



**Aristoteles et Cicero, duo sensus de aedificatione personarum:
Uma análise comparativa dos mecanismos apresentados
na *Rhetorica* e no *De Oratore* para a construção do eu discursivo.**

Ivan Baycer Junior
Mestrado em Letras Clássicas (USP)
Orientadora: Profa. Doutora Elaine Cristine Sartorelli (Proaera-USP)

Resumo

Este artigo pretende apresentar uma análise comparativa das concepções de Aristóteles e Cícero acerca da construção e do manejo do eu discursivo na prática oratória, buscando observar as semelhanças e divergências destas duas doutrinas retóricas. Para tal, nosso estudo analisará as premissas aristotélicas a partir da *Rhetorica* e os preceitos ciceronianos contidos principalmente no *De oratore*; ainda que paralelamente também recorramos a exemplos de manuais latinos de retórica. Visando demonstrar, portanto, que apesar destas propostas divergirem em sua forma, ambas comungam de princípios comuns na busca da persuasão através do caráter apresentado pelo orador em sua prática discursiva.

Palavras-chave: Retórica; Ethos; Aristóteles; Cícero.

LISTA DE ABREVIATURAS

de Orat.
Inst.
Inv.
Off.
Rh.
Rhet. Her.

de Oratore
Institutio Oratoria
de Inventione
de Officiis
Rhetorica
Rhetorica ad Herennium

“What’s in a name? That which we call a rose by any other name would smell
sweet”¹.

William Shakespeare (Romeo and Juliet).

Este trabalho pretende elaborar uma análise comparativa das concepções que Aristóteles e Cícero apresentam a respeito da construção do eu discursivo e de seu papel na persuasão. Buscando demonstrar assim, que, apesar destes autores partirem de premissas distintas sobre a construção e a dinâmica do eu discursivo na prática oratória, suas concepções convergem no tocante à importância do mesmo. Com este objetivo, a presente análise está estruturada em três partes: a primeira, esta, com a apresentação de suas propostas; a segunda, uma apresentação de diversas orientações ciceronianas, já contrapostas às do estagirita; e, a última, a apresentação das considerações finais. Por conseguinte, assinala-se ainda, que estes estudos sobre o eu discursivo estão alicerçados principalmente nos comentários de Wisse (1989), cujo trabalho aponta para a necessidade de se analisar a estrutura interna destes dois modelos retóricos no intuito de poder se estabelecer as relações existentes entre ambos.

Como justificativa a esta preferência teórica, sublinha-se, que os estudos anteriores aos de Wisse sempre espelharam a inconclusiva polêmica a respeito da influência direta ou não do modelo aristotélico nas concepções de Cícero. Dentre estes, a título de exemplo, pode-se mencionar o amplamente refutado estudo de Fantham (1973), cuja busca de equivalências diretas entre duas premissas distintas, transformou Cícero em um intérprete imperfeito das ideias de Aristóteles, conforme assinala Wisse (1989, p.4).

Conseqüentemente, uma vez mencionados tanto o fundamento teórico, quanto o método empregado neste estudo, cabe apresentar suas fontes, bem como

¹“Que há num simples nome? O que chamamos rosa, sob outra designação teria igual perfume”. Tradução de Beatriz Viégas-Faria.

as principais características das mesmas, buscando, assim, evidenciar as premissas teóricas que articulam as reflexões destes autores quanto aos mecanismos de construção do eu discursivo, e, quanto à sua relação com o estilo empregado na busca da persuasão.

Ressalta-se que, as concepções aristotélicas são trabalhadas a partir da *Rhetorica*, um dos tratados destinados aos discípulos mais avançados do Liceu, onde estão apresentadas as premissas de um método retórico baseado na argumentação racional. Paralelamente, os preceitos ciceronianos são retomados em sua maioria do segundo livro do *De oratore*, obra-prima da retórica latina, onde Cícero elabora uma reflexão dialógica acerca da doutrina presente nos manuais de retórica. Em consequência disso, também são consultados dois manuais latinos, o *Rhetorica ad Herennium* e o *De inventione*, visando compreender as bases em torno das quais o antigo cônsul desenvolveu suas concepções sobre o eu discursivo. Desta maneira, no tratamento conjunto aos manuais, evidencia-se neste trabalho, também, a presença da influência de Guérin (2006, pp.22-35), cujos estudos ampliaram a já mencionada proposta de Wisse, elaborando uma minuciosa análise sobre o tratamento dado ao eu discursivo por diversos autores, dentre estes, Aristóteles e Cícero.

Finalmente, antes de se iniciar a análise das fontes, cabem ainda algumas considerações a respeito das terminologias que são empregadas ao longo deste estudo, uma vez que não existe equivalência entre termos gregos e latinos para o conceito de eu discursivo, conforme assinala Quintiliano (*Inst.* 6, II, 2). Desta forma, buscou-se uma nomenclatura por assim dizer neutra e moderna, que pudesse transitar entre as doutrinas de Aristóteles e Cícero, sem confundir o leitor através da transposição de preceitos alheios ao autor em questão. Como resultado, sempre que possível, optou-se por definir a imagem que o orador constrói de si mesmo ao longo do discurso como eu discursivo, visto que o termo assinala simultaneamente as duas principais características desta construção: ser fruto do discurso e expressar-se pelo mesmo. Ressalte-se ainda, que a terminologia se adapta perfeitamente à proposta teórica desta análise, uma vez que, evidencia o conceito de eu discursivo em detrimento de suas formas variadas.

