



# Colégio Evangélico Almeida Barros

Data: 03/11/2020

3º ano médio

Profª Ester Paiva

## Filosofia

### Nova Retórica

Questões referentes ao uso da linguagem e à sua relação com a verdade ou o engano têm sido objetos de reflexão desde as origens da Filosofia. Na Antiguidade, por exemplo, Aristóteles organizou a Analítica, que deu origem à Lógica formal, além de refletir sobre a dialética e a retórica, abordando as diferentes formas empregadas na tentativa de persuadir as pessoas, tais como as afirmações hipotéticas e os apelos emocionais. [5] Informações sobre a obra de Aristóteles.

A partir da Modernidade, a Lógica formal, cujo objetivo é a demonstração da verdade das proposições, passou a ser vista como uma linguagem específica para ser aplicada às ciências. Porém, há inúmeras situações da vida social que exigem o exercício da argumentação, na tentativa de convencer pessoas quanto ao valor de certas opiniões.

Pensando nisso, na década de 1940, o pensador polonês Chaim Perelman abordou elementos da Lógica formal e da Lógica informal, estabelecendo a *Lógica da Argumentação*, também conhecida como *Nova Retórica*, cujo objeto de estudos é a argumentação em contextos de desacordo entre pessoas.

Segundo Perelman, argumentar é um modo de agir sobre os ouvintes por meio do discurso. Trata-se de elaborar e fornecer razões a favor de uma tese ou contra ela, buscando a adesão de quem ouve. Logo, aquele que argumenta precisa perceber para quem está falando, ou seja, quais são as características de seu público. Afinal, o que está em jogo numa situação de argumentação não é somente a verdade das proposições, como na demonstração lógica, mas também a possibilidade de haver diferentes julgamentos de valor sobre o que é dito.

Portanto, mesmo que dois interlocutores demonstrem logicamente a validade de suas opiniões, terão que explicar um para o outro a diferença de valor que percebem entre elas. Daí a importância de defendê-las com argumentos convincentes, o que se torna ainda mais relevante quando uma ação depende do acordo entre opiniões. Logo, o orador deve demonstrar apreço pela adesão do público, o que significa que não deve tentar impor suas ideias, nem enganar seus interlocutores, mas, ao contrário, buscar a convicção deles, por meio da exposição de razões racionais que fundamentem suas afirmações. Nesses casos, a argumentação é o elemento que substitui a força e a violência para obter a adesão dos ouvintes e conduzi-los à ação.

Levando em conta esses aspectos, Perelman destacou dois tipos de discursos persuasivos:

- a educação, que procura reafirmar opiniões já aceitas, apresentando-as como premissas desejáveis;
- a propaganda, que procura modificar opiniões para criar novos interesses.

Diante desses dois tipos de discurso, tão presentes na vida social, ter conhecimentos sobre a argumentação pode contribuir para tornar as pessoas mais críticas e menos vulneráveis a falácias e manipulações.



### Para ler e refletir

No texto a seguir, Perelman reflete sobre o papel do discurso como meio não violento de se buscar a adesão das pessoas a determinada crença ou opinião.

Pode-se, de fato, tentar obter um mesmo resultado, seja pelo recurso à violência, seja pelo discurso que visa à adesão dos espíritos. É em função dessa alternativa que se concebe com mais clareza a oposição entre liberdade espiritual e coação. O uso da argumentação implica que se tenha renunciado a recorrer unicamente à força, que se dê apreço à adesão do interlocutor, obtida graças a uma persuasão racional, que este não seja tratado como um objeto, mas que se apele à sua liberdade de juízo. O recurso à argumentação supõe o estabelecimento de uma comunidade dos espíritos que, enquanto dura, exclui o uso da violência. Consentir na discussão é aceitar colocar-se do ponto de vista do interlocutor, é só se prender ao que ele admite e não se prevalecer de suas próprias crenças. Senão na medida em que aquele que procuramos persuadir está disposto a dar-lhe seu assentimento. [...] De fato, toda comunidade, seja ela nacional ou internacional, prevê instituições jurídicas, políticas ou diplomáticas que permitem resolver certos conflitos sem que se seja obrigado a recorrer à violência. Mas é uma ilusão crer que as condições dessa comunhão das consciências estão escritas na natureza das coisas. [...]



PERELMAN, Chaim; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. *Tratado da argumentação: a Nova Retórica*. São Paulo: Martins Fontes, 1996. p. 61-62.

Perelman se inspirou na obra de Aristóteles para criar uma teoria da argumentação, conhecida como Nova Retórica, por meio da qual defende ser possível inserir juízos de valor na esfera racional.

## Exercícios

1- Cada item a seguir destaca uma afirmação presente no texto de Perelman. Explique os sentidos dessas afirmações e posicione-se criticamente em relação a elas. Argumente para justificar seu ponto de vista.

a) “o recurso à argumentação supõe o estabelecimento de uma comunidade dos espiritas que, enquanto dura, exclui o uso da violência”.

---

---

---

---

---

b) “Conseguir na discursão é aceitar colocar-se do ponto de vista do interlocutor, é só prender ao que ele admite e não se prevalecer de suas próprias crenças”.

---

---

---

---

---

➤ A tira a seguir faz uma crítica às mudanças, ocorridas nas últimas décadas, quanto à forma de se apresentar um produto aos consumidores:



Estabeleça relações entre o conteúdo da tira e o conceito de propaganda no pensamento de Perelman.

Estabeleça relações entre o conteúdo da tira e o conceito de propaganda no pensamento de Perelman.

---

---

---

---

---

---

---