

# A NOVA RETÓRICA DE CHAÏM PERELMAN<sup>1</sup>

Ramon Rebouças Nolasco de Oliveira<sup>2</sup>  
Danielle Freitas de Souza<sup>3</sup>

## RESUMO:

Propõe-se abordar, neste trabalho, o pensamento do filósofo Chaïm Perelman e sua Nova Retórica, como um resgate da antiga retórica de Aristóteles, compreendida como arte dos discursos. Em Perelman, a retórica não é simplesmente a arte de persuadir pelo discurso, mas também de analisar e identificar os meios para fazê-lo, ajudando na estruturação e elaboração dos argumentos. Nesta retórica, assim, participam a demonstração e a lógica formal, quando admitidas as verdades das premissas da argumentação. Todavia, a retórica diz respeito mais à adesão do que à verdade, voltando-se ao auditório ao qual é direcionado o discurso. Diante da ausência de provas evidentes, Perelman propõe um método baseado na argumentação, no conhecimento do auditório, de suas premissas e capacidades de adesão. Perelman distancia-se das correntes positivistas (dogmatismos) e cepticistas, classificando-se numa filosofia do “meio-termo”, do razoável, pois não busca verdades absolutas nem se contenta com o pensamento de que não há afirmações corretas. Desse modo, basta-lhe um argumento *suficiente*, que seja contestável, porém não contestado, que se baseie na razoabilidade do homem comum e seja capaz de persuadir o auditório a quem se dirige. A noção aristotélica de dialética é retomada por Perelman para enfatizar a importância das premissas prováveis, proposições tópicas, opiniões (*doxa*) aceitas por “todos” ou por uma maioria qualificada. O seu “Tratado da Argumentação” (2005) explora a lógica dos julgamentos de valor, situando-se num terceiro caminho, entre racionalidade apodítica e ontologia vazia: na argumentação, que não nega *certa* racionalidade. Perelman rompe com o racionalista cartesiano, trabalha com o raciocínio dialético, mas reconhece que não se argumenta diante da evidência, mas do verossímil/provável/plausível, fora das certezas.

**Palavras-chave:** Nova Retórica. Persuasão. Discurso. Adesão. Auditório. Razoabilidade.

## ABSTRACT

Is approached, at work, the thought of the philosopher Chaïm Perelman and his New Rhetoric, as a recovery of ancient rhetoric of Aristotle, understood as art of discourse. In Perelman, the rhetoric is not simply the art of persuasion through discourse, but also to analyze and identify the means to do so, assisting in the structuring and preparation of arguments. In this rhetoric, participates the demonstration and the formal logic, when admitted the truths from the premises of the argument. However, the rhetoric is more concerned with the adherence than the truth, turning to the audience to whom the speech is directed. Given the absence of clear evidence, Perelman proposes a method based on

---

<sup>1</sup> Trabalho realizado, como resultado parcial do Projeto de Pesquisa “Interpretação dos direitos humanos à luz do pensamento jusfilosófico: dialogando com Hannah Arendt, C. Perelman e Roberto Lyra Filho”, institucionalizado no âmbito da Universidade do Estado do Rio Grande do Norte (UERN), sob orientação da Prof.<sup>a</sup> Ms. Veruska Sayonara de Góis.

<sup>2</sup> Aluno regular do Mestrado em Ciências Sociais e Humanas da Universidade do Estado do Rio Grande do Norte (UERN). Especialista em Direitos Humanos e Graduado em Direito pela UERN. Membro do Grupo de Estudo do Pensamento Complexo da UERN (E-mail: ramonreboucas@yahoo.com.br).