Análise comparativa de Cícero e Aristóteles:

“Neque actor sum alienae personae, sed auctor meae”².

Marco Túlio Cícero (de Orat. II, 194)³.

Cícero oferece no *De oratore* uma reflexão acerca dos ensinamentos retóricos contidos nos manuais de seu tempo, elaborando, assim, uma crítica refinada à sua abordagem e ao seu tratamento da arte retórica. Desta maneira, por meio de uma exposição dialógica, ele apresenta e discute diversas concepções desta arte, propondo articular seu tratamento em função dos *officia oratoris*, ao invés de lidar com as tradicionais partes *orationes*. Consequentemente, ao abordar a invenção, a primeira e mais importante tarefa do orador, Cícero inova ao estruturar suas análises por meio dos três tipos de provas persuasivas apresentadas por Aristóteles (WISSE, 1989, p.2): as lógicas, as éticas e as patéticas. Conforme pode ser observado na comparação dos tratados:

Dessa forma, todo o método do discurso está ligado a três elementos para que se atinja a persuasão: provar ser verdadeiro o que defendemos, cativar os ouvintes, provocar em seus ânimos qualquer emoção que a causa exigir (de Orat. II, 115)⁴.

As provas de persuasão fornecidas pelo discurso são de três espécies: umas residem no caráter moral do orador; outras, no modo como se dispõe o ouvinte; e outras, no próprio discurso, pelo que este demonstra ou parece demonstrar (Rh. 1356a)⁵.

Desenvolvendo o conteúdo de cada uma destas três provas persuasivas, Cícero destaca que, paralelamente ao manejo afetivo, o discurso deve ser apresentado através de uma argumentação clara e objetiva, visando demonstrar uma abordagem apropriada do assunto. Entretanto, conforme Guérin (2006, p.712) indica, ao buscar oferecer uma reflexão que enriquecesse a compreensão da prática orató-

² “Nem era ator de uma personagem alheia, mas autor da minha”. Tradução de Adriano Scatolin.

³ O trecho apresentado do *De Oratore* faz parte da edição organizada por Kazimierz F. Kumanieck, devidamente mencionada na bibliografia.

⁴ Os trechos apresentados do *De Oratore* fazem parte da tradução de Adriano Scatolin, devidamente mencionada na bibliografia.

⁵ Os trechos apresentados da *Rhetorica* fazem parte da tradução de Manuel Alexandre Júnior et alii, devidamente mencionada na bibliografia.

ria, Cícero enfatiza sobretudo a importância dos meios psicológicos de persuasão. Como resultado, percebe-se que, apesar de Cícero e Aristóteles construírem seus sistemas retóricos em torno do manejo das três provas mencionadas, o tratamento conferido por ambos os autores ao tema difere enormemente, como será observado no decorrer desta análise.

Contudo, antes de se prosseguir, cabe mencionarmos uma primeira divergência entre os autores: Aristóteles concebe os elementos éticos e patéticos como psicológicos, mas os considera de naturezas distintas, enquanto Cícero os apresenta como diferentes aspectos dos afetos. Esta característica ressalta a divergência de interpretações que estes autores apresentam sobre a natureza do eu discursivo, como se observará quando este tema for abordado mais adiante. Por conseguinte, o antigo cônsul ressalta que as matérias persuasivas em um discurso se dividem em duas categorias: as que não são pensadas pelo orador e as que são os frutos de sua ação. Deste modo, Cícero assinala que as primeiras devem ser trabalhadas pelo orador, enquanto as segundas devem ser descobertas pelo mesmo. Esta abordagem espelha nitidamente as concepções de Aristóteles quanto à classificação das matérias persuasivas e a sua relação com a prática discursiva, como se observa adiante:

No que concerne às provas, o orador tem em mãos uma dupla matéria: uma diz respeito aos elementos que não são pensados pelo orador, mas, residindo no próprio caso, são tratados com método (...); a outra é a que reside inteiramente no debate e na argumentação do orador. Assim, no primeiro tipo, é preciso refletir acerca do tratamento dos argumentos, no segundo, também de sua descoberta (de Orat. II, 116-117).

Das provas de persuasão, umas são próprias da arte retórica e outras não. Chamo provas inartísticas as que não são produzidas por nós, antes já existem (...); e provas artísticas, todas as que podem ser preparadas pelo método e por nós próprios. De sorte que é preciso utilizar as primeiras, mas inventar as segundas (Rh. 1355b).

Deve-se ressaltar que a versão latina da explicação apresenta uma vantagem em relação à exposta pelo estagirita: Cícero evita a ambiguidade terminológica observada na *Rhetorica*, pois, ao assinalar os elementos de persuasão (*res persuadendum*) e as matérias persuasivas (*materiae*), ele utiliza denominações distintas, diferentemente de Aristóteles, que nomeia ambas as categorias como provas (πίσταις).

