

SOBRE SUJEITOS RACIONAIS E APAIXONADOS

Dílson Ferreira da Cruz¹

- RESUMO: Desde seu nascimento, a Retórica convive com um cisma insuperável: de um lado, Platão afirma que o orador deve buscar o bom e o verdadeiro; tem de seguir a lógica e sustentar-se com um discurso sóbrio, no qual prevalece a razão, o *logos*, e para o qual as coisas interessam pelo que são em si mesmas. No outro extremo da ágora está Cícero, para quem a Retórica não tem que procurar pela essência de nada, mas fazer com que a opinião do orador, seja ela verdadeira ou não, passe a ser também a do auditório. Para tanto, a lógica, tão acalentada por Platão, é de bem pouca valia, pois o orador, se quiser ter sucesso, deve levar os corações da cólera à doçura ou desta àquela. Como se vê, é uma retórica alicerçada sobre o *pathos*, ou, como diriam os semioticistas, no estado das almas. Este artigo se propõe a pensar essa questão utilizando o instrumental da semiótica dita tensiva com o objetivo de mostrar que, no discurso do grego, predominam as valências ligadas à extensidade, ao inteligível, às características dos objetos; ao passo que, nos ensinamentos do romano, são as valências relacionadas à intensidade, ao sensível, que se destacam.
- PALAVRAS-CHAVE: Retórica. Semiótica. Tensividade. Platão. Cícero. *Pathos*.

Introdução

O sujeito sempre esteve no cerne da reflexão semiótica. Afinal, a narratividade é engendrada pela sucessão de relações de junção (conjunção ou disjunção) que o sujeito estabelece com objetos ao buscar a liquidação de suas faltas. Se, por um lado, o valor investido em tais objetos facilmente explica o que os torna desejáveis ou repulsivos; por outro, explicar a origem do valor não é tarefa tão simples, como também não o é determinar o valor que o sujeito atribui ao próprio valor. Para resolver essa questão, é preciso, mais uma vez, recorrer ao próprio sujeito, cuja posição permanece central na semiótica, não apenas como constituinte essencial do processo de narratividade, mas também como elemento definidor do próprio valor. Ou seja, previamente ao surgimento do objeto, o sujeito é responsável pela constituição de um protótipo que, em um primeiro momento, seria, para lembrar os termos de Hjelmslev (1975), uma massa de sentido amorfa. Indo um pouco mais além, pode-se pensar que, previamente à narratividade, constitui-se um determinado sistema axiológico no interior do qual os valores adquirirão valor para o sujeito e, desse modo, tornar-se-ão aptos a engendrar a narrativa.

¹ UPM Universidade Presbiteriana Mackenzie . Centro de Comunicação e Letras São Paulo SP Brasil. 01241-001 dfc70@hotmail.com.

Nas páginas seguintes tentaremos examinar um objeto que é receptáculo de valores que têm valores muito distintos, conforme o sujeito que a ele visa e o apreende. Como se trata de algo tão especial quanto antigo – Retórica – convém que se faça um breve retorno no tempo; apenas alguns séculos.

Um pouco de Retórica

Ainda durante seus primeiros anos, logo após o sucesso obtido pelas escolas de Empédocles, Córax e Tísias – e talvez por causa mesmo do êxito obtido por esses mestres –, a Retórica passou a ser alvo de inúmeras críticas. Algumas provinham de oradores famosos, como Isócrates, que condenavam o proceder de seus pares, a quem acusavam de reduzir a então jovem ciência a um comércio pouco edificante. Outras críticas, mais contundentes, provinham de filósofos, mais exatamente de Platão, que, por meio de discursos que primavam justamente pela retórica, criticava não apenas os oradores, mas a própria Retórica, ou melhor, a retórica por eles praticada, a qual o grego considerava não uma ciência, mas puro charlatanismo.

As críticas de Platão provocaram reações que não procuraram propriamente negá-las, mas mostrar que os defeitos apontados pelo filósofo eram, na verdade, qualidade. Esse fato é fundamental, pois a divergência não decorria de opiniões díspares quanto à natureza da Retórica, mas do valor atribuído a tal natureza. Em outras palavras, como se verá adiante, a discordância decorria do valor atribuído ao valor.