<sup>3</sup> Acadêmica do Curso de Graduação em Direito da Universidade do Estado do Rio Grande do Norte (UERN) (E-mail: danifrts@hotmail.com).

reasoning, knowledge of the auditorium, their assumptions and adhesion capabilities. Perelman distance themselves from the current positivist (dogmatism) and scepticism, sorting on a philosophy of "middle ground", of reasonable, because it does not seek absolute truths or contents with the thought that there is no correct statements. Thus, all you need is a sufficient argument, that is debatable, but uncontested, which is based on the reasonableness of the common man and be able to persuade the audience to whom it is addressed. The Aristotelian notion of dialectic is taken up by Perelman to emphasize the importance of probable premises, propositions topical opinions (*doxa*) accepted by "all" or by a qualified majority. Your "Treaty of Argumentation" (2005) explores the logic of value judgments, reaching a third way, between rationality and apodictic empty ontology: the argument does not deny that certain rationality. Perelman breaks with the Cartesian rationalist, works with the dialectical reasoning, but acknowledges that it argued before the evidence, but the probable/likely/plausible, outside of certainties.

**Keywords.** New Rhetoric. Persuasion. Speech. Adherence. Auditory. Reasonableness.

## 1. INTRODUÇÃO

Neste texto, pretende-se tratar acerca da Nova Retórica, fundada pelo filósofo Chaim Perelman. Para tanto, buscar-se-á explorar de que modo este pensador realizou o resgate da antiga retórica de Aristóteles e de sua dialética.

Como, em Perelman, a retórica não é simplesmente a arte de persuadir pelo discurso, mas também de analisar e identificar os meios de fazê-lo, o orador, neste mister, precisa estruturar e elaborar seus argumentos, a partir de um dado auditório, o qual pode aderir, ser persuadido, em maior ou menor grau de intensidade.

A retórica diz respeito mais à adesão do que à verdade, voltando-se ao auditório ao qual é direcionado o discurso. Diante da ausência de provas evidentes, Perelman propõe um método baseado na argumentação, no conhecimento do auditório, de suas premissas e capacidades de adesão. Perelman distancia-se das correntes positivistas (dogmatismos) e cepticistas, classificando-se numa filosofia do "meio-termo", do razoável, pois não busca verdades absolutas nem se contenta com o pensamento de que não há afirmações corretas. Desse modo, basta-lhe um argumento *suficiente*, que seja contestável, porém não contestado, que se baseie na razoabilidade do homem comum e seja capaz de persuadir o auditório a quem se dirige. A noção aristotélica de dialética é retomada por Perelman para enfatizar a importância das premissas prováveis, proposições tópicos, opiniões (*doxa*) aceitas por "todos" ou por uma maioria qualificada. O seu "Tratado da Argumentação: a nova retórica" (2005) explora a lógica dos julgamentos de valor, situando-se num terceiro caminho, entre

racionalidade apodítica e ontologia vazia: na argumentação, que não nega *certa* racionalidade. Perelman rompe com o racionalista cartesiano, trabalha com o raciocínio dialético, mas reconhece que não se argumenta diante da evidência, mas do verossímil/provável/plausível, fora das certezas.

No presente trabalho abordar-se-á a concepção de retórica trazida pelo filósofo Chaim Perelman, através de um estudo bibliográfico de algumas de suas obras, tais como “*Lógica Jurídica: a nova retórica*” e “*Retóricas*”. No primeiro momento será exposta, de forma breve, a relação da retórica de Aristóteles com a Nova Retórica de Perelman e, posteriormente, discorreremos acerca desta última e de seus principais pontos e características, intercalando, em alguns momentos, o pensamento do autor com algumas reflexões sobre direitos humanos.

## 2. DE ARISTÓTELES A PERELMAN: RETÓRICA E DIALÉTICA

A palavra retórica tem sua origem na Grécia antiga e significa literalmente a arte/técnica de bem falar. Para Aristóteles, a retórica é a faculdade de buscar, em qualquer caso, os meios possíveis para persuadir utilizando, para tanto, o discurso. Diferentemente de outras artes que visam persuadir sobre seu próprio objeto, a retórica não se restringe; ela é capaz de descobrir meios de persuasão sobre qualquer assunto dado, podendo ser seu objeto qualquer coisa discutível.