Observando os critérios para que a persuasão ocorra, percebe-se que tanto

Aristóteles quanto Cícero pretendem manejar as matérias persuasivas por meio das três provas mencionadas, de forma a estabelecer a verossimilhança de seu discurso. Isto pode ser observado na seguinte comparação:

Ora, sendo evidente que o método artístico é o que se refere às provas por persuasão e que a prova por persuasão é uma espécie de demonstração (pois somos persuadidos sobretudo quando entendemos que algo está demonstrado) (...). Pois é próprio de uma mesma faculdade discernir o verdadeiro e o verossímil, já que os homens têm uma inclinação natural para a verdade (...) (Rh. 1355a).

Discursar de maneira ornada, rica e variada acerca do que se deve dizer (...); tais tópicos conduzem o discurso para os três únicos elementos que visam a lhe conferir credibilidade: cativar, instruir, influenciar os ânimos (de Orat. II, 120-121).

Apesar de ambos os autores apontarem para a necessidade de tornar o discurso verossímil pelo manejo das provas de persuasão, ressaltamos que Aristóteles divide este conceito para cada uma das provas, dando uma leitura específica em cada caso. Desta forma, ao apresentar as provas lógicas, o estagirita menciona a verossimilhança, por meio da qual o discurso demonstra algo que possa ser verdadeiro; abordando as provas éticas, este autor ressalta a necessidade de se transparecer credibilidade, por meio da qual o orador aparenta estar dizendo a verdade; ao passo que, ao abordar as provas patéticas, Aristóteles aponta para a necessidade de se conservar a analogia das emoções com o assunto, visando a alterar a disposição dos ouvintes. Percebam-se as ramificações conferidas a um mesmo conceito:

Persuadimos, enfim, pelo discurso, quando mostramos a verdade ou o que parece verdade, a partir do que é persuasivo em cada caso particular (Rh. 1356a).

Persuade-se pelo caráter quando o discurso é proferido de tal maneira que deixa a impressão de o orador ser digno de fé (Rh. 1356a).

Persuadimos pela disposição dos ouvintes, quando estes são levados a sentir emoção por meio do discurso” (Rh. 1356a). “A expressão possuirá a forma conveniente se exprimir emoções e caracteres, e se conservar a analogia com os assuntos estabelecidos (Rh. 1408a).

Menciona-se a ramificação deste conceito para ressaltar que, apesar da concepção de credibilidade estar presente em ambos os autores, o tratamento conferido por Cícero às provas persuasivas diverge. Pois, observa-se que, embora Cícero vincule este conceito ao discurso como um todo, cada prova apresentará características específicas, nem sempre associadas à racional concepção de probabilidade. Desta maneira, percebe-se que em Cícero a ideia de verossimilhança aponta mormente para a demonstração do assunto, enquanto as provas éticas se voltam da credibilidade para a busca da benevolência dos ouvintes. Esta característica se evidencia pela terminologia distinta que Cícero emprega: como já foi observado, ele não fala na credibilidade do orador, mas sim, em granjear benevolência por meio de sua pessoa. Paralelamente, as provas patéticas recebem um tratamento similar ao proposto pelo estagirita, embora Aristóteles as despreze, enquanto Cícero abusa de seu manejo. Observem-se as conceituações atribuídas a cada uma das provas persuasivas por Cícero:

Uma vez, então, que tomei conhecimento do gênero da causa aceita e comecei a tratar o caso, estabeleço, antes de qualquer coisa, o ponto a que devo referir todo o meu discurso, a fim de que seja apropriado à questão e ao julgamento (de Orat. II, 114).

Cativam-se os ânimos pela dignidade do homem, por seus feitos, por sua reputação (de Orat. II, 182).

É apropriado (...) influenciar os ânimos daqueles perante os quais discursamos tendo em vista o que queremos” (de Orat. II, 114). “Nem pode acontecer que o ouvinte sofra, odeie, inveje, tema, seja levado às lágrimas e à misericórdia, se não parecer que todas essas paixões que o orador quer empregar no juiz estão impressas e marcadas no próprio orador (de Orat. II, 189).

Assim como o mencionado desprezo de Aristóteles pelas provas psicológicas de persuasão:

Por outro lado, é forçoso não esquecer que todas estas coisas são exteriores ao conteúdo do discurso, pois elas destinam-se ao ouvinte de pouco valor, que presta ouvidos ao que é extrínseco ao assunto (Rh. 1415b).

Considerando a diferença de propostas entre ambos os autores no que tange às provas éticas, cabe analisar os pontos que as assemelham e aqueles que as

diferenciam, visando compreender suas concepções sobre o papel do eu discursivo na prática oratória. Dentre estas diferenças, cabe mencionar primeiramente que Aristóteles não apresentava a captação de benevolência como principal elemento persuasivo da prova ética, senão que insistia na necessidade do orador transparecer credibilidade ante o público. Como consequência, o estagirita não pensa em carisma, mas sim em coerência e honestidade; embora ele não ignore a prática que viria a ser difundida por Cícero, ele a circunscreve ao gênero judiciário, tipo em menor conta em suas análises. Observe-se a contraposição de suas concepções:

Cativam-se os ânimos pela dignidade do homem, por seus feitos, por sua reputação (de Orat. II, 182).

