do excesso (ARISTÓTELES, 1987, 1115b, 10-20). E, assim sendo, se remete à capacidade de autocontrole do orador, à capacidade de falar a verdade com honestidade e sem rodeios. O orador virtuoso possui a capacidade de dosar a quantidade certa de emoção num discurso.

O orador virtuoso é capaz de escolher livremente e racionalmente os meios de provas retóricas e afetivas a serem utilizadas para que os fins de um discurso sejam alcançados – isto é, a ação virtuosa do orador depende de uma escolha racional e consciente – de modo que o fim perseguido pelo discurso seja sempre um bem. Por isso, a *arete* se refere à capacidade que tem o orador de agir conforme à razão e com o fim de alcançar o bem. A respeito da conduta virtuosa do orador, Shibata revela que

Aqui, é o “justo meio”, o termo de referência que dá o tom para harmonizar e atar todas as virtudes, pois assim como o covarde e o temerário (em relação ao corajoso), o gastador e o avaro (em relação ao magnífico), erram por se localizar em extremos, da mesma forma quem argumenta, tendo em vista seu próprio interesse particular e não o bem comum, topa pela frente com a mediania da virtude política, vale dizer, uma instância que é superior a todos “animais políticos” tomados um a um. (SHIBATA, 2003, p. 91)

A terceira e última causa apontada por Aristóteles é a benevolência (*eunoia*). Esta causa diz respeito à bondade – ou ainda, à boa vontade – que acompanha todas as atitudes e o comportamento respeitoso com que o orador se apresenta perante os seus ouvintes. E, mais, diz respeito à imagem

agradável e de discernimento (ou seja, entre o justo e o injusto, ou ainda, o necessário e o desnecessário) do orador em face ao seu auditório.

De toda forma, importa, ainda, esclarecer que, de todos os gêneros discursivos identificados por Aristóteles, é no gênero jurídico que tais requisitos do orador (quais sejam: prudência, virtude e benevolência) se fazem mais marcantes e necessários e, não é à toa que o filósofo associa o *ethos* a esse gênero discursivo (SHIMOTE, 2008, p. 33-37).

Portanto, sendo o gênero jurídico a espécie discursiva que trata do *justo* e do *injusto*, não há outro gênero retórico que mais se aproxima da ética do que esse, pois, a justiça é a maior das virtudes éticas.

4 CONCLUSÕES

A ética do orador é condição essencial e determinante para o sucesso e eficácia da argumentação, tendo em vista que, para que a retórica alcance o seu objetivo – qual seja: a adesão do auditório – é imperioso que o processo argumentativo seja conduzido por um orador que, ao menos, inspire credibilidade e confiança do auditório.

Sendo a retórica uma arte que trata do que é verossímil, é inegável que a ética do orador e a confiança que este inspira sejam elementos essenciais da argumentação, tendo em vista que o auditório não tem outra ferramenta senão acreditar nas informações passadas e expostas pelo orador, já que suas alegações nem sempre podem ser demonstradas de maneira irrefutável.

De outro modo, a questão da *ética do orador* soluciona a aporia que Aristóteles herda de Platão, pois, resolve-se a questão da “boa e da má retórica” pela verificação da conduta do orador, e não somente com vistas à técnica empregada no discurso. Ora, é perceptível que a falha de qualquer argumentação – em termos do modo como a técnica é aplicada, se para fins virtuosos ou não – sempre residirá no técnico, e não na técnica.

O orador ético (virtuoso) é aquele que busca com seu discurso, defender o que é bom – o que garante o bem comum. Ao contrário, o mau orador sempre advogará em causas que buscam valores individuais e a defesa de interesses particulares. Nesse sentido, a argumentação virtuosa é a argumentação voltada para a realização do bem – do bem comum. E, orador virtuoso é aquele que age com ética, cujas ações refletem a *prudência, a virtude e a benevolência*.

O orador virtuoso não comete excessos durante a argumentação, como também, sempre busca o equilíbrio entre “o justo, o útil e o belo” de seu discurso, atentando-se para apresentar um discurso que não tenha apenas uma boa disposição e concisão de argumentos, mas, também, um bom conteúdo – um conteúdo que tem como fim a busca pelo bem comum.

No que se refere ao Direito, o orador do discurso jurídico não está apenas lidando com valores cotidianos, mas com valores que refletem todas as expectativas e anseios da sociedade e com a

imagem que seus cidadãos têm do que seja uma vida social ideal. Portanto, o discurso jurídico trata do tema mais precioso de uma sociedade, pois, se remete à justeza e à justiça das decisões judiciais.