Perelman, em sua obra “*Retóricas*”, reconhece que a noção de dialética era considerada com desconfiança, haja vista ter recebido concepções tão diversas “que apenas pode ser utilizada indicando-se com precisão em que sentido é entendida” (PERELMAN, 1997, p. 3). Mas, para ele, é preciso recordar o sentido primitivo do termo dialética, que está associado à “arte do diálogo”. Assim, percebe-se que a retórica e a dialética aristotélicas estão intimamente relacionadas, no sentido de que ambas constituem uma faculdade voltada para o diálogo, o discurso, a argumentação. São vistas como técnicas de se buscar, dentro da teoria da argumentação, os meios de persuasão e convencimento, sendo os termos confundidos (intencionalmente) algumas vezes por Perelman em seus textos. A escolha, aliás, pelo termo “retórica” no lugar de “dialética” para a denominação de seu trabalho, deu-se em razão de a dialética gerar certa confusão em questões de concepção e pelo maior destaque, na Antiguidade, dado pelas teorias antigas da retórica às ideias de adesão visadas pelo discurso, que constitui o cerne de sua “Nova Retórica”.

O raciocínio dialético para Aristóteles não é como o raciocínio analítico, cuja validade retira da conformidade às leis da lógica formal, pois, “neste último, ou as premissas são verdadeiras, e nesse caso a correção do raciocínio garante a verdade da conclusão, ou são hipotéticas, e então a conclusão também é hipotética” (PERELMAN, 1997, p. 6). Já o raciocínio dialético trabalha com o verossímil ou racional, devendo a conclusão ser aceita pelo interlocutor, o que afasta o desenvolvimento de um raciocínio impessoal ou automático, pois também não parte de evidências ou hipóteses, mas são diálogos críticos, nos quais as premissas e a adesão do autor são essenciais, pelo que as teses são postas à prova e contrapostas a outras teses asseguradas. Assim, a dialética mostra-se indispensável somente na ausência de critérios objetivos para solução de controvérsias, quando não se pode provar a verdade das premissas pela evidência ou demonstração.

O raciocínio dialético, em Aristóteles, é aquele cujas hipóteses iniciais são racionais, ou seja, aceitas pelo senso comum, pela grande maioria dos homens ou pelo menos pelos mais sensatos dentre eles. Para estar seguro, a propósito delas, da concordância do interlocutor, escolhe-se como premissas teses notórias ou aquelas às quais este último mostra explicitamente sua adesão. É por essa razão que o dialético deve recorrer constantemente ao método de perguntas e respostas. (PERELMAN, 1997, p. 7).

Nesse sentido, como Aristóteles, Perelman trabalha com o raciocínio dialético, pois trata em sua teoria sobre as questões controversas, cujo resultado não se pode obter com métodos meramente objetivos, mas por meio do discurso e da capacidade de adesão dos auditórios, adesão esta facilitada pela escolha das premissas, ao analisar-se o auditório.

### 3. A NOVA RETÓRICA

Para Perelman, as suas reflexões sobre retórica não se desenvolveram “no âmbito de uma disciplina existente, nitidamente caracterizada, com seus problemas e métodos tradicionalmente definidos”, mas estariam “nas fronteiras da lógica e da psicologia” e o objeto desta disciplina “o estudo dos meios de argumentação, não pertencentes à lógica formal, que permitem obter ou aumentar a adesão de outrem às teses que se lhe propõem ao assentimento” (PERELMAN, 1997, p. 57).

Em “Lógica Jurídica: Nova Retórica”, o filósofo apresenta mais quatro observações

complementares a esta definição: 1) é por meio do discurso que a retórica busca persuadir; 2) a demonstração e a lógica formal possuem relação com a retórica, na medida em que a última analisa a primeira, e esta se mostra convincente se admitidas as verdades das premissas de que parte; 3) “a adesão a uma tese pode ter intensidade variável” (PERELMAN, 1998, p. 142), e, se tratando de valores e da possibilidade de confronto entre eles, o aumento desta intensidade pode ser útil para o resultado do impasse; 4) a retórica diz respeito mais à adesão do que à verdade, visto que a adesão volta-se aos espíritos, ao auditório ao qual é direcionado o discurso, e a verdade está ligada à lógica formal, à demonstração.