Um dos primeiros a concordar com as observações de Platão, mas a recusar seu julgamento, foi seu discípulo mais famoso, Aristóteles, que, em seus tratados sobre a Retórica, acabaria por mostrar que a importância e a utilidade da ciência residiam, justamente, nos aspectos que seu mestre tanto combatia. O Estagirita não foi o único a pensar desse modo; suas ideias foram retomadas séculos depois por Cícero, que lhes conferiu um tom mais prático e contundente. O romano não hesita em afirmar que, de fato, a Retórica era tal e qual Platão a descrevera, mas observa que aí residia seu valor e não, como pensava o filósofo, seu opróbrio. Em outras palavras: o objeto é o mesmo; e o valor investido também – ou quase –, porém o valor do valor é diametralmente oposto em cada um dos casos. Naturalmente, o que faz com que tudo seja assim é o olhar do sujeito.

De antemão, é preciso afirmar que este artigo não tem a pretensão de esgotar a questão, mas busca apenas utilizar o instrumental oferecido pela semiótica para estudar a concepção de um e de outro pensador. Para tanto, serão utilizados fragmentos das obras de Platão e Cícero nas quais cada um expõe com bastante minúcia seu ponto de vista. Para representar o grego, escolhemos dois diálogos

que têm a Retórica como tema central: *Górgias* e *Fedro*, ambos do século IV a.C. Para defender as ideias do cônsul romano, o eleito foi *De oratore*, escrito por volta de 55 a. C. e no qual Cícero defende com veemência, elegância e muita clareza seus pontos de vista.

Platão explica que o objetivo do orador, isto é, daquele que produz discursos, é a busca pela verdade, a qual não pode ser obliterada pelas opiniões pessoais daquele que usa da palavra:

Assim, meu camarada, quando a verdade é ignorada e as opiniões são a única preocupação, a arte dos discursos torna-se, parece-me, uma arte ridícula e sem valor. (PLATÃO, *Phédre*, 262a-262c).

Para Platão, embora a persuasão sempre se faça presente, a Retórica vale por seu teor de verdade; as qualidades estéticas ou o poder persuasivo do discurso são irrelevantes e, por mais notáveis que estes podem ser, se a Retórica não for verdadeira, ou melhor, se não conduzir à verdade, seu **valor** será nulo. Na visão de Platão, a Retórica não lida com opiniões (no plural), mas com a verdade (no singular). Assim, é legítimo supor que, para cada situação, o discurso deve procurar a verdade e esta deve ser perene. Enfim, para Platão, a Retórica seria um processo ao longo do qual o orador e ouvinte seriam conduzidos à verdade; portanto, ao conhecimento da essência das coisas e das causas que as produzem. O convencimento nasceria das evidências decorrentes das operações lógicas realizadas pelo sujeito, o qual, por meio do raciocínio e da observação depreenderia categorias, classes e elementos e compararia uns e outros até que se chegasse àqueles que constituiriam, por exemplo, o bom, o belo e o verdadeiro. Desse modo, o orador, ou melhor, o filósofo, não estaria manifestando uma opinião, mas mostrando o caminho da verdade àqueles que a buscam.

No extremo oposto está Cícero, que se interessa pela Retórica não por ela levar à verdade, tarefa que ele julga ociosa, mas por ensinar os meios pelos quais se pode obter a persuasão dos ouvintes. O que se busca, portanto, não é demonstrar a essência de nada, mas fazer com que o ponto de vista do orador passe a ser também o de seu destinatário:

A tarefa essencial do orador é fazer parecer aos olhos dos que o escutam tal como ele deseja que seja: para tanto, é preciso uma dignidade de vida sobre a qual esses sábios retóricos [i. e., os gregos] nada dizem em seus preceitos; é preciso que os ouvintes experimentem os sentimentos que ao orador interesse inspirar; ora, ele não terá sucesso sem os meios de excitar coração humano e sem que a linguagem a ser empregada o leve de um lado a outro. (CÍCERO, *De L'orateur*, I; XIX).

A comparação da citação acima com a que a antecede fala por si mesma e evidencia que a Retórica mostra-se diversa para os dois autores não apenas em termos teleológicos; o grego visa ao ser, ao passo que o romano, ao parecer, mas também em termos metodológicos: para Platão, o caminho para o ser é constituído pela razão e, em síntese, por operações lógicas; para Cícero o parecer será obtido por meio dos sentimentos que o orador souber despertar em seu público. O que um despreza, o outro acolhe: para o cônsul de Roma, não são apenas questões relativas à persuasão que importam, as técnicas para tornar o discurso esteticamente atraente são importantes; não por si mesmas, claro, mas por seu aspecto patêmico, emocional. Em outras palavras, mais retóricas, onde Platão via o *logos*, Cícero enxerga o *pathos*. De acordo com essa passagem, a Retórica vale por sua eficácia e não por sua ética, e seu valor reside no poder de fazer adeptos. O teor de verdade é irrelevante, pois a preocupação não é apenas de natureza veridictória, mas, primordialmente, epistêmica: o ser e o parecer encontram-se subordinados ao crer ser, mas o crer-ser.²

Em Górgias, Sócrates também assinala a existência de duas espécies de persuasão, uma das quais – a mesma professada por Cícero – seria falsa, e a outra, baseada na lógica, verdadeira:

[Sócrates] Então, tu queres que admitamos que existem duas espécies de persuasão, uma que produza convicção e sem ciência e a outra que produz a ciência?

