

Anais do XIV Seminário de Iniciação Científica da Universidade Estadual de Feira de Santana, UEFS, Feira de Santana, 18 a 22 de outubro de 2010

CONVENCIMENTO E A PERSUASÃO NA RETÓRICA DO PADRE ANTÔNIO VIEIRA

Juan Erle Cunha de Oliveira¹; Eduardo Chagas Oliveira²

1. Pós-Graduando em Filosofia Contemporânea (UEFS), graduado em Licenciatura em História (UEFS), e-mail: Juan.erle@gmail.com
2. Orientador, Professor Adjunto da UEFS, DCHF, e-mail: echagas@uefs.br

PALAVRAS-CHAVE: Vieira; Convencimento; Persuasão.

INTRODUÇÃO

O presente texto tem como objetivo central estudar os âmbitos argumentativos das prédicas do Padre Antônio Vieira, usando como texto principal *O Sermão da Sexagésima*, pregado na Capela Real de Lisboa. Para tal, utilizaremos os pressupostos da *Nova Retórica*, de Chaïm Perelman e Olbrechts-Tyteca, principalmente as discussões que seus autores conduziram no *Tratado da Argumentação*¹ sobre os conceitos de *auditório universal* e *auditório particular*, *convencimento* e *persuasão*.

No *Tratado da Argumentação*, os conceitos *persuadir* e *convencer* são abordados, inicialmente, nos moldes de uma discussão que gira em torno de dois eixos importantes: de um lado, a existência de uma possível retórica “ideal”, que estaria apartada de quaisquer particularidades históricas e de uma mentalidade que se apóia na concepção de racionalidade universal, cujas teses ou valores defendidos com esta etiqueta devem ser aceitas por todos. Do outro lado, há o campo das opiniões, dos valores temporais e locais, em detrimento com o eterno (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 1999). O excerto a seguir serve para situar melhor a questão pensada por Perelman (1999, p.30):

De fato, assistimos aqui à retomada do debate universal entre os partidários da verdade e os da opinião, entre filósofos, indagadores do absoluto, e retores, envolvidos na ação. É por ocasião desse debate que parece elaborar-se a distinção entre *persuadir* e *convencer*, que gostaríamos de retomar em função de uma teoria da argumentação e do papel desempenhado por certos auditórios.

A distinção entre *persuadir* e *convencer*, a destarte, toma de empréstimo o debate em que a pretensão de uma validade absoluta nas humanidades se opõe às noções particulares ou contingenciais. Não obstante, ainda que essa distinção [do *persuadir* e do *convencer*] seja extremamente problemática – o próprio Perelman² achou que esse estorvo deveria permanecer -, o filósofo apresenta uma divisão que serve como guia, a saber:

¹ PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **Tratado da Argumentação**: A Nova Retórica. Trad.: Maria Ermantina Galvão. São Paulo: Martins Fontes, 1999.

² Embora o *Tratado da Argumentação* seja uma obra de parceria entre Chaïm Perelman e Lucie Olbrechts-Tyteca, alguns pesquisadores consideram que Olbrechts-Tyteca ocupou-se da seção mais técnica da obra, que é caso de alguns capítulos da Terceira Parte. Por isso, as seções precedentes – partes I, II e fragmentos da parte III – são identificadas como um trabalho eminentemente perelmaniano, principalmente as discussões que se sucedem em torno dos auditórios, do orador etc. Sendo assim, por questão de coerência citaremos, em alguns momentos, o nome de Perelman dissociado de Olbrechts-Tyteca (Cf. OLIVEIRA, Eduardo Chagas. **A “Nova Retórica”**: da “Regra de Justiça” ao “Ad Hominem”. Tese de doutorado apresentada ao Programa de Pós-graduação em Filosofia, do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas (IFCH), da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), 2007).

Anais do XIV Seminário de Iniciação Científica da Universidade Estadual de Feira de Santana, UEFS, Feira de Santana, 18 a 22 de outubro de 2010

Propomo-nos chamar *persuasiva* a uma argumentação que pretende valer só para um auditório particular e chamar *convincente* àquela que deveria obter a adesão de todo ser racional. O matiz é bastante delicado e depende, essencialmente, da idéia que o orador faz da encarnação da razão (PERELMAN, OLBRECHTS-TYTECA, 1999, p. 31).