Persuade-se pelo caráter quando o discurso é proferido de tal maneira que deixa a impressão de o orador ser digno de fé (Rh. 1356a).

Pois acreditamos mais e bem mais depressa em pessoas honestas, em todas as coisas em geral, mas sobretudo nas de que não há conhecimento exacto e que deixam margem para dúvida (Rh. 1356a).

Perceba-se também como Aristóteles não ignorava a existência da captação de benevolência, assinalando seu papel no gênero judiciário, além de sua explícita preferência em abordar o gênero deliberativo:

Mas nos discursos judiciais isso não basta, antes há toda vantagem em cativar o ouvinte (Rh. 1354b).

Embora o mesmo método convenha ao gênero deliberativo e ao judicial, e embora a oratória deliberativa seja mais nobre e mais útil ao Estado que a relativa a contratos (...) (Rh. 1354b).

Em segundo lugar, menciona-se que Aristóteles dissocia a fama e a reputação que o orador possua da imagem que ele busca apresentar de si mesmo, enquanto Cícero pretende que o orador se utilize de todas as qualidades que possua no intento de admirar o público. Esta concepção revela que Cícero não revitalizou a prova ética de Aristóteles (WISSE, 1989, p.2), nem a interpretou de forma errônea (FANTHAM, 1973), senão que a releu em função dos preceitos dos manuais acerca do exórdio (GUÉRIN, 2006, p.713). Estes manuais já apresentavam a necessidade de o orador granjear benevolência ante o auditório através da menção

de suas qualidades e de sua reputação. Contudo, este preceito estava vinculado às partes orationes, circunscrevendo-se unicamente ao exórdio; Cícero reinterpreta seu papel, libertando-o do exórdio e estendendo seu peso a todo o discurso, relegendando-o em função das provas de persuasão apresentadas por Aristóteles. Percebam-se nos excertos a seguir como os conceitos são distintos entre estes autores:

Tem muita força, então, para a vitória, que se aprovelem o caráter, os costumes, os feitos e a vida dos que defendem as causas e daqueles em favor de quem as defendem (...). Cativam-se os ânimos pela dignidade do homem, por seus feitos, por sua reputação (de Orat. II, 182).

É, porém, necessário que esta confiança [no orador] seja resultado do discurso e não de uma opinião prévia sobre o caráter do orador (Rh. 1356a).

Do mesmo modo, observem-se as semelhanças entre os preceitos de Cícero e a doutrina tradicional dos manuais:

Obteremos benevolência se louvarmos nosso ofício sem arrogância; também se mencionarmos o que fizemos para o bem da República, de nossos pais, amigos ou daqueles que nos ouvem, desde que tudo isso seja adequado à causa que defendemos (Rhet. Her. I, 8)⁶.

A benevolência é preparada (...) a partir de nossa pessoa se discorrermos sem arrogância acerca de nossos feitos e ofícios (Inv. I, 22)⁷.

Apresentar o seu caráter pelo discurso, então, como justo, íntegro, religioso, timorato, tolerador de injustiças, tem um poder absolutamente admirável; e isso, quer no princípio, quer na narração da causa, quer no final (de Orat. II, 184).

Entretanto, apesar de partirem de premissas distintas, ambos os autores concebem a prova persuasiva como a construção de um eu discursivo que influencie a avaliação dos ouvintes. Desta maneira, ambos os autores consideram a imagem apresentada ao longo do discurso como uma construção que não espelha

⁶ Os trechos apresentados do *Rhetorica ad Herennium* fazem parte da tradução de Ana Paula Celestino Faria e Adriana Seabra, devidamente mencionada na bibliografia.

⁷ Os trechos apresentados do *De inuentione* fazem parte da tradução de Kabengele Ilunga, devidamente mencionada na bibliografia.

necessariamente as características “reais” do orador. Embora os preceitos ciceronianos falem em uma espécie de enunciação das qualidades do orador, deve-se considerar que, apresentar um recorte de sua própria história e personalidade, adequando-as ao discurso, consiste numa estratégia que aponta para a formação de um eu discursivo. Por conseguinte, pode-se observar nas conceituações apresentadas por estes autores que o eu discursivo buscado apresenta três dimensões: uma intelectual, uma moral e uma afetiva. Buscando apresentar esta concepção, devem-se retomar as definições apresentadas por Aristóteles quanto às características que conferem credibilidade ao orador: sua prudência, sua virtude e sua benevolência; compreendendo-as dentro de sua proposta teórica, para então contrapô-las às várias qualidades enunciadas pelos manuais e por Cícero em suas reflexões. Portanto, observem-se primeiramente as definições que apontam para o eu discursivo como um construto distinto do caráter “real” do orador:

Cativam-se os ânimos pela dignidade do homem, por seus feitos, por sua reputação; pode-se orná-los com maior facilidade, se todavia existem, do que forjá-los, se absolutamente não existem (de Orat. II, 182).