[Górgias] Perfeitamente

[Sócrates] Dessas duas persuasões, qual é operada pela retórica nos tribunais e nas outras assembleias relativamente ao justo e ao injusto? É a que faz nascer a convicção sem a ciência ou a que engendra a ciência?

[Górgias] É evidente, Sócrates, que é aquela da qual nasce a convicção.

[Sócrates] Ao que parece, a retórica é, portanto, a operadora da persuasão que faz crer e não a que faz saber relativamente ao que é justo e injusto?

[Górgias] Sim

(PLATÃO, Górgias, 454 d-455b)

O levantamento do que se obteve até agora indica que, para os dois retóricos, está em jogo um mesmo objeto, a Retórica, cujo valor seria decorrente, para Platão, de sua capacidade para conduzir à verdade, ao ser, e, para Cícero, de sua habilidade para ganhar a adesão dos ouvintes, portanto, para crer-ser. Para o grego,

² Segundo a semiótica, as modalidades veridictórias são constituídas por dois esquemas: o da manifestação (parecer / não-parecer), e o da imanência (ser/não-ser). Já as modalidades epistêmicas estão relacionadas às competências do enunciador para executar seu fazer persuasivo (fazer-crer) e do enunciatário para exercer seu fazer interpretativo (crer-ser). Como se pode concluir, ambas estão relacionadas, mas ao passo que Platão lida com as primeiras, Cícero trabalha com as últimas.

a persuasão juntamente com as questões estéticas e afetivas não têm qualquer valor; para o romano, são essenciais. Enfim, cada autor tem uma concepção diferente do valor do discurso, ou melhor, do valor do valor do discurso. Para melhor enfrentar essa questão, convém recordar brevemente o conceito de valência, pois é por meio dele que o valor se constitui.

Outro tanto de Semiótica

Na física, o conceito de valência indica o poder de atração de um átomo, sua capacidade de manter determinado número de elétrons orbitando em torno de seu núcleo. Na semiótica, ele está relacionado ao poder de atração de um objeto, o qual implica a associação, pelo sujeito da percepção, de ao menos duas profundezas (entendidas aqui como duas perspectivas) de modo que entre elas se estabeleça uma relação direta ou inversa e, conseqüentemente, que a variação de uma tenha efeito de sentido igual ou contrário na outra. Ao se relacionarem, tais profundezas – que nesse momento passarão a ser consideradas valências – irão variar em termos de tensividade, a qual pode traduzir-se em variações de intensidade (forte ou fraca) e de extensidade (abertura ou fechamento do campo de presença), conforme a natureza da valência em questão. A intensidade pode ser traduzida em termos de energia que torna a presença do objeto mais ou menos perceptível e está relacionada ao afeto, à euforia ou disforia provocados pelo objeto. Já a extensidade está relacionada à sua morfologia, à sua configuração, sua utilidade para o sujeito da percepção; enfim, às suas características merológicas. A intensidade estaria relacionada ao estado de alma do sujeito, ao passo que a extensidade, ao valor que o objeto assume para ele. Voltemos a nossos oradores.

Viu-se que, para Platão, o valor do discurso depende da verdade, a qual está relacionada à razão. Antes de verificar o que isso significa em termos tensivos, convém que se conheça um pouco mais do pensamento do filósofo:

Aí está, Fedro, o que me encanta: as divisões e as sínteses; aí reside o meio de aprender a falar e a pensar. E se encontro alguém capaz de ver as coisas em sua unidade e em sua multiplicidade, eis o homem a quem procuro como a um deus. Os que são capazes de tal façanha, Deus sabe se tenho ou não razão de aplicar-lhes esse nome, são estes que eu chamo dialéticos. (PLATÃO, Phédre, 266a-266d).