Entretanto, adotando uma perspectiva que própria de uma teoria da argumentação, nenhuma concepção, pelo menos no campo das humanidades, deve se impor como a mais absoluta e por isso mesmo o debate sobre a distinção objetiva entre *convencer* e *persuadir* é bastante profícuo. Esse estorvo se agrava ainda mais quando à discussão são agregados outros expedientes da *Nova Retórica*, como é o caso do “papel desempenhado por certos auditórios”, cuja distinção “é muito mais incerta” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 199, p.33). O fragmento acima atesta ainda mais o caráter movediço da questão. Concorrem, nesse contexto, as mais variadas combinações subjacentes a uma argumentação: a definição do seu auditório, a noção de razão de um determinado lugar, a imagem que o orador faz dos seus ouvintes e, por último, o liame também incerto entre *auditório particular* e *auditório universal*. Embora ressalte a insuficiência teórica da divisão conceitual entre *persuadir* e *convencer*, por qual razão faz Perelman uso de uma distinção entre os dois termos? Ora, trata-se de sancionar a falta para colocar novamente a questão sobre outra maneira e assim o faz resgatando a retórica antiga, como os *Tópicos* de Aristóteles e os ensinamentos de oratória em Quintiliano.

Essa desconstrução filosófica, por assim dizer, surge do contato de Perelman com a lógica formal, onde o raciocínio está ligado à prova demonstrativa e da sua oposição à concepção de razão universal herdeira da tradição cartesiana. É por isso que as discussões sobre *persuasão* e *convencimento*, *auditório universal* e *auditório particular* perpassam as categorias do universal, da validade absoluta do raciocínio, como abordamos acima. Não obstante, a *Teoria da Argumentação* vincula-se também à controvérsia, que se traduz pela livre adesão dos ouvintes às teses que se apresentam ao assentimento, destacando-se também como um pressuposto epistemológico para as ciências humanas.

MATERIAL E MÉTODOS

O arcabouço teórico que utilizado no estudo está nos âmbito da Teoria da Argumentação/Nova Retórica, de Chaim Perelman, principalmente as discussões acerca do convencer e do persuadir. Do outro lado, o *corpus* de trabalho situa-se nos sermões do Pe. Antônio Vieira, especialmente o Sermão da Sexagésima.

DISCUSSÃO

Como exposto acima, a distinção entre *convencer* e *persuadir* não se dá por um liame objetivo em decorrência de outros expedientes da argumentação, como, por exemplo, a idéia que se faz dos auditórios. Por conseguinte, é possível que façamos uma sociologia do conhecimento de uma situação argumentativa ao investigar como é formado um auditório. Perelman assim descreve uma possível relação entre o convencer e o persuadir com o auditório:

É, portanto, a natureza do auditório ao qual alguns argumentos podem ser submetidos com sucesso que determina em ampla medida tanto o aspecto

Anais do XIV Seminário de Iniciação Científica da Universidade Estadual de Feira de Santana, UEFS, Feira de Santana, 18 a 22 de outubro de 2010

que assumirão as argumentações quanto o caráter, o alcance que lhes serão atribuídos. Como imaginaremos os auditórios aos quais é atribuído o papel normativo que permite decidir da natureza convincente de uma argumentação? (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 1999, p. 33).

A natureza de um auditório pode ser, em determinadas argumentações, o caminho para se chegar à questão do *convencimento* e a *persuasão*. Aliás, como afirma Eduardo Chagas Oliveira a:

[...] Nova Retórica centraliza o seu foco no auditório e não no orador. A ênfase está em quem ouve (para quem se fala) em detrimento de quem fala. Embora Perelman [e OlbrechtsTyteca] omitam essa informação, é incontestado que a adoção deste pressuposto está em conformidade com o exposto por Aristóteles na Retórica, pois toda argumentação deve ser planejada com relação a uma audiência [...] (OLIVEIRA, 2007, p. 156-157).