Desse modo, é inevitável que o gênero jurídico seja a espécie discursiva que mais necessidade tem de abrir espaço para o terreno do diálogo e da controvérsia, eis que, os valores do justo e do injusto são extremamente relativos, e necessitam de contraprovas a todo momento. Nesse gênero discursivo, o contraditório e a ampla defesa são pré-requisitos para que a argumentação seja virtuosa e alcance os fins a que serve – ou seja, à justiça.

A prudência do orador, no gênero jurídico, se revela por meio da equidade, que é a forma mais eficiente de se aplicar a justiça ao caso concreto. Diante do caso concreto, o juiz é mais que um orador, ele é julgador, e por isso, sua decisão não representa apenas uma solução final para um conflito jurídico, sendo ela, também, um discurso acerca do entendimento de bem e mal no caso concreto. E, dessa forma, as provas do discurso jurídico – sobretudo quando tais discursos são apresentados sob a forma de decisões judiciais – devem vir devidamente justificadas. Entenda-se, numa decisão judicial, não basta que o juiz apresente um discurso encerrando a sua decisão, mas é necessário que a mesma seja justificada mediante a apresentação do raciocínio jurídico utilizado para se obter tal solução legal.

5 REFERÊNCIAS

ABREU, Antônio Suárez. **A arte de argumentar: gerenciando razão e emoção**. 9. ed. Cotia: Ateliê Editorial, 2006.

ARISTÓTELES. **Arte retórica e arte poética**. São Paulo: Ediouro, 2000.

_____. **Retórica**. Trad. Manuel Alexandre Júnior, Paulo Farmhouse Alberto e Abel do Nascimento Pena. Lisboa: Centro de Filosofia da Universidade de Lisboa, 2005.

_____. **A Política**. São Paulo: Martins Fontes, 1998.

_____. **Ética a Nicômaco**. Trad. Leonel Vallandro e Gerd Bornheim. São Paulo: Nova Cultura, 1987.

CARNEIRO, Maria Francisca, SEVERO, Fabiana Galera, ÉLER, Karen. **Teoria e prática da argumentação jurídica: lógica e retórica**. Curitiba: Juruá, 2006.

CASAGRANDE, Nancy dos Santos. A nova retórica: um novo olhar sobre a retórica clássica por Chaïm Perelman. In: CORRÊA, Leda. (Org.). **Direito e argumentação**. Barueri/SP: Manole, 2008.

CHAUÍ, Marilena. **Convite à Filosofia**. 7. ed. São Paulo: Ática, 1996.

DINUCCI, Aldo. Sócrates versus Górgias: As noções de *téchne* e *dynamis* aplicadas à retórica. **Anais de Filosofia Clássica**, v. 2, nº 4, 2008, pp. 29-39. Disponível em: <<http://www.ifcs.ufrj.br/~afc/2008/ALDO.pdf>>. Acesso em 05 agosto 2017.

FERRAZ JÚNIOR, Tércio Sampaio. **Introdução ao estudo do direito: técnica, decisão,**

dominação. São Paulo: Atlas, 2003.

HENRIQUES, Antonio. **Argumentação e discurso jurídico**. São Paulo: Atlas, 2008.

IDE, Pascal. **A arte de pensar**. Trad. Paulo Neves. 4. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2002.

LALANDE, A. **Vocabulaire technique et critique de la philosophie**. Paris: PUF, 1980.

NASCIMENTO, Edmundo Dantés. **Lógica aplicada à advocacia: técnicas de persuasão**. São Paulo: Saraiva, 1991.

PERELMAN, Chaïm. **Lógica jurídica**. São Paulo: Martins Fontes, 1998.

PERELMAN, Chaïm, OLBRECHTS-TYTECA, L.. **Tratado da argumentação: a nova retórica**. Trad. Maria Ermantina G. Pereira. São Paulo: Martins Fontes, 1996.

POLITO, Reinaldo. **Oratória para advogados e estudantes de Direito**. São Paulo: Saraiva, 2008.

REBOUL, Olivier. **Introdução à retórica**. Trad. Ivone Castilho Benedetti. São Paulo: Martins Fontes, 2004.

SHIBATA, Ricardo Hiroyuki. Nihil enim lacrima citius arescit: a oratória romana e o pensamento retórico aristotélico. **Revista Philologos**, ano 9, n. 27, Rio de Janeiro, CIFEFIL, set. – dez. 2003, p. 78-95. Disponível em: <[http://www.filologia.org.br/revista/artigo/9\(27\)07.htm](http://www.filologia.org.br/revista/artigo/9(27)07.htm)>. Acesso em 10 agosto 2017.

SHIMOTE, Carlos Alberto. A Retórica de Aristóteles. CORRÊA, Leda. (Org.). **Direito e argumentação**. Barueri/SP: Manole, 2008.

VOESE, Ingo. **Argumentação jurídica: teoria, técnicas, estratégias**. Curitiba: Juruá, 2006