

FIGUEIREDO, Maria Flávia; FERREIRA, Luiz Antonio. A perspectiva retórica da argumentação: etapas do processo argumentativo e partes do discurso. *ReVEL*, edição especial vol. 14, n. 12, 2016. [www.revel.inf.br].

## **A PERSPECTIVA RETÓRICA DA ARGUMENTAÇÃO: ETAPAS DO PROCESSO ARGUMENTATIVO E PARTES DO DISCURSO**

**Maria Flávia Figueiredo<sup>1</sup>**

**Luiz Antonio Ferreira<sup>2</sup>**

mariaflaviafigueiredo@yahoo.com.br

luizanferreira@terra.com.br

**RESUMO:** Para Aristóteles, a retórica era entendida como a capacidade de descobrir, em cada caso, o que é adequado à persuasão. Dentre os aspectos tratados por ele em sua sistematização dos estudos retóricos, selecionamos, para compor este artigo, a organização do discurso retórico tanto no que se refere às etapas do processo argumentativo, quanto às partes do discurso. Esse recorte da teoria se deu em função de acreditarmos ser essa uma subdivisão relevante tanto para a compreensão do processo de criação e elaboração do discurso, como para a análise e interpretação dos aspectos argumentativos de textos em geral. Para elucidar os dois tópicos selecionados, partiremos dos alicerces sistematizados por Aristóteles na retórica clássica, para, em seguida, trilharmos os caminhos de seus sucessores e chegar aos postulados da nova retórica na atualidade. Para isso, lançaremos mão das contribuições de Meyer (1998), Reboul (2004), Abreu (2008), Ferreira (2010), Perelman (1993) e Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005). Por meio desses autores, buscaremos elucidar a distinção entre etapas do processo argumentativo e partes do discurso por acreditarmos ser este um tema relevante para aqueles que se dispõem a analisar diferentes textos pelo viés dos estudos retóricos, bem como para aqueles que visam contar com as contribuições desse campo de estudos para produzir textos mais persuasivos.

**Palavras-chave:** retórica; etapas do processo argumentativo; partes do discurso; leitura e produção de textos.

---

<sup>1</sup> Doutora em Linguística e Língua Portuguesa pela Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho” (UNESP-Araraquara). Docente Permanente do Programa de Mestrado em Linguística da Universidade de Franca (UNIFRAN). Líder do Grupo PARE (Pesquisa em Argumentação e Retórica).

<sup>2</sup> Doutor em Educação pela Universidade de São Paulo (USP), com pós-doutorado em Letras Clássicas e Vernáculas na Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da USP. Professor Titular do Departamento de Língua Portuguesa da Pontifícia Universidade Católica (PUC-SP). Líder do Grupo ERA (Estudos Retóricos e Argumentativos).

## INTRODUÇÃO

O filósofo grego, Aristóteles, que viveu nos anos de 384-322 a.C., logrou formalizar, por meio de uma obra que passou a ser referência para os estudos futuros, as bases de uma disciplina que se tornaria o pilar dos estudos do discurso: a Retórica. Ele o fez por meio da redação da *Techne Rhetorike*, obra que, nas traduções portuguesas, recebeu a alcunha de *Arte Retórica*, ou somente *Retórica*.

Esse valioso compêndio, sistematizador das ideias retóricas propagadas na antiguidade, versa sobre três campos: uma teoria da argumentação, uma teoria da elocução e uma teoria da composição do discurso (cf. Ricoeur, 2005: 17-18). A obra se divide, pois, em três partes: provas ou meios de persuasão – prova lógica (Livro I), provas ou meios de persuasão – emoção e caráter (Livro II) e estilo e composição do discurso (Livro III).

Para o mestre de Estagira, a retórica era entendida como “a capacidade de descobrir o que é adequado a cada caso com o fim de persuadir” (Aristóteles, 2015: 62). Para ele, esse campo do saber se apresentava como uma arte única, tão somente pelo fato de ter “a faculdade de descobrir os meios de persuasão sobre qualquer questão dada”. (Aristóteles, 2015: 62).

Dentre os aspectos tratados por Aristóteles, selecionamos, para compor este artigo, a organização do discurso retórico tanto no que se refere às etapas do processo argumentativo, quanto às partes do discurso. Esse recorte da teoria retórica se deu em função de acreditarmos ser essa uma subdivisão relevante tanto para a compreensão do processo de criação e elaboração do discurso, como para a análise e interpretação dos aspectos argumentativos de textos em geral.