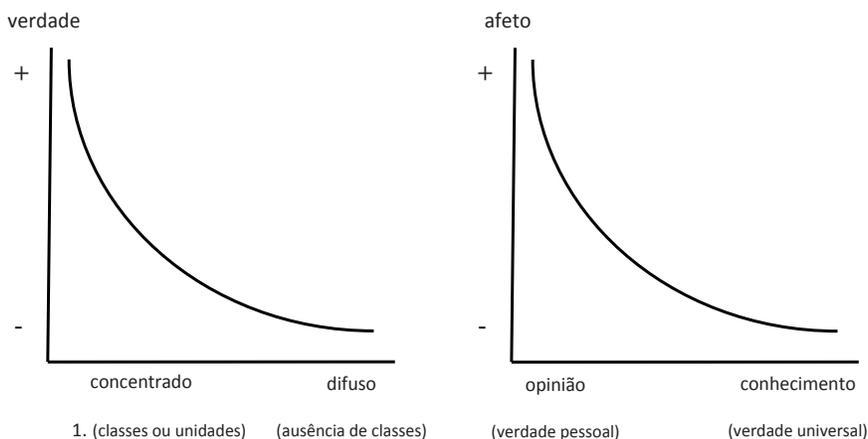
Para Platão, a verdade é o resultado final de uma série de operações lógicas por meio das quais são constituídas categorias, classes, elementos e relações de hierarquia e oposição entre eles. Em termos tensivos, o método do filósofo implica a realização de sucessivas seleções ou operações de triagem, que dividem uma totalidade em classes e subclasses e classificam os elementos no interior de cada

uma. A verdade brotaria naturalmente de tal processo, desde que os oradores fossem sábios e criteriosos na observação da realidade e em sua classificação. Em tal operação, não há lugar para questões estéticas ou afetivas, pois tanto umas quanto outras apenas turvariam a mente e desviariam os dialéticos de sua busca. O afeto e a estética não seriam, portanto, apenas desnecessários, mas prejudiciais à empreitada realizada pelo filósofo. Tal ideia é confirmada por um trecho de Górgias:

Se há duas maneiras de falar ao povo, uma delas é uma adulação e uma declamação vergonhosa; a outra é honesta. Reconheço a que trabalha para tornar as almas dos cidadãos as melhores possíveis, que se aplica a dizer sempre o melhor, quer isso agrade ou desagrade o auditório. (PLATÃO, Górgias, 502c – 503b).

O pensamento de Platão é claro: tocar o afeto, o *pathos*, do auditório não seria uma forma honesta de discursar, pois não conduziria à verdade; a única forma lícita de usar da palavra é a que leva à edificação do cidadão. Em suma, a Retórica deve necessariamente ser ética, e, para tanto, há um só caminho: a razão. O que Cícero ainda há pouco considerava a *excitação do coração do homem*, chama-se, para Platão, adulação; e a linguagem empregada para tanto não passaria de *declamação vergonhosa*. Para o grego, o papel da Retórica é purificar – ou seja, filtrar – as almas para torná-las as melhores possíveis, mesmo que isso desagrade ao público, isto é, mesmo que o resultado em termos tímicos seja negativo. Enfim, conclui-se que, na retórica de Platão, predominam as valências ligadas à extensidade, isto é, à razão, a aspectos cognitivos e às características merológicas das grandezas com as quais o orador trabalha. Seu método consiste em fazer sucessivos cortes em uma dada realidade até que se chegue a uma unidade que possa ser classificada de acordo com sua verdadeira natureza (o bem, o mal, o justo, o belo) e confrontada com outros elementos da realidade. Ora, se o objetivo último dessa retórica é a unidade, então ela deve buscar, por meio de operações de filtragem, a maior concentração possível até que se chegue ao indivisível, ao *melhor*. Os gráficos a seguir ilustram essa relação:

Figura 1 - Operações de filtragem e a verdade na retórica de Platão



Como se pode ver, os dois gráficos relacionam intensidade, no eixo vertical, e extensidade, no horizontal, mas o fazem com enfoques distintos. No da esquerda, a intensidade se refere ao maior ou menor grau de veracidade presente em um discurso, o qual seria decorrente de operações de filtragem, relativas à extensidade, as quais produzem o fechamento do campo de presença (portanto, concentração) ou sua abertura (logo, dispersão). Assim, quanto maior o fechamento, ou quanto mais depurações forem realizadas, isto é, quanto mais numerosos forem os procedimentos de classificação, maior o teor de verdade do discurso. No gráfico da direita, a intensidade é vista, como é mais habitual, em termos de carga afetiva, ao passo que a extensidade, é considerada em relação ao número de sujeitos para os quais determinada ideia é verdadeira. Assim, o discurso com maior teor afetivo estaria relacionado à divulgação de opiniões pessoais, ao passo que o verdadeiro conhecimento prescindiria, ou melhor, recusaria tal estado passional. Enfim, quanto mais se reduz o afeto, mais se caminha rumo ao conhecimento universal.