Porque é através do discurso que a retórica busca persuadir, Perelman foca-se na argumentação, excluindo de sua investigação outros procedimentos empregados para obtenção ou aumento da adesão, retirando daí o recurso à experiência (interna ou externa), por não considerar a argumentação, entrando em jogo, porém, “a argumentação a respeito das interpretações da experiência” (PERELMAN, 1997, p. 58), que farão parte do campo de estudo. V.g. “É o que acontecerá quando o comerciante pretender, defender a brancura de um brilhante onde o comprador vê reflexos amarelados” (PERELMAN, 1997, p. 58).

Perelman não adota a distinção kantiana entre “o que é dado ao entendimento e o que provém deste” (PERELMAN, 1997, p. 58), sendo a contribuição do sujeito variável, já que a distinção entre fato e interpretação depende da observação, sendo a concordância ou não o critério definidor. O intento do autor se distancia da psicologia, embora se preocupe com o estado de consciência do interlocutor e seu grau de adesão à tese, pois seu trabalho se volta mais para aspectos lógicos, em sentido amplo, dos meios de prova.

É mister destacar que Perelman esclarece haver uma divisão clássica entre persuadir e convencer. A persuasão seria obtida por meios irracionais, dirigida à vontade, mais individual e interna, ligada à opinião, sugestão, aparência. O convencimento seria alcançado racionalmente, objetivando o entendimento, convicção que valeria para outrem, relacionando-se com a ciência e a realidade. Sob o ponto de vista do resultado, persuadir é mais do que convencer, pois consegue induzir à ação. Porém, para o filósofo, esta oposição convicção-persuasão não é tão relevante, uma vez que a adesão do ouvinte pode ser conseguida por tantos mecanismos que não se reduziriam aos meios da lógica formal (das ciências matemáticas), nem da simples sugestão.

Perelman nota que suas preocupações, estranhamente, se parecem com as que estão presentes na *Retórica* de Aristóteles, já que esta palavra desapareceu do vocabulário filosófico ou foi tratada com desconfiança, não sabendo a maior parte dos autores lidarem com ela,

demonstrando dificuldades em identificar seu objeto. Em Aristóteles, a retórica volta-se para os assuntos sobre os quais tem que se deliberar sem que haja modos de se atingir a certeza, restando sustentar opiniões aceitas. Ao invés do verdadeiro, nela o objeto seria o opinável, verossímil, provável.

Por retórica, Perelman (1997, p. 69) afirma se referir à “lógica do preferível”, limitando sua área de estudo às argumentações pelas quais se é convidado a aderir a uma opinião e não a outra. Ou seja, a retórica, para o autor, diferentemente da lógica, não se volta à busca da verdade abstrata, categórica ou hipotética, mas tenciona a adesão do público a quem dirige seu discurso. A argumentação depende, assim, do auditório. “Sua meta é produzir ou aumentar a adesão de um determinado auditório a certas teses e seu ponto inicial será a adesão desse auditório a outras teses” (PERELMAN, 1998, p. 70).

A noção de auditório é fundamental para compreender a retórica de Perelman. Para ele, em deliberações que envolvam vários interlocutores, o orador deve se comportar como se estivesse diante do auditório universal. Este, por sua vez:

[...] tem a característica de nunca ser real, atualmente existente, de não estar, portanto, submetido às condições sociais ou psicológicas do meio próximo, de ser, antes, ideal, um produto da imaginação do autor e, para obter a adesão de semelhante auditório, só se pode valer-se de premissas aceitas por todos ou, pelo menos, por essa assembleia hipercrítica, independente das contingências de tempo e de lugar, à qual se supõe dirigir-se o orador. O próprio autor deve, aliás, ser incluído nesse auditório que só será convencido por uma argumentação que se pretende objetiva, que se baseia em “fatos”, no que é considerado verdadeiro, em valores universalmente aceitos. Argumentação que conferirá à sua exposição um cunho científico ou filosófico que as argumentações dirigidas a auditórios mais particulares não possuem. (PERELMAN, 1997, p. 73)