Para elucidar os dois tópicos selecionados, partiremos dos alicerces sistematizados por Aristóteles na retórica clássica, para, em seguida, trilharmos os caminhos de seus sucessores e chegar aos postulados da nova retórica na atualidade. Para isso, lançaremos mão das contribuições de Meyer (1998), Reboul (2004), Abreu (2008), Ferreira (2010), Perelman (1993) e Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005).

## 1. ETAPAS DO PROCESSO ARGUMENTATIVO

Segundo a tradição da Grécia antiga, a retórica é decomposta em quatro etapas, que, como afirma Reboul (2004: 44), “representam as quatro fases pelas quais passa quem compõe um discurso, ou pelas quais, acredita-se que passe”. Dessa forma, um processo argumentativo completo deveria ser desenvolvido em quatro etapas:

- invenção;
- disposição;
- elocução;
- ação.

Sumariamente, essas quatro etapas consistem em: compreender o assunto e reunir todos os argumentos pertinentes (*invenção*); pô-los em ordem (*disposição*); redigir o discurso da melhor forma possível (*elocução*); proferi-lo (*ação*).

Essas quatro etapas podem ser entendidas como quatro ‘tarefas’ (*erga*) a serem cumpridas pelo orador. Se ele assim o fizer, seu discurso incorrerá em menos risco de se tornar vazio, desordenado ou mal escrito (cf. Reboul, 2004: 44).

De acordo com os gregos, o orador que tivesse o propósito de construir um discurso persuasivo deveria passar por essas quatro fases ou, pelo menos, buscar cumprir as tarefas que cada uma delas representa. Em nossos dias, porém, como nos lembra Ferreira (2010: 110), o discurso não se constrói por formas rígidas e até mecânicas, como apregoavam os antigos. Mas é interessante observar que, de acordo com o auditório e o gênero escolhido, as etapas constitutivas aparecem menos ou mais nitidamente em cada texto.

Perscrutemos mais detidamente cada uma das etapas do processo comunicativo.

### 1.1 A INVENÇÃO

A palavra *invenção* (*inventio*<sup>3</sup>, em latim, e *heurésis*, em grego) origina-se do termo latino *inventio*, que se vincula ao verbo *invenire*: descobrir, achar, encontrar.

---

<sup>3</sup> [i'vêsiu] pronúncia eclesiástica (italiana) ou [i'uêtiu] pronúncia reconstituída do latim clássico.

Por essa razão, na retórica, é utilizada para se referir ao momento da busca das provas que sustentarão o discurso. Assim, a *invenção* consiste na “busca que empreende o orador de todos os argumentos e de outros meios de persuasão relativos ao tema de seu discurso” (Reboul, 2004: 44). É a busca dos argumentos que contribuirão para a defesa da tese. Essa tarefa também implica procurar pontos de vista diferentes daqueles estabelecidos pelo senso comum (cf. Abreu, 2008: 64). Em função de sua dupla articulação, Reboul advoga:

Na realidade, a própria noção de invenção pode parecer-nos muito ambígua. De fato, ela se situa entre dois polos opostos. Por um lado, é o ‘inventário’, a detecção pelo orador de todos os argumentos ou procedimentos retóricos disponíveis. Por outro, é a ‘invenção’ no sentido moderno, a criação de argumentos e de instrumentos de prova. (Reboul, 2004: 54).

Para que o orador consiga reunir todos os argumentos plausíveis para a elaboração do discurso, é necessário que ele conheça bem o assunto. É nesse momento que ele se interrogará sobre o auditório e buscará se identificar com ele para poder estabelecer acordos e encurtar distâncias em relação ao tema que irá propor.

A esse respeito, Ferreira (2010: 63) nos adverte: “a invenção pode ser invisível para o auditório, mas é sensível para o analista, pois se traduz na disposição, na elocução e na ação”. (Ferreira, 2010: 63)<sup>4</sup>

Vejamos, então, a que se refere a segunda etapa do processo persuasivo.

## 1.2 A DISPOSIÇÃO

A segunda etapa do processo persuasivo denomina-se *disposição* (*dispositio*<sup>5</sup>, em latim, e *taxis*, em grego). No latim, o termo *dispositio* refere-se à ordenação e, na retórica, aplica-se à ordenação dos argumentos levantados durante a etapa da *invenção*. Daí resultará a organização interna do discurso, isto é, seu plano.