Realizando o mesmo raciocínio, mas seguindo as palavras de Platão, vê-se que à medida que o verdadeiro retórico exercita sua dialética e realiza mais **sínteses e divisões**, mais caminha rumo à unidade, conseqüentemente, à verdade e, obviamente, maior a veracidade de suas palavras. Como nesse mundo não há lugar para o afeto, ou como este é visto como uma *adulação e declamação vergonhosas*, quanto maior a carga afetiva do discurso (gráfico da direita), mais suas palavras serão consideradas uma opinião pessoal, seja por que refletem os interesses do orador, seja por que são produzidas com vistas apenas a seduzir o auditório e ganhar sua adesão, sem qualquer preocupação com a verdade. Por outro lado, à medida que a carga afetiva do discurso diminui, ou que esta deixa

de ser relevante, mais ele será portador de um conhecimento real, portanto, de uma verdade que não é a de um indivíduo, mas universal. Em outras palavras, a manipulação de categorias espaço-temporais e do conteúdo lógico-cognitivo do discurso, inerentes à extensidade, contribui para a obtenção do saber, ao passo que o aumento da intensidade, portanto, do afeto, teria o resultado contrário, de afastar o ouvinte do saber, logo da Verdade.

A visão de Cícero é completamente oposta: a persuasão – não o saber – deve ser obtida por meio da paixão (do *pathos*) e não, como no caso estudado anteriormente, mediante a razão ou o *logos*:

De resto, sabe-se que o principal mérito do orador consiste em levar o coração humano à cólera, ao ódio, ao furor, ou reconduzi-lo desses sentimentos violentos à doçura e à piedade. É realmente preciso conhecer a natureza humana, saber o que é o homem; o que pode excitá-lo e acalmá-lo, caso se deseje, pela palavra, atingir seu objetivo [isto é, a persuasão]. (CÍCERO, De L'orateur, I-III).

Segundo o romano, o orador não usa da palavra para conduzir seu interlocutor à verdade, mas para levá-lo a um estado emocional tal que o predisponha a crer naquilo que o orador deseja que ele creia. Daí decorre outra conclusão acerca da Retórica de Cícero: a principal profundidade com a qual ela trabalha é a emoção: quanto mais intensa a carga afetiva do discurso, maior, em princípio, a persuasão. Em tal contexto, a verdade é incidental, pois o objetivo é a persuasão e, para tanto, a lógica é de pouca serventia. O orador deve, ao contrário do que propunha Platão, tocar o *pathos*, isto é, levar o *coração humano à cólera, ao ódio, ao furor, ou reconduzi-lo desses sentimentos violentos à doçura e à piedade*, pois esse é o melhor meio de persuadir, pouco importando se isso fará do ouvinte um cidadão melhor ou não. No entanto, como fica subentendido na passagem acima, isso não impede que o discurso tenha também um aspecto lógico-cognitivo, desde que este não adquira proporções excessivas. Tal ideia fica mais clara em outra passagem:

O orador, ao contrário, usa tudo o que, na vida ordinária, recomenda-se evitar como mau e penoso e, pelo seu discurso, o apresenta como ainda pior e mais duro; do mesmo modo, tudo o que parece ao homem vulgar desejável e excitante, ele amplifica e o embeleza por meio de sua palavra. Ele se arranja para não ter o ar de um sábio no meio de loucos; ele não quer que seus ouvintes o tomem por um retórico grego ridículo, ou que ao louvar seu espírito e admirar sua sabedoria, constatem que são eles próprios privados de razão. (CÍCERO, De L'orateur, I - LII).

A passagem como um todo e especialmente os advérbios **mais** e **pior** confirmam que a Retórica, na visão de Cícero, deve trabalhar com a intensidade,

isto é, com variações de mais e de menos. As paixões devem ser intensificadas e os julgamentos, emotivos, para que, de acordo com as intenções do orador, se obtenha a persuasão. Contudo, isso não significa que o discurso deva ser desprovido de um conteúdo cognitivo, mas que o saber expresso deve ser moderado ou atenuado pela afeição, de maneira a não intimidar o ouvinte, mas, uma vez mais, ganhá-lo pela emoção, pela empatia. Razão e emoção não precisam estar necessariamente em campos opostos, mas tão somente a primeira deve ser subordinada à segunda. Se tal relação for representada em um gráfico, ver-se-á que intensidade e extensividade caminham na mesma direção, e que o aumento da intensidade leva à persuasão, entendida como consenso no gráfico da esquerda, assim como operações de abertura estão relacionadas à maior empatia entre orador e auditório (gráfico da direita).