Dessa forma, toda a argumentação deve partir, segundo Perelman, de teses as quais aderem o auditório que se quer persuadir ou convencer. O conhecimento prévio do auditório é, portanto, de suma importância, pois através do estudo deste, de suas premissas, que o orador irá desenvolver sua argumentação, sempre visando a capacidade de adesão dos interlocutores: “O orador deve conhecer seu auditório, ou ao menos os posicionamentos deste em relação ao assunto abordado” (PERELMAN, 1998, p. 157). Se ele não conhecer, pode partir para o método de perguntas e respostas (método socrático — *maieutica*), mas, se assim não puder proceder, “é obrigado a partir de hipóteses ou de presunções sobre o que é aceito

pelo auditório” (PERELMAN, 1998, p. 158). Quando o público é heterogêneo e não é possível ao orador se referir a nenhum corpo de doutrina pré-constituído, a solução então é fundamentar-se em teses geralmente admitidas, em opiniões comuns, nas decorrentes do senso comum.

Segundo Perelman, cada civilização, cada cultura, cada época, ciência ou indivíduo tem seu auditório universal, pois, nestas, fabrica-se um modelo de homem que é ao mesmo tempo encarnação da razão, da ciência particular que nos preocupa ou da filosofia, o qual se procura convencer, e que varia de acordo com nosso conhecimento sobre os outros homens, civilizações, sistemas de pensamentos ou com o que admitimos serem verdades objetivas ou fatos indiscutíveis.

Distingue-se a retórica da lógica também porque, na retórica, importa a impressão que o auditório tem a respeito do orador e essa interação estabelece a autoridade, o prestígio ou a competência, enquanto que, na lógica, como em ciência, as ideias procuram reproduzir o real ou verdadeiro, independente de marcas pessoais. É preciso lembrar que, diante do fato inquestionável, não há espaço para a retórica, pois a questão se resolve pela experiência.

A retórica não é coerciva e sua argumentação é sempre questionável, já que não se dá no interior de um sistema formal, como a lógica, do qual se deduzem regras a partir de premissas aceitas por pressuposição. A argumentação retórica (social, jurídica, política e filosófica), como já mencionado, não é formal, pelo que se pressupõe a ambiguidade e confusão dos termos polissêmicos em que se baseia, como noções confusas. Daí que, no direito, especialmente, revelam-se de grande utilidade os conceitos indeterminados, que abrem espaço para a retórica no processo de interpretação e aplicação do direito, envolto aos problemas da linguagem. Exemplo disto é a discussão em torno dos Direitos Humanos e das diversas interpretações que lhe são atribuídas, dependendo da concepção de cada povo, civilização, em determinado tempo ou espaço. Nesse campo, é notória a importância da retórica, através de um argumento o qual Perelman denomina de “suficiente”, na solução dos conflitos que surgem dos casos particulares onde se tem um confronto entre os direitos do homem. Suficiente, pois, tal argumento não se propõe a ser absoluto, mas razoável para determinada sociedade, época, comunidade ou grupo de indivíduos.

Para Perelman, a eficácia está para a retórica assim como a validade para a lógica e a correção para a gramática. Ele entende que há áreas, como da argumentação religiosa, da educação moral ou artística, da filosofia e do direito, que a argumentação só pode ser retórica, não se aplicando os raciocínios da lógica formal quando a questão não é de validade, mas de

juízos de valor, e aposta no discernimento dos ouvintes para garantir a validade do raciocínio retórico, pois julga que a retórica não é uma opção menos segura que a lógica formal, nem que se direciona aos ingênuos e aos ignorantes.