---

<sup>4</sup> “O discurso retórico possui quatro pilares, correspondentes às etapas de organização do discurso: invenção, disposição, elocução e ação. Na verdade, *inventio* e *dispositio* fundem-se: são processos operacionais criados simultaneamente e as diversas partes do discurso exercem influência sobre cada uma delas. Didaticamente, estudamos separadamente, a *inventio*, mas nosso olhar só pode perscrutá-la a partir da *dispositio* e da *elocutio*.” (Ferreira, 2010: 109).

<sup>5</sup> [dispo'sisio] pronúncia eclesiástica ou [dispo'sitio] pronúncia reconstituída.

Ferreira (2010: 110) advoga que a *disposição* “é a etapa em que são organizados e distribuídos os argumentos de maneira racional e plausível no texto, em busca de uma solução para um problema em tela.” Enquanto, na *invenção*, o orador junta as provas, na *disposição*, ele as coloca no texto em ordem lógica ou psicológica de modo a atingir o objetivo de persuadir. Como reforça Perelman (1993: 159), a ordem de apresentação dos argumentos modifica as condições da sua aceitação. Portanto, quando se trata de argumentar, tendo em vista a obtenção da adesão de um auditório, a ordem é de extrema importância.

Para Reboul (2004: 44), “a disposição, em si, é um lugar, ou seja, um plano-tipo ao qual se recorre para construir o discurso”. Seguindo essa linha de raciocínio, o autor apresenta três razões que justificam a necessidade dessa etapa na construção do processo argumentativo.

**A disposição tem primeiramente uma função econômica:** permite nada omitir sem nada repartir; em suma, possibilita que o orador ‘se ache’ a cada momento do discurso.

Depois, quaisquer que sejam os argumentos que organize, **a disposição é em si mesma um argumento.** Graças a ela, o orador faz o auditório encaminhar-se pelas vias e pelas etapas que escolheu, conduzindo-o assim para o objetivo que propôs.

Finalmente, **a disposição tem função heurística**, por permitir interrogar-se metodicamente. Pois, em suma, o que é fazer um plano? É formular-se uma série de perguntas distintas, constituindo cada uma delas uma parte ou uma subparte. Saber fazer um plano é saber fazer-se perguntas e tratá-las uma após outra, agindo de tal modo que cada uma delas nasça da resposta precedente. (Reboul, 2004: 60, grifos nossos).

A primeira das três funções da *disposição* apontadas por Reboul (2004), a função econômica, nos remete ao que, nos dias atuais, denominamos macroestrutura textual. Por meio dela, fica patente que o orador deve organizar seu discurso de modo a atingir suas intenções persuasivas e, assim, dar ao texto uma coerência global. Conforme Ferreira (2010: 110), a coerência global do discurso retórico se dá por meio das unidades temáticas organizadas para ressaltar a estrutura profunda do texto.

De acordo com Wayhs (2011: 4), o lugar de um argumento deverá ser determinado a partir de sua finalidade e do meio mais eficaz de alcançá-la.

Abreu (2008: 65) nos recorda que Aristóteles acreditava que o argumento fraco deveria preceder o forte, porém a tradição retórica recomenda que um texto seja sempre iniciado com um argumento forte. Além disso, se tivermos argumentos fracos, eles podem ficar intercalados entre dois fortes. Dessa maneira, o argumento

final também será forte. Essa ordem de argumentos recebeu, na retórica clássica, a alcunha de ordem nestoriana<sup>6</sup>.

Além da ordem nestoriana, Perelman (1993: 151), ao refletir sobre a força dos argumentos e sua relação com a ordem em que estão dispostos dentro do texto, enumera mais duas formas possíveis. Assim, para o autor, as três principais formas de ordenação dos argumentos são:

- a ordem da força crescente (em que se começa pelo argumento mais fraco),
- a ordem da força decrescente (em que se inicia pelo argumento mais forte) e
- a ordem nestoriana.

Como veremos, a seguir, as três ordens apresentam vantagens e desvantagens.

Na ordem crescente, o fato de se começar pelos argumentos mais fracos pode instalar uma certa letargia no auditório, que não fixa o que foi lido primeiro na sequência de argumentos. Na ordem decrescente, ao terminar o discurso com os argumentos mais fracos, o orador deixa no auditório uma impressão igualmente fraca, no sentido de, de forma oposta à ordem crescente, que todos os argumentos oferecidos anteriormente ao último e de mais força sejam ignorados.