Assim, a pergunta de Perelman [“Como imaginaremos os auditórios aos quais é atribuído o papel normativo que permite decidir da natureza convincente de uma argumentação?”] dá a pista para perquirir a questão do convencer e persuadir em Vieira nos moldes de uma discussão acerca dos auditórios.

Embora haja nos sermões de Vieira os auditórios factuais, estamos falando de uma retórica que se pretende universal e busca atingir a todos. A Palavra de Deus, como está exposta na Bíblia, não faz distinção entre os homens, sendo todos estes, essencialmente, iguais. A existência de um auditório universal em Vieira corresponde a tratar os acontecimentos da época como exemplos históricos dos desígnios de Deus. Os auditórios particulares são relevantes, não obstante, na construção das prédicas na medida em que conferiam à retórica de Vieira um aspecto mais prático. Todavia, eram os auditórios particulares, aqueles que habitavam as capelas, entre outros, a encarnação de um auditório universal.

A apologia dos desígnios divinos nos sermões não deixa de lado o seu poder de apelo. Vieira glorifica a Deus nos seus escritos, o que parecer constituir uma espécie de panegírico, mas ao mesmo tempo conclama a *ação pela conversão*, como escreve no *Sermão da Sexagésima*:

Semeadores do Evangelho, eis aqui o que devemos pretender nos nossos sermões, não que os homens sáiam contentes de nós, senão que sáiam muito descontentes de si; não que lhes pareçam bem os nossos conceitos, mas que lhes pareçam mal os seus costumes, as suas vidas, os seus passatempos, as suas ambições, e enfim, todos os seus peccados (VIEIRA, 1945, p. 35).

No excerto acima há intenção de Vieira em mudar as convicções dos fiéis, mas com vistas à ação – comportamentos, costumes etc. Assim, estamos diante de um convencer que não se restringe ao mero esclarecimento. O convencimento não é o fim em si mesmo, mas também o meio encontrado por Vieira para que os fiéis mudem de comportamento e de costume. É, portanto, o convencimento também um meio suasório.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Anais do XIV Seminário de Iniciação Científica da Universidade Estadual de Feira de Santana, UEFS, Feira de Santana, 18 a 22 de outubro de 2010

A retórica do Padre Antônio Vieira, embora ancorada no universal católico, traz as implicações de uma argumentação que procura somente convencer a todos pelo auditório universal, mas sobretudo traz um apelo através da retórica universal, o que significa estimular uma ação. É uma experiência retórica que mostra o quanto é insidioso traçar um perfil do *convencer* e do *persuadir*, revelando o ardil que as argumentações podem nos oferecer. Encontramos nas prédicas vieirinas um caso particular, no que concerne ao persuadir e convencer do *Tratado da Argumentação*, na medida em que a aplicação de uma distinção estanque entre convencimento e persuasão dentro da análise dos sermões pode ser um erro. Caso particular, ainda, porque o próprio Perelman propõe uma distinção, mas, é preciso dizer, conforme discutimos mais acima, pra sancionar uma falta ou para melhor discutir o caráter movediço da questão. É preciso separar para unir novamente.

REFERÊNCIAS

- OLIVEIRA, E. C. A “Nova Retórica”: da “Regra de Justiça” ao “Ad Hominem”. Tese de doutorado apresentada ao Programa de Pós-graduação em Filosofia, do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas (IFCH), da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), 2007.
- PÉCORA, A. Teatro do sacramento: a unidade teológico-retórico-política dos sermões de Antonio Vieira. São Paulo: Edusp; Campinas: Edunicamp, 1994.
- PERELMAN, C. Ética e Direito. São Paulo: Martins fontes, 2000.
- PERELMAN, C. Retóricas. São Paulo: Martins Fontes, 1999.
- PERELMAN, C. OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. Tratado da Argumentação: A Nova Retórica. Trad.: Maria Ermantina Galvão. São Paulo: Martins Fontes, 1999.
- SOUZA, A. C. M.. Literatura e sociedade. 8 ed. São Paulo: T.A. Queiros: Publifolha, 2000.
- VAINFAS, R. A heresia dos índios: catolicismo e rebeldia no Brasil colonial. São Paulo: Companhia das Letras, 1995.
- VIEIRA, A. Sermões. Porto: Lello e Irmão, 1945. Vol I.