Persuade-se pelo caráter quando o discurso é proferido de tal maneira que deixa a impressão de o orador ser digno de fé (Rh. 1356a).

Demonstrado seu caráter de construção discursiva, segue a apresentação das qualidades descritas por Aristóteles como geradoras de credibilidade para análise e comparação posterior:

Três são as causas que tornam persuasivos os oradores, e a sua importância é tal que por elas nos persuadimos, sem a necessidade de demonstrações: são elas a prudência, a virtude e a benevolência. (...) Para além destas, não há nenhuma outra [causa] (Rh. 1378a).

Conforme se observa, dentro de sua proposta puramente teórica e abstrata (GUERÍN, 2006, p.712), Aristóteles menciona as três virtudes apresentadas, conferindo três dimensões ao eu discursivo: a prudência (φρόνησις) aponta para sua dimensão racional, a virtude (ἀρετή) para seu aspecto moral, e, a benevolência (εὐνοία) para seu aspecto afetivo. Antes de iniciar a análise de cada uma destas características isoladamente, cabe ressaltar, que qualquer qualidade de um orador poderia ser enquadrada dentro de uma destas três causas, o que justifica sua

universalidade e seu caráter absoluto. Desta forma, percebe-se que a prudência se apresenta através da coerência e clareza das exposições do orador ao longo de sua exposição, pois, conforme Alexandre Júnior (2005, p.160) expressa, esta qualidade se traduz como capacidade intelectual e razão prática. Paralelamente, pode-se conceber a virtude como a honestidade e apego ao bem, expressos durante o discurso, posto que, de acordo com Alexandre Júnior (*idem*), a virtude se entende como a abrangência moral que acompanha a prudência. Por fim, ainda de acordo com as definições de Alexandre Júnior (*idem*), pode-se compreender a benevolência como o apreço expresso pelo orador à sua audiência.

Embora Aristóteles apresente a benevolência como uma das causas geradoras de credibilidade, deve-se diferenciar esta benevolência daquela vinculada ao gênero judiciário, mencionada por ele e objeto de apreço por Cícero. Pois, enquanto a benevolência mencionada dentre estas três causas aponta para um vínculo emocional que parte do orador para os ouvintes, a buscada por Cícero segue um caminho inverso, é o vínculo emocional que parte dos ouvintes para o orador, em função da admiração causada por este. Todavia, apesar de Wisse (1989, p.30) insistir que esta causa consista simplesmente na boa predisposição do orador diante do público, explicando que a concepção da Grécia antiga difira da moderna sobre este conceito, a análise da fonte indica para outra direção, uma vez que Aristóteles associa esta causa diretamente com os afetos: “Sobre a benevolência e a amizade, falaremos na parte dedicada às emoções” (Rh. 1378a).

Além disto, ao associar a benevolência à amizade, Aristóteles aponta para uma emoção propriamente dita, conforme ele define, e, não para uma convenção social:

Admitamos que amar é querer para alguém aquilo que pensamos ser uma coisa boa, por causa desse alguém e não por causa de nós. Pôr isto em prática implica uma determinada capacidade de nossa parte. É amigo aquele que ama e é reciprocamente amado. Consideram-se amigos os que pensam estar mutuamente nestas disposições (Rh. 1380b-81a).

Considerando-se a proposição de contrapor estas três causas às diversas características apresentadas por Cícero como importantes na captação de benevolência, cabe retomá-las e analisá-las dentro desta proposta. Entretanto, antes de abordar esta questão, cabe apresentar duas evidências que confirmam o caráter discursivo do eu apresentado por meio da captação de benevolência. A primeira evidência aponta para a relação do mecanismo supramencionado com as provas

artísticas, demonstrando, assim, o caráter discursivo do eu apresentado. A segunda evidência advém da primeira, pois, se a imagem discursiva do orador é um produto forjado a partir de sua pessoa ao longo do discurso, em função das circunstâncias, ela é distinta em maior ou menor grau do orador “real”, tornando-se real somente no discurso. Isto fica ainda mais evidente quando vemos que ao trabalhar com a premissa dos manuais, Cícero menciona duas vezes as características do orador em um mesmo parágrafo, sendo que na segunda ele introduz a ideia de maior facilidade de ornamentar que inventar tais características. Portanto, a partir desta dupla menção e das teorizações anteriores, conclui-se que Cícero propõe a construção de um eu discursivo, visto que, nenhuma qualidade ou característica é mencionada aleatoriamente no discurso. Observe-se o excerto mencionado:

Tem muita força, então, para a vitória, que se aprovelem o caráter, os costumes, os feitos e a vida dos que defendem as causas e daqueles em favor de quem as defendem (...). Cativam-se os ânimos pela dignidade do homem, por seus feitos, por sua reputação; pode-se orná-los com maior facilidade, se todavia existem, do que forjá-los, se absolutamente não existem (de Orat. II, 182).