A ordem nestoriana, um meio-termo entre as outras duas ordens, não apresenta nenhum desses dois inconvenientes, na medida em que começa e acaba com argumentos fortes, mas tem contra si o fato de pressupor a força dos argumentos como uma grandeza imutável, não levando em consideração que a força de um argumento varia sempre em função do auditório e que este, por sua vez, também muda com o desenrolar do próprio discurso. (Wahys, 2011: 4-5)

Levando todos esses aspectos em consideração, o importante é não perder de vista que cada argumento deve ser utilizado no momento em que possa exercer maior efeito sobre o auditório.

Neste item, vimos, portanto, que a *disposição* trata da complexa e relevante ordenação dos argumentos dentro do discurso.

---

<sup>6</sup> “Nestor, rei de Pilos, lutou na Guerra de Tróia. Era considerado sábio e aconselhava a pôr as tropas mais fracas entre duas tropas fortes. Assim, as fortes iniciavam o combate e as fracas também tinham de combater, pois atrás de si estavam tropas aguerridas que as fariam sempre avançar e não retroceder.” (Abreu, 2008: 65)

### 1.3 A ELOCUÇÃO

A terceira etapa do processo argumentativo denomina-se *elocução* (*elocutio*<sup>7</sup>, no latim, e *lexis*, no grego) e refere-se à redação escrita do discurso, ao estilo, à expressão.<sup>8</sup> Refere-se, pois, ao trabalho com a linguagem. A seu respeito, Cícero nos recorda que é a etapa mais própria do orador, pois é por meio dela que ele se exprimirá como tal. “O orador perfeito aparece sobretudo na elocução.” (Cicerón, 2013: 59, tradução nossa)<sup>9</sup>

Também acerca da *elocução*, enfatiza Ferreira (2010: 63):

A maneira mais explícita de fazermos ecoar o poder das palavras está no modo como as empregamos no discurso, na maneira como trabalhamos a *elocutio* (elocução). Em sentido técnico, a elocução é a redação do discurso retórico. Mais do que uma questão estilística, envolve o tratamento da língua em sentido amplo, abrange o plano da expressão e a relação forma e conteúdo: a correção, a clareza, a adequação, a concisão, a elegância, a vivacidade, o bom uso das figuras com valor de argumento. Como componente teórico operacional, mantém relação de sucessividade com a *dispositio*. Para o analista, é a única fonte de onde se extraem todos os elementos analíticos e depreendem-se as operações retóricas anteriores.

Sendo assim, a *elocução* revela o estilo do orador, que, por sua vez, deve adaptar-se ao estilo do auditório. Na busca de clareza, o orador deve levar em consideração o auditório a que se dirige, pois o que é claro para um público culto ou constituído de especialistas pode não o ser para um público iletrado ou infantil. Como enfatiza Reboul (2004: 63), “ser claro é pôr-se ao alcance de seu auditório concreto”, e essa é uma das funções da *elocução* na construção do discurso persuasivo.

### 1.4 A AÇÃO

A quarta etapa a ser considerada é a *ação* (*actio*<sup>10</sup>, em latim, e *hypocrisis*, em grego), ou seja, “a proferição efetiva do discurso, com tudo o que ele pode implicar em termos de efeitos de voz, mímicas e gestos”. (Reboul, 2004: 44). Ela tem como finalidade a captação da atenção do auditório e sua persuasão, uma vez que é por meio dela que o discurso atinge o público. Daí seu caráter essencial.

---

<sup>7</sup> [elo'kusio] pronúncia eclesiástica ou [elo'kutio] pronúncia reconstituída.

<sup>8</sup> Note-se que o termo *elocução* não diz respeito à palavra oral e sim à expressão e ao estilo.

<sup>9</sup> “*El orador perfecto aparece sobre todo en la elocutio*”.

<sup>10</sup> ['aksio] pronúncia eclesiástica ou ['aktio] pronúncia reconstituída.

A respeito da palavra equivalente a “ação” no grego, vale a pena ressaltar as observações de Reboul (2004: 67).

Ação, que em grego é *hypocrisis*, no início, antes de adquirir sentido pejorativo, significava a interpretação do adivinho, depois a interpretação do ator, a ação teatral. Assim como o hipócrita, o autor finge sentimentos que não tem, mas sabe disso, e seu público também. Assim também o orador: pode exprimir o que não sente, e sabe disso; mas não pode informar seu público, ou destruiria seu discurso. (Reboul, 2004: 67).

Sendo assim, é por meio da *ação* que o orador logrará **aparentar** aquilo que deseja. Para garantir tal efeito, durante essa etapa, o orador se vale dos componentes emotivos da emissão da palavra: a prosódia<sup>11</sup>, a gestualidade (*kinésica*) e a interação com o espaço (*proxêmica*). É nesse sentido que tanto textos verbais como não verbais podem ser objetos de análise retórica.