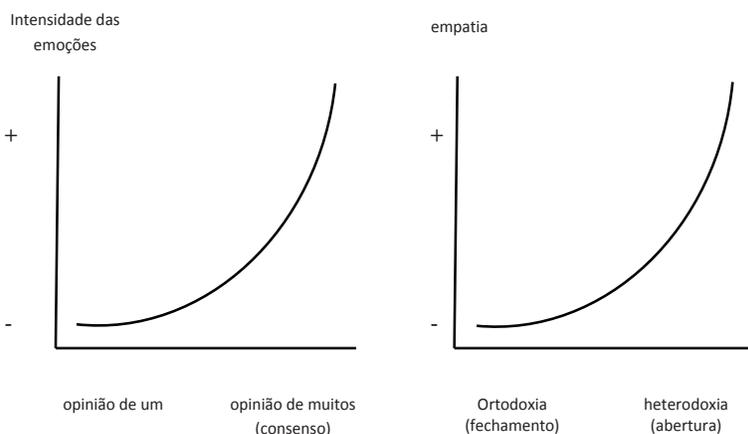


Figura 2 - Intensidade e extensividade na retórica de Cícero

Na visão de Cícero, extensividade e intensidade apresentam o mesmo comportamento, pois afeto e conhecimento não se excluem mutuamente como acontecia na visão de Platão, mas variam na mesma direção, embora se possa dizer que o primeiro tenha um peso maior que o segundo. No gráfico da esquerda pode-se observar que o aumento da carga emotiva do discurso tem como contrapartida, na visão de Cícero, a obtenção da adesão do auditório, o que pode ser visto pelo fato de uma opinião pessoal transformar-se em um consenso. Naturalmente, o gráfico da direita também contrapõe valências ligadas à intensidade e extensividade, mas o enfoque agora é centrado nas relações entre saber e empatia. Para Cícero, o apego à ortodoxia reduz a empatia entre orador e auditório, ao passo que a heterodoxia produz o efeito contrário, abordagem que seria inviável para Platão,

pois tanto a heterodoxia quanto o afeto estariam, por razões distintas, fora do escopo da retórica³.

Colocando-se em um gráfico as duas valências estudadas, o afeto e a razão, é possível contrapor as concepções do discurso e da oratória dos dois autores:

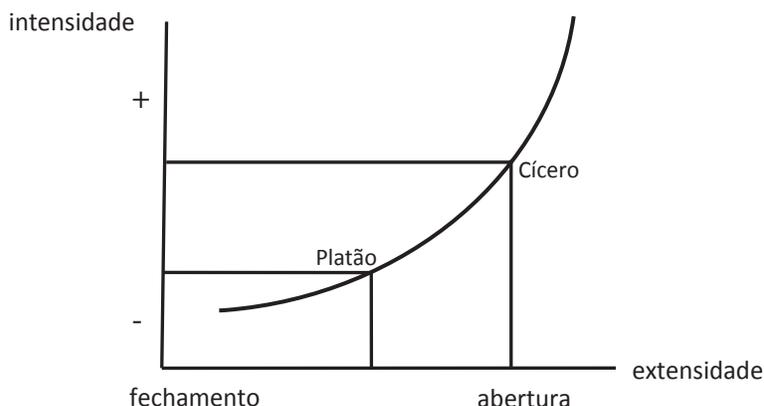


Figura 3 - Intensidade e extensão nas retóricas de Platão e Cícero

Como se pode ver, a Retórica, na versão de Platão, deve ser pouco intensa ou mesmo átona em termos afetivos e deve guiar-se por operações de filtragem, ou de fechamento que permitam a delimitação e definição do objeto estudado, pois, conforme se tem dito, seu sistema busca a unidade e realiza-se por meio de exclusões sucessivas de tudo o que não se enquadre na categoria buscada. A Retórica de Cícero, por sua vez, privilegia o *pathos* em detrimento do *logos*, por isso ela é tônica em termos afetivos e trabalha com operações de abertura cujo objetivo último é justamente ganhar a empatia do auditório. Em outras palavras, na Retórica de Platão, prevalece o regime de absoluto, ao passo que na de Cícero predomina o regime de universo, em que reina a mistura como meio de buscar a maior quantidade possível de elementos que conduzam à persuasão. Detenhamo-nos mais longamente sobre tais questões.