Destacada esta característica de construto, onde o discurso se torna espelho do caráter, conforme expõe Guérin (2006, p.713), destaca-se que em Aristóteles o discurso espelha o caráter sempre de forma indireta, ao passo que em Cícero, encontra-se um espelhamento direto e indireto, ou seja, por meio de autoapresentações e de sinais (signa). O espelhamento através de sinais aponta para a prática do orador, tratada a seguir, e, para a relação do estilo com as emoções, que será abordada mais adiante; por agora cabe relacionar as características elencadas às causas de credibilidade aristotélica. Por conseguinte, buscando classificar estas qualidades, recorre-se a uma referência não mencionada entre as fontes, por não se tratar de uma obra retórica. Esta é o *De officiis* de Cícero, obra mencionada por Guérin (2006, p.31), em função de apresentar uma racionalização acerca do caráter humano. Desta forma, percebe-se a divisão do caráter em uma esfera moral e outra racional:

Intellegendum etiam est duabus quasi nos a natura indutos esse personis; quarum una communis est ex eo, quod omnes participes sumus rationis praestantiaeque eius, qua antecellimus bestiis, a qua omne honestum decorumque trahitur et ex qua ratio inveniendi officii exquiritur, altera autem quae proprie singulis est tributa. ut enim in corporibus magnae dissimilitudines sunt, alios uidemus ue-

locitate ad cursum, alios uiribus ad luctandum ualere, itemque in formis aliis dignitatem inesse, aliis uenustatem, sic in animis existunt maiores etiam uarietates (Off. I, 107)⁸.

Como resultado da leitura, percebe-se que Cícero enquadra todas as qualidades possíveis do caráter humano em duas categorias: a intelectual e a moral. Desta forma, pode-se estabelecer um paralelo entre as características persuasivas do eu discursivo apresentadas por Aristóteles e esta racionalização de Cícero, por ambas se pretenderem absolutas. Assim, a dimensão intelectual encontra paralelo com a prudência esperada na apresentação do orador, e, o aspecto moral aponta diretamente para a virtude tal como apresentada por Aristóteles; quanto à benevolência, esta será estudada posteriormente. Portanto, considerando-se que o eu discursivo deve espelhar a racionalidade do orador, definida por Aristóteles como prudência, ao longo da prática oratória; concebe-se que todas as orientações presentes no tratado ciceroniano que versem sobre a clareza da argumentação, propriedade e coerência da mesma, conferem indiretamente o poder do orador espelhar esta característica. Paralelamente, todas as possíveis características morais de um orador, que Cícero sintetizou como seu caráter, seus costumes, seus feitos e sua vida (de Orat. II, 182) apontam diretamente para a dimensão moral, cabendo, como se perceberá, dentro do conceito de virtude apresentado pelo estagirita.

Considerando o discurso como a ferramenta de construção do eu discursivo, percebe-se que esta virtude se apresentará indiretamente, por meio da expressão da honestidade durante a prática oratória, assim como diretamente, pela autoenunciação da dignidade do orador. A associação de pensamentos justos e honestos à virtude é óbvia, porém, a dignidade social merece uma breve explicação: considerando-se o caráter aristocrático da sociedade romana, deve-se pensar que a associação aos altos extratos aponta implicitamente para a ideia de virtude, uma vez que este modelo social é pretensamente governado pelos melhores. Como resultado, a retidão discursiva aliada à dignidade social, assinala a virtude do orador presente na doutrina aristotélica. Referendando a concepção de dignidade social como expressão da virtude, observe-se a definição que Aristóteles oferece acerca da aristocracia:

A aristocracia é uma forma de governo em que elas [as magistraturas] se atribuem com base na educação. Chamo educação à que é estatuída pela lei, pois os que permanecem fiéis às leis

⁸ O trecho apresentado do *De Officiis* faz parte da edição traduzida por Walter Miller, devidamente mencionada na bibliografia.

são os que governam na aristocracia; eles permanecem necessariamente os melhores, e é daí que esta forma de governo recebeu o nome (Rh. 1365a).

A dimensão afetiva do eu discursivo, encontra sua apresentação na própria conceituação de Cícero sobre a característica da prova ética: um afeto brando, visto que as bases e os tratamentos conferidos pelo orador latino a esta prova almejam sobretudo granjear a simpatia dos ouvintes. Enfatizando as explicações anteriores, ressalta-se que a benevolência de Aristóteles visa a transmitir a simpatia do orador pelo público, enquanto a de Cícero busca admirar os ouvintes para ganhar a simpatia destes. Esta diferença se baseia nas diferenças de proposta dos tratados: Aristóteles buscou apresentar em sua obra um tratamento teórico voltado ao gênero deliberativo, enquanto Cícero se dispôs a elaborar reflexões sobre a prática de seu tempo, principalmente judiciária. Entretanto, ainda que a benevolência aristotélica não apresente o mesmo funcionamento do conceito homônimo da doutrina ciceroniana, percebe-se que em ambas as doutrinas o eu discursivo possui uma dimensão afetiva que confere ao orador o brilho do carisma.

Visando a sublinhar a já mencionada diferença de proposta entre estes dois tratados, e como a obra de Cícero se enquadra perfeitamente nas definições de Aristóteles sobre o gênero judiciário, observe Antônio mencionar que discursiva nos tribunais:

Mas todo este gênero do discurso sobressai-se nas causas em que há menor possibilidade de se inflamar o ânimo do juiz por meio de uma instigação severa e veemente; é que nem sempre se busca um discurso vigoroso mas, muitas vezes, um discurso calmo, simples, brando, o qual recomenda sobremaneira os réus. Chamo de réus não apenas àqueles que são acusados, mas a todos os envolvidos na causa em questão, pois assim eram chamados antigamente (de Orat. III, 183).