Ferreira (2010: 138-139) pontua ainda o aspecto interacional da *ação*, ao afirmar que “a *actio* é uma forma particular de interação: orador e auditório estão plenamente envolvidos no processo de transmissão e recepção do discurso num contexto enunciativo-pragmático-interacional.”

Para finalizar essa quarta etapa do processo persuasivo, vale lembrar que, na época romana, a ela se acrescia uma quinta etapa: a “memória”. Esta se fazia necessária, pois, na tradição dos antigos, o discurso deveria ser proferido de cor. “Donde a importância da memória (*mnemé*), que para certos autores latinos constituía a quinta parte da retórica: a arte de memorizar o discurso.” (Reboul, 2004: 68).

O item a seguir será dedicado às partes que compõem o discurso.

## 2. PARTES DO DISCURSO

Na primeira parte deste artigo, nos dedicamos à elucidação das quatro etapas de elaboração de um discurso persuasivo (a *invenção*, a *disposição*, a *elocução* e a *ação*). Nesta segunda parte, nos voltaremos à descrição das partes em que podem ser divididos esses discursos em razão de sua organização e disposição internas.

---

<sup>11</sup> A esse respeito, sugerimos a leitura do texto: “A prosódia como instrumento de persuasão” (Figueiredo, 2006).

Os antigos dividiam-nas em várias partes. Neste artigo, nos ateremos às quatro partes descritas por Meyer (1998), Reboul (2004) e Ferreira (2010), comparando-as à subdivisão encontrada em Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005).

Para os primeiros, as partes do discurso são: o *exórdio*, a *narração*, a *confirmação* e a *peroração*. Para os últimos, são elas: o *exórdio*, a *narração*, a *argumentação* (subdividida em *prova* e *refutação*) e a *peroração* (subdividida em *conclusão* e *epílogo*).

Vejam os que consiste cada uma delas.

## 2.1 EXÓRDIO

O *exórdio* (*prooimion*) refere-se à introdução de um discurso retórico. Portanto, será sempre adaptado às circunstâncias do discurso, ao orador e ao auditório, assim como ao assunto tratado e aos eventuais adversários.

Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005: 561) nos recordam que Aristóteles compara o *exórdio* ao prólogo e ao prelúdio, parecendo transformá-lo em algo acessório, com significado estético. Contudo, em muitos casos, ele é indispensável para o efeito persuasivo do discurso, pois garante as condições prévias para a argumentação. Sendo assim, enquanto pode ser reduzido e até mesmo suprimido quando as condições prévias estão asseguradas, ele se torna indispensável no caso de completar essas condições num determinado ponto, especialmente no que se refere à qualidade do orador, bem como às suas relações com o auditório, ao objeto ou à oportunidade do discurso. O orador tentará, no *exórdio*, demonstrar sua competência, sua imparcialidade, sua honestidade.<sup>12</sup>

De acordo com Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005: 562-563), o *exórdio* pode se referir tanto ao assunto que será tratado, quanto ao auditório a que se dirige.

Ao referir-se ao assunto, buscará chamar a atenção para o interesse que este apresenta em função de sua importância, pelo caráter extraordinário, paradoxal, pelo fato de ser menosprezado, incompreendido ou deturpado. Tratar-se-á também da oportunidade do discurso, mostrando por que é o momento de falar, em que as circunstâncias impõem que seja tomada uma posição.

---

<sup>12</sup> Às vezes, o *exórdio* é dispensável ou é substituído por outras técnicas, por exemplo: numa determinada sessão, a apresentação do orador pelo presidente não tem outro objetivo a não ser o de dispensar o orador de fazer seu autoelogio. (cf. Perelman; Olbrechts-Tyteca, 2005: 563).

Ao referir-se ao auditório, terá como objetivo o estímulo ao seu amor-próprio, falando sobre suas capacidades, seu bom senso e sua boa vontade. Assim, essa parte introdutória do discurso possui, em relação ao auditório, três objetivos:

- obter sua benevolência;
- obter sua atenção;
- torná-lo dócil.