Conforme citado, as valências relacionadas à intensidade e à extensão podem variar de forma conversa ou inversa. No primeiro caso, mais intensidade implicará ainda mais extensão e vice-versa, No segundo, um aumento em uma das variáveis acarretará uma redução na outra. A consequência prática é que, em um regime em que intensidade e extensão apresentam um comportamento

³ É preciso explicar que se entende por ortodoxia a obediência rigorosa, isto é, sem concessões de qualquer espécie, a uma doutrina ou pensamento, tal como faz Sócrates em relação às ideias que professa. Daí a ideia de fechamento. Já a heterodoxia está relacionada a um posicionamento mais flexível dentro de um sistema de valores, que admite a inclusão de elementos que, em princípio, ser-lhe-iam estranhos. A ortodoxia está, portanto, relacionada a operações de filtragem, ao passo que a heterodoxia, a operações de mistura.

convergente, haverá uma tendência à expansão, à abertura para recepção de novos valores, e tal movimento sempre será visto de forma positiva. Por esse motivo, será dito que, em tal regime, vigente na Retórica de Cícero, predominarão os valores de universo, em que a mistura de grandezas é vista como sinal de completude, de totalidade.

Em um regime em que intensidade e extensidade apresentam um comportamento divergente, como o de Platão, predominarão os valores de absoluto. Isso significa que o acréscimo em um tipo de valência acarretará a redução de outra, de modo que tal movimento resultará em um processo de filtragem, o que acabará por acarretar a redução dos elementos com os quais se trabalha em prol de uma dada pureza, da homogeneidade ou mesmo de determinada lógica. Daí a ideia de valores de absoluto. Nesse caso, o aumento das duas valências provocaria um efeito de incongruência, de disparate, de absurdo. Por outro lado, a redução de uma não seria mais vista como deficiência, mas como a obtenção de maior grau de verdade ou coerência. Voltemos à Retórica.

Quando se comparam as retóricas de Platão e de Cícero segundo o regime de valor com o qual cada autor trabalha, percebe-se que os dois pensadores estão em campos opostos. Examinem-se novamente as ideias de Platão:

É este o orador do qual eu falo: que segue a arte e a virtude, que, em todos os discursos e em todas as suas ações, quer dê, quer retire qualquer coisa do povo terá em mente sem cessar os meios de fazer nascer a justiça na alma de seus concidadãos e de banir a injustiça, de nelas fazer germinar a temperança e afastar a incontinência; em uma palavra, de introduzir todas as virtudes e excluir todos os vícios. (PLATÃO, Górgias, 504c-505b)

Vê-se claramente que o processo de busca da verdade implica a realização de diversas filtrações para que, em um processo de depuração, sejam introduzidas todas as virtudes e excluídos todos os vícios até que a injustiça seja separada da justiça e a incontinência afastada da temperança; enfim, até que se chegue a uma classe de um único elemento, pois categorias como a verdade, a justiça, o bom ou o belo são frequentemente absolutas para Platão, que, por exemplo, propõe-se a descobrir qual o maior dos males ou a maior das virtudes. Naturalmente, em tal busca, a conjugação de opiniões diversas seria absurda. Aliás, uma das críticas de Platão aos retóricos refere-se ao fato de estes apresentarem opiniões superficiais e confusas – leia-se misturadas – sobre as ideias que defendem.

Para Cícero tudo se passa de forma bem diferente: a práxis do orador não implica operações de filtragem, mas de mistura, não um saber profundo e específico, mas genérico e superficial. Se Platão recusava uma retórica que

fosse fundada em opiniões, mas não é outra a base de sustentação buscada pelo romano:

Tudo o que faz o orador repousa sobre opiniões, não sobre uma ciência. Falamos diante de pessoas que nada sabem, e aquilo que dizemos, nós mesmos não o conhecemos. Por isso, sobre questões idênticas nossos ouvintes pensam e julgam tanto de um modo quanto de outro, e acontece frequentemente a nós próprios de termos de defender causas opostas... cada um de nós sustenta sucessivamente posições contrárias ao passo que a verdade é apenas uma. A arte de que nós falamos repousa, portanto, sobre a mentira; não se chega quase nunca à verdade; procura-se captar as opiniões, frequentemente com erros. (CÍCERO, De L'orateur, II, VII).

Como se vê, não há uma triagem do conhecimento, mas antes uma mistura, ou melhor, um amálgama heteróclito que reúne saberes díspares e mesmo antagônicos. Cícero reconhece que a verdade é uma só, mas isso não impede o orador de reunir elementos contrários, desde que isso contribua para a persuasão. Observe-se o plural: Cícero busca captar opiniões, mesmo que isso leve a erros, desde que o resultado final seja a persuasão. Por outro lado, o fato de o orador defender causas opostas, ou mesmo de não conhecê-las a fundo, não representa incongruência ou má-fé, mas demonstra sua habilidade e competência.