Para os quais o estagirita menciona a captação de benevolência e o manejo emocional dos ouvintes vistos no excerto anterior:

Mas nos discursos judiciais isso não basta, antes há toda vantagem em cativar o ouvinte (Rh. 1354b).

Os elementos que se relacionam com o auditório consistem em obter a sua benevolência, suscitar a sua cólera, e, por vezes, atrair sua atenção ou o contrário (Rh. 1415a).

Por fim, valendo-se da menção de Cícero ao estilo empregado e sua relação com a construção do eu discursivo, uma vez que este se torna seu espelho por meio de sinais (*signa*), cabe assinalar a relação do estilo empregado durante a prática oratória e o manejo das emoções. Menciona-se a prova patética, pois para Cícero tanto esta quanto a ética fazem parte dos afetos (de *Orat. II*, 212), de forma que, se em Aristóteles se tem um eu discursivo preponderantemente racional, em Cícero se tem um fundamentado na emoção, ainda que em ambos os autores a imagem discursiva do orador apresente também outras dimensões. Desta forma, Cícero aponta para a influência das emoções do orador sobre a audiência e sobre a necessidade de coerência entre as mesmas e o eu discursivo do orador, pensando-se novamente na noção do discurso como espelho. Ressaltando-se que, se para Aristóteles as emoções são suscitadas de modo argumentativo, guardando-se a devida analogia entre o eu discursivo e as emoções propostas, em Cícero o orador se vale de recursos cênicos e se inflama com os mesmos afetos propostos. Comparem-se as propostas mencionadas:

Nem pode acontecer que o ouvinte sofra, odeie, inveje, tema, seja levado às lágrimas e à misericórdia, se não parecer que todas estas paixões que o orador quer empregar no juiz estão impressas e marcadas no próprio orador (de *Orat. II*, 189).

Persuade-se pela disposição dos ouvintes, quando estes são levados a sentir emoção por meio do discurso, pois os juízos que emitimos variam conforme sentimos tristeza ou alegria, amor ou ódio (*Rh.* 1356a).

A expressão possuirá a forma conveniente se exprimir emoções e caracteres, e se conservar a “analogia” com os assuntos estabelecidos (*Rh.* 1408a).

Desta maneira, os excertos supramencionados ressaltam novamente as distintas ênfases destes dois tratados, assinalando que Cícero prima pela emoção enquanto o estagirita pela razão, onde se observa Cícero advertir que, caso o orador não espelhe veementemente as emoções que deseja provocar, corre o risco de cair na artificialidade. Partindo desta premissa, Cícero assinala ainda, que o mecanismo de construção de imagens discursivas não se encontra circunscrito à pessoa do orador, mas se estende também à causa em questão, que passa apresentar colorações distintas, ora luminosas, ora sombrias. Assim, esta proposta espelha os

mecanismos de autoenunciação presentes nos manuais de retórica, já mencionados. Portanto, observe-se a correlação existente entre os preceitos dos manuais e as reflexões apresentadas por Cícero ampliando a esfera de ação das imagens discursivas:

Deves te esforçar para mostrar que há dignidade ou utilidade naquilo que defendes, e para apontar que aquele para quem granjeias tal afeição não obteve qualquer proveito para si mesmo e nada fez, em absoluto, em seu próprio favor (de Orat. II, 2007).

Baseados nas próprias coias, tornaremos o ouvinte benevolente se elevarmos a nossa causa com louvores e rebaixarmos a do adversário com desprezo (Rhet. Her. I, 8).

[A benevolência será captada] a partir dos casos, se pelo elogio exaltarmos a nossa causa, e por meio do desprezo diminuirmos a causa dos adversários (Inv. I, 22).

Conclusão

Εἴρηκα, ἀκηκόατε, ἔχετε, κρίνατε⁹
Aristóteles (Rh. 1420a).

Concluindo este estudo, apontemos para o mecanismo de construção de imagens discursivas, visando sublinhar algumas características importantes, que geraram muitas discussões no meio acadêmico. Como já foi observado, as propostas de redação de ambos os tratados são distintas, conforme foi assinalado por Guérin (2006, p.712), de modo que as construções teóricas apresentam ênfases igualmente distintas. Aristóteles propôs um sistema retórico baseado na argumentação persuasiva, relegando a um segundo plano a dimensão psicológica do discurso (Rh. 1354a), ressaltando-se ainda que, o estagirita pensava nas assembleias e não nos tribunais enquanto redigia a Rhetorica. Cícero, por outro lado, apresentou uma reflexão sobre a prática oratória (GUÉRIN, 2006, p.712) alicerçado na doutrina presente nos manuais latinos, enfatizando sua dimensão emocional, tão importante nos tribunais que observava.