Por essa razão, podemos considerar que, dentro do discurso, o *exórdio* também exerce uma função fática, isto é, a de tornar o auditório dócil<sup>13</sup>, atento e benevolente. A esse respeito, enfatiza Ferreira (2010: 112):

Para o discurso retórico, não basta que o orador se prepare. O auditório é o foco central e isso nos remete ao *pathos*<sup>14</sup>, pois não há comunicação sem comunhão e nem comunhão sem identificação, sem que sejam suscitadas as paixões e sentimentos do público. Assim, é comum que, no exórdio, o orador já procure estabelecer contato por meio da exortação, do reconhecimento, do receio, da piedade, da frustração, do descaso, da briga explícita contra um adversário declarado, da condição social, da moral, das dificuldades partilhadas, do orgulho, das realizações positivas ou negativas, das vilanias sociais, do justo e do injusto, do belo e do feio, enfim, de uma série de artifícios discursivos iniciais que conduzam a alegria, tristeza, saudade, amor, ódio, ira, cólera, amizade, ciúme... Enfim, às paixões do auditório.

Apostando nesse aspecto interativo do *exórdio* é que o orador se dedicará à valorização das qualidades que poderiam ser postas em dúvida e cuja ausência prejudicaria sua credibilidade frente ao auditório. Por isso, em Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005: 562), encontramos o seguinte esclarecimento: quem é frequentemente acusado de excessiva habilidade, tentará conquistar a confiança do público; quem, por sua condição social, seus interesses, seus antecedentes, for considerado arrogante, alheio ou hostil a seu auditório, começará por desmentir tal suspeita insistindo em sua comunhão com ele. A alusão à amizade entre dois povos, bem como a um fato cultural em comum e a uma citação bem escolhida bastarão para despertar a confiança, demonstrando que há, entre orador e auditório, uma afinidade de valores.

---

<sup>13</sup> Reboul (2004: 55) nos recorda que um auditório dócil é aquele que se predispõe a aprender e compreender.

<sup>14</sup> *Pathos* é o conjunto de paixões passíveis de serem despertadas no auditório em função do discurso proferido.

Seguindo essa linha de raciocínio, Ferreira (2010: 112) afirma que é no *exórdio* “que o orador estabelece identificação com o auditório por meio de um conselho, um elogio, uma censura, conforme o gênero do texto em causa.”

Meyer (1998: 25), por sua vez, sintetiza a dupla orientação do *exórdio* ao ressaltar tanto sua relação com o assunto a ser tratado quanto com o auditório a que se dirige. Por isso, para o autor, o *exórdio* suscita ou retoma a questão e deve comunicar o interesse desta questão ao espírito do auditório.

Para finalizar, tomemos as palavras de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005: 561), que sintetizam com maestria a relevância do *exórdio* para o discurso argumentativo:

É digno de nota que, dentre as partes do discurso, aquela que, à primeira vista, parecerá menos útil, o exórdio, reteve contudo a atenção de todos. Aristóteles, Cícero, Quintiliano, tratam longamente dele; o autor da *Rhetorica ad Herennium* [Cícero] se gaba de ser o primeiro a ter reconhecido certas modalidades suas. Ora, o exórdio é a parte do discurso que visa mais especificamente atuar sobre as disposições do auditório [...]. Seu objetivo será conquistar o auditório, captar a benevolência, a atenção, o interesse. Fornecerá também certos elementos dos quais nascerão argumentos espontâneos tendo o discurso e o orador como objeto.

## **2.2 NARRAÇÃO**

A segunda parte do discurso denomina-se *narração (diegésis)*. Por meio dela, faz-se a exposição dos fatos referentes à causa. Essa exposição é sempre orientada para atender as necessidades da acusação ou da defesa. Portanto, mesmo se não for objetiva, deve aparentar objetividade, já que assinala o partido tomado pelo orador e o ponto de vista que será defendido por ele nas demais partes. Assim, a *narração* consiste em “uma exposição resolutória que supostamente conquista o auditório para a causa defendida” (Meyer, 1998: 25), isto é, leva-o a optar pela solução apresentada.

Na visão de Reboul (2004: 56), para que seja eficaz, a *narração* deve apresentar três qualidades: clareza, brevidade e credibilidade. É nessa parte que o orador poderá colocar as provas, enunciar os fatos e suas causas, dar exemplos e ilustrar o texto por meio de narrativas que ressaltem as qualidades do objeto em questão.

### 2.3 CONFIRMAÇÃO

Após a *narração*, vem uma parte mais longa composta por um conjunto de provas e por uma refutação. Essa parte recebe o nome de *confirmação* e tem por objetivo destruir os argumentos adversários. Vale lembrar que a *confirmação* nem sempre é nitidamente separada da *narração*, uma vez que o texto se expande em *confirmação*.