Conclusão

Os valores se constituem, de forma muito diferente num caso e noutro: para Platão, que apresenta uma retórica do absoluto, a exclusão é vista como um processo de purificação em que pequena quantidade é sinônimo de pureza, ao passo que Cícero a vê como incompletude ou rarefação (basta lembrar a passagem em que ele acusa os gregos de nada saberem sobre a vida). Por outro lado, a mistura, que parece aos olhos de Platão ser um disparate ou um despropósito, é vista por Cícero como índice da profusão de argumentos, da completude do discurso e mesmo da habilidade do orador, capaz de defender causas opostas com a mesma habilidade. O resultado final da análise confirma que, para Platão, o valor da Retórica está no fato de essa ciência (que ele associa à dialética) levar à verdade, isto é, fazer-saber, ao passo que, para Cícero, está no fato de ela levar à persuasão; isto é, fazer-fazer.

Uma síntese das principais características do discurso na visão dos dois autores é apresentada abaixo:

Platão	Cícero
A Retórica vale pela verdade	A Retórica vale pela persuasão
Predomínio da extensidade (<i>logos</i>)	Predomínio da intensidade (<i>pathos</i>)
Intensidade e extensidade em relação inversa	Intensidade e extensidade em relação conversa
Valores de absoluto	Valores de universo
Realização de operações de filtragem	Realização de operações mistura
Retórica como fazer-saber	Retórica como fazer-fazer

Quadro 1 – Comparativo das retóricas de Platão e Cícero

A conclusão final é que as próprias valências nascem de sistemas axiológicos distintos, que apresentam uma noção de valor também díspar. É tal sistema que define as regras de funcionamento das duas valências e são estas que terminarão por definir o valor do objeto. Definindo e sendo definido por ele está o sujeito. A constituição do objeto surge como uma decorrência desse sujeito que olha e apreende o mundo exterior, privilegiando um ou outro tipo de valências e estabelecendo entre elas uma relação conversa ou inversa, a qual é responsável pela geração do valor. A forma como se estabelece essa tensividade está no cerne da relação sujeito-objeto a qual irá engendrar a busca pela conjunção ou disjunção dando origem a todos os dramas que a semiótica tem-se proposto a descrever e a todas as ideias que a retórica se presta a propagar.

Cruz, D. F. On rational subjects in love. Alfa, São Paulo, v.53, n.2, p.429-442, 2009.

- *ABSTRACT: Rhetoric has dealt with an unbearable schism since its birth: on the one hand, Plato claimed that the speaker must search for good and truth. He has to follow Logic and be supported by a sober speech, the logos, in which reason prevails; for Plato things are worth per se. On the other, on the other extreme of the Agora, we have Cicerus, for whom Rhetoric does not have to search for the essence of things, but to make the speaker's opinion, either true or false, prevail over the audience's. Thus Logic, which was revered by Plato, is downgraded, for if the speaker is to succeed, he must change the mood of the audience from anger to kindness, or vice-versa. Rhetoric is thus based on pathos, or as semioticians would say, on states of soul. Accordingly, this paper aims to think over this question with the recourse to the tensive tools of semiotics to show that the Greek discourse is dominated by the extensivity valence, by intelligibility, by object characteristics, and, on the other hand, the Roman discourse is dominated by the intensity valence and by sensitivity.*
- *KEYWORDS: Rhetoric. Semiotics. Tensivity. Plato. Cicerus. Pathos.*

REFERÊNCIAS

BARTHES, R. *L'aventure sémiologique*. Paris: Seuil, 1985.

CÍCERO. *De l'orateur*. Texte établi, traduit et anoté par François Richard. Paris: Garnier Frères, 1932.

CRUZ, D. F. *O ethos dos romances de Machado de Assis: uma leitura semiótica*. São Paulo: Edusp: Nankin, 2009.

FONTANILLE, J. *Sémiotique du discours*. Limoges: Presses Universitaires de Limoges, 1998. (Nouveaux actes sémiotiques).

FONTANILLE, J.; ZILBERBERG, C. *Tension et signification*. Liège: L'Arca, 1998.

GREIMAS, A. J.; COURTÉS, J. *Sémiotique: dictionnaire raisonné de la théorie du langage*. Paris: Hachette, 1993. (Hachette Université, Linguistique).

HJELMSLEV, L. *Prolegômenos a uma teoria da linguagem*. Tradução de J. Teixeira Coelho Netto. São Paulo: Perspectiva, 1975. (Coleção estudos, 43).

MEYER, M. *L'histoire de la rhétorique des grecs à nos jours*. Paris: Le livre de Poche, 1999.

PLATÃO. *Górgias*. Texte traduit et anoté par Émile Chambry. Paris: Garnier Frères, 1967.

PLATÃO. *Phédre*. Texte traduit et anoté par Émile Chambry. Paris: Garnier Frères, 1964.

Recebido em março de 2009.

Aprovado em julho de 2009.