⁹ “[Eu] disse, [vós] ouvistes, tendes os fatos, julgai!” Conclusão de um dos discursos de Lísias: Contra Erastótenes. Tradução de Manuel Alexandre Júnior (2005, p.297).

Esta divergência quanto às ênfases assinala as principais diferenças quanto à dinâmica do eu discursivo na prática oratória, ressaltando ainda, que estas se ampliam, quando se considera que Cícero não se baseou na *Rhetorica* para apresentar os mecanismos de construção do eu discursivo. A influência aristotélica aponta para os meios de persuasão e a compreensão das matérias persuasivas, mas percebe-se uma clara reinterpretação destes conceitos por parte de Cícero segundo a doutrina dos manuais. Desta maneira, percebe-se que, apesar de Aristóteles mencionar a existência da captação de benevolência e a consequente possibilidade do vitupério dos adversários, ele não os aborda. Ressaltando-se também que, a não menção à captação de benevolência para os clientes assinala duas questões: por um lado, a inexistência desta prática nos tribunais atenienses, e, por outro, a não relação desta prática com as provas éticas.

Apresentar as virtudes ou os defeitos de alguém ou de uma causa não ampliam a credibilidade do orador, objetivo da construção do eu discursivo na teoria aristotélica, enquadrando-se, portanto, dentre as provas patéticas. Entretanto, os mesmos parâmetros utilizados por Aristóteles para balizar a construção do eu discursivo são encontrados indiretamente na proposta ciceroniana, estendendo-se também aos clientes e adversários, sob um prisma inverso, consonantemente com a doutrina presente nos manuais. Sob esta perspectiva, as provas patéticas são reinterpretadas como as emoções veementes e explícitas, enquanto as provas éticas, entendidas em um sentido ampliado, apontam para as imagens construídas visando à benevolência ou o ódio, inclusive das causas. Desta forma, ainda que exista a possibilidade de se ler as reflexões ciceronianas sob a ótica da teoria aristotélica, esta só ressalta o caráter abstrato e universal do sistema apresentado por Aristóteles, contra a parcialidade e praticidade da reflexão ciceroniana. Portanto, embora os dois autores diverjam quanto aos mecanismos empregados na construção do eu discursivo e sua dinâmica dentro da prática oratória, ambos concordam quanto à importância do mesmo na persuasão, pois “quase se poderia dizer que o caráter [do orador] é o principal meio de persuasão” (Rh. 1356a). E que “apresentar o seu caráter pelo discurso (...) muitas vezes tem mais poder do que a causa” (de Orat. II, 184).

Bibliografia

[CÍCERO]. *Retórica a Herênio*. Tradução por Ana Paula Celestino Faria e Adriana Seabra. São Paulo: Hedra, 2005.

ARISTÓTELES. Retórica. Tradução e comentários por Manuel Alexandre Júnior, Paulo Farmhouse e Abel do Nascimento Pena. Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda, 2005.

CÍCERO. De officiis. Tradução por Walter Miller. Cambridge: Harvard University Press, 1913.

CÍCERO. De Oratore. Editado por Kazimierz F. Kumanieck. Leipzig: Teubner, 1969.

FANTHAM, Elaine. The Roman world of Cicero's De oratore. Oxford: Oxford University Press, 2004.

_____. "Ciceronian Conciliare and Aristotelian Ethos". In: Phoenix, Vol.27, No. 3, 1973, pp. 262-275.

FORTENBAUGH, Willian W. "Benevolentiam conciliare and animos permovere: Some remarks on Cicero's De oratore 2.178-216". In: Rhetorica, Vol. 6, No. 3, 1988, pp. 259 - 273.

GUÉRIN, Charles. L'élaboration de la notion rhétorique de persona au I^{er} siècle av. J.-C.: antécédents grecs et enjeux cicéroniens. Tese. (Doutorado em Letras Clássicas) Université Paris XII – Val de Marne. Paris, 2006.

ILUNGA, Kabengele. O Da Invenção, de Marco Túlio Cícero: tradução e estudo. Dissertação (Mestrado em Letras Clássicas). Universidade de São Paulo. São Paulo, 2009.

PLUTARCO. Vidas paralelas: Demóstenes e Cícero. Introdução, tradução e notas por Marta Várzeas. Coimbra: Centro de Estudos Clássicos e Humanísticos, 2010.

QUINTILIANO. Instituciones Oratorias. Tradução por Ignácio Rodriguez e Pedro Sandier. Madrid: Librería de La Viuda de Hernando y Cia, 1887.

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

SARTORELLI, Elaine Cristine. Estratégias de Construção e de Legitimação do Ethos na Causa Veritatis: Miguel Servet e as Polêmicas Religiosas do Século XVI. Tese (Doutorado em Letras Clássicas). Universidade de São Paulo. São Paulo, 2005.

SCATOLIN, Adriano. A invenção no Do orador de Cícero: um estudo à luz de Ad Familiares I, 9, 23. Tese (Doutorado em Letras Clássicas). Universidade de São Paulo. São Paulo, 2009.

WISSE, Jakob. Ethos and Pathos from Aristotle to Cicero. Amsterdam: Adolf M. Hakkert Publisher, 1989.



Recebido em Outubro 2009
Aprovado em Dezembro 2009