Por concentrar as provas, a *confirmação* é a parte mais densa do discurso. A fim de executá-la, o orador deverá apresentar a capacidade de comprovar o que afirma, pois disso dependerá a credibilidade do argumento. Assim, “ao orador compete ordenar os argumentos em fortes ou fracos e, ao analista, verificar como se dá a apresentação dos argumentos e como contribuem para a persuasão” (Ferreira, 2010: 114).

De acordo com Meyer (1998: 25), é por meio da *confirmação* ou *argumentação* que se avaliam os prós e os contras, de tal maneira que a resposta proposta seja tomada como a solução adequada.

Para Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005: 561), a *confirmação* é concebida a partir de sua subdivisão interna, por isso os autores nomeiam-na *argumentação* e a subdividem em *prova* e *refutação*.

### 2.4 PERORAÇÃO

O final do discurso denomina-se *peroração* e pode ser considerado a alma da retórica. Segundo Reboul (2004: 60), “é o momento por excelência em que a afetividade se une à argumentação” e, por essa razão, “conclama à ação” (Ferreira, 2010: 115).

Dada sua relevância, de acordo com Reboul (2004: 59-60), a *peroração* pode ser longa e dividir-se em várias partes:

- a) ampliação da ideia defendida;
- b) apelo às paixões;
- c) recapitulação (*anacefaleose*) com vistas ao resumo da argumentação.

Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005) consideram ainda a possibilidade de dividir a *peroração* em *conclusão* e *epílogo*.

Conforme Meyer (1998: 25), a *peroração* conclui e mostra a adequação da solução ao problema submetido a exame. Reboul (2004: 59), porém, nos adverte: “uma conclusão não deve constituir um novo argumento, pois nesse caso não passaria de uma parte a mais, e o discurso careceria de unidade”.

### 3. UM EXEMPLO DE APLICAÇÃO

Para ilustrar as partes do discurso supracitadas, selecionamos um excerto bíblico bastante conhecido e até mesmo amplamente utilizado como fonte de intertexto<sup>15</sup>. Esse texto, denominado “O amor é um dom supremo”, encontra-se na primeira carta aos Coríntios, escrita pelo apóstolo Paulo. Vejamos:

#### O AMOR É O DOM SUPREMO (I Coríntios 13,1-13)

E eu passo a mostrar-vos ainda um caminho sobremodo excelente.

<sup>1</sup>Ainda que eu fale as línguas dos homens e dos anjos, se não tiver amor, serei como o bronze que soa ou como o címbalo que retine.

<sup>2</sup>Ainda que eu tenha o dom de profetizar e conheça todos os mistérios e toda a ciência; ainda que eu tenha tamanha fé; a ponto de transportar montes, se não tiver amor nada serei.

<sup>3</sup>E ainda que eu distribua todos os meus bens entre os pobres e ainda que entregue o meu próprio corpo para ser queimado, se não tiver amor, nada disso me aproveitará.

<sup>4</sup>O amor é paciente, é benigno; o amor não arde em ciúmes, não se ufana, não se ensoberbece, <sup>5</sup>não se conduz inconvenientemente, não procura os seus interesses, não se exaspera, não se recente do mal; <sup>6</sup>não se alegra com a injustiça, mas regozija-se com a verdade; <sup>7</sup>tudo sofre, tudo crê, tudo espera, tudo suporta.

<sup>8</sup>O amor jamais acaba; mas, havendo profecias, desaparecerão; havendo línguas, cessarão; havendo ciência, passará; <sup>9</sup>porque, em parte, conhecemos e em parte, profetizamos.

<sup>10</sup>Quando, porém, vier o que é perfeito, então o que é parte será aniquilado.

<sup>11</sup>Quando eu era menino, falava como menino, sentia como menino, pensava como menino; quando cheguei a ser homem, desisti das coisas próprias de menino.

<sup>12</sup>Porque, agora, vemos como em espelho, obscuramente, então, veremos face a face. Agora, conheço em parte; então, conhecerei como também sou conhecido.

<sup>13</sup>Agora, pois, permanecem a fé, a esperança e o amor, estes três; porém o maior destes é o amor.

---

<sup>15</sup> O trecho bíblico aqui analisado foi utilizado como fonte de intertexto em diferentes esferas: na literatura, em *Os Lusíadas* de Camões; na música popular brasileira, na canção “Monte Castelo” de Renato Russo; dentre outros.

Ao considerarmos as quatro partes do discurso (*exórdio*, *narração*, *confirmação* e *peroração*), podemos detectá-las nas seguintes partes do excerto bíblico:

**Quadro 1** – Análise das partes do discurso de um texto bíblico.

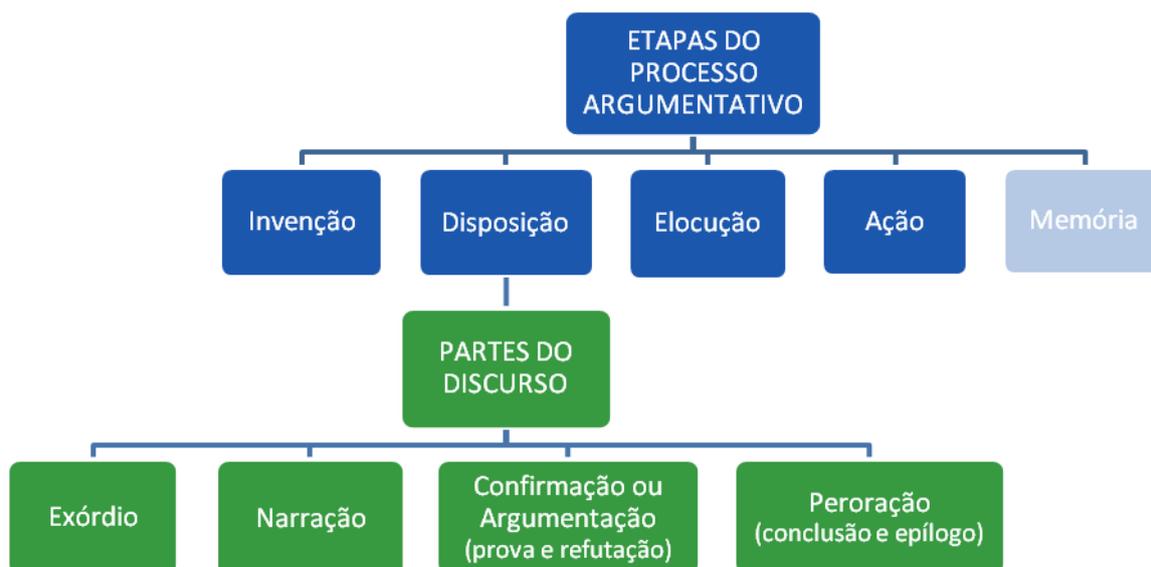
<b>Partes do discurso</b>	<b>Versículos ilustrativos</b>	<b>Comentários</b>
<i>Exórdio</i>	Título e 1º. parágrafo	Refere-se à introdução do discurso e está adaptado ao orador, ao auditório e ao assunto a ser tratado.
<i>Narração</i>	1-3	Contém uma exposição clara, breve e objetiva dos fatos referentes à causa.
Confirmação	4-12	É uma parte mais longa composta por um conjunto de provas e por uma refutação. Por meio dela, avaliam-se os prós e os contras, de tal maneira que a resposta proposta seja tomada como a solução adequada.
<i>Peroração</i>	13	Observamos que, nessa <i>peroração</i> , a afetividade se une à argumentação, e o orador apresenta uma recapitulação do tema tratado com vistas ao resumo da argumentação. Assim, conclui e mostra a adequação da solução ao problema submetido a exame.

**Fonte:** Elaborado pelos autores, 2016.

Uma vez apresentado um exemplo de aplicação das partes do discurso na leitura de um texto, passaremos, então, às considerações finais deste trabalho.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Para finalizar, gostaríamos de retomar a subdivisão proposta neste artigo e apresentá-la em forma de diagrama para melhor visualização e futura aplicação:



**Figura 1:** Diagrama com as etapas do processo argumentativo e as partes do discurso

Como disposto no diagrama proposto, neste artigo, buscamos elucidar a distinção entre as etapas do processo argumentativo e as partes do discurso. Acreditamos ser este um tema relevante para aqueles que se dispõem a analisar diferentes textos pelo viés dos estudos retóricos, bem como para aqueles que visam contar com as contribuições desse campo de estudos para produzir textos mais persuasivos.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. ABREU, A. S. Breves considerações sobre a arte de Argumentar. In: FIGUEIREDO, M. F.; MENDONÇA, M. C.; ABRIATA, V. L. R. (Orgs.). *Sentidos em movimento: identidade e argumentação*. Franca: UNIFRAN, 2008. p. 63-90. (Coleção Mestrado, 3)
2. ARISTÓTELES. *Retórica*. Trad. Manuel Alexandre Júnior, Paulo Farmhouse Alberto e Abel do Nascimento