Ciente de que a expansão de várias posturas dogmáticas marginalizaram a retórica, Perelman acredita que os fracassos do racionalismo, do positivismo e do empirismo permitem enxergar na técnica da argumentação retórica uma opção para lidar com as relações humanas e uma lógica dos juízos de valor, porquanto considera e respeita “o outro”, pesa argumentos prós e contrários, para, então, deliberar. Este tratamento é fundamental para as questões que envolvem os Direitos Humanos, pois, no âmbito internacional, por exemplo, deve-se respeitar a soberania e os costumes inerentes a cada país e povo. Assim, é preciso atentar-se a esses fatores no momento da elaboração do discurso, para que seu argumento não se confunda com desrespeito, ignorância ou um discurso de ódio.

Perelman diz que são chamadas de verdades as nossas opiniões mais seguras e provadas, pois a racionalidade não é uma faculdade invariável e completa. Se, pela evidência, admite-se que não se pode chegar ao conhecimento absoluto (verdade), a diferença entre opinião e verdade não é quanto à natureza, mas, talvez, meramente quanto ao grau. Ambos são plausíveis, relativos, possíveis, controversos e imprecisos.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nas situações em que não se podem utilizar dos meios convencionais da lógica formal, do raciocínio analítico, para solucionar problemas nos quais preponderam não verdades, mas conhecimentos verossímeis, plausíveis, etc.; onde não se é possível alcançar respostas absolutas; é que a retórica (em todo seu conteúdo argumentativo) atua.

Perelman observou a importância das teorias de argumentação, que por tanto tempo ficaram esquecidas ou mal vistas pelo sentido pejorativo que lhes foi atribuído, e, resgatando a retórica (dialética) esquecida de Aristóteles, foi capaz de apresentar uma nova concepção de retórica, baseada no estudo dos auditórios, universais ou especializados, de suas premissas, seus lugares-comuns, etc., dando, assim, maior atenção e respeito a quem ouve e não só a quem fala.

O sistema jurídico, apesar de ser constituído por leis escritas, possui em seus fundamentos juízos de valor, princípios, condutas aceitáveis ou não-aceitáveis pré-



determinadas por uma gama de aspectos sociais, econômicos, políticos, etc. Há momentos da vida prática, nos casos particulares, em que estes princípios e direitos se chocam e não há uma metodologia específica, certa ou verdadeira a ser seguida na busca da melhor solução. Nesses casos, em que há conflito, dúvida, choque de valores ou princípios não facilmente hierarquizados, o meio mais viável para se chegar a um resultado é a argumentação.

Para Perelman, a ambição de alguns filósofos em buscar um fundamento evidente e absoluto é compreensível. É tentadora a ideia de um fundamento incontestável, que descartaria para sempre qualquer dúvida a seu respeito. Porém, numa ciência que trata de questões valorativas, nem sempre compartilhadas, como a que diz respeito aos Direitos Humanos, a busca de um fundamento absoluto válido a qualquer sociedade em qualquer tempo da história torna-se inviável. Perelman propõe, então, um fundamento *suficiente*, um posicionamento teórico não evidente ou arbitrário, mas fundamentado no razoável para todas as mentes, dependente, assim, da aceitação do que se concebe como auditório universal; pensamento “meio-termo”, que não objetiva o absolutismo do fundamento, nem também se esquiva de propor soluções para a problemática.

A Nova Retórica de Perelman surge, assim, como alternativa para se pensar o conhecimento tanto da filosofia quanto do próprio direito, na medida em que propõe o reconhecimento da argumentação como meio de se alcançar soluções razoáveis.

## REFERÊNCIAS

PERELMAN, Chaïm. *Ética e direito*. São Paulo: Martins Fontes, 1996.

\_\_\_\_\_. *Retóricas*. Trad. Maria Ermantina Galvão G. Pereira. São Paulo: Martins Fontes, 1997.

\_\_\_\_\_. *Lógica jurídica: a nova retórica*. São Paulo: Martins Fontes, 1998.

PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. *Tratado da argumentação: a nova retórica*. 2. ed. Trad. Maria Ermantina de Almeida Prado Galvão. São Paulo: Martins Fontes, 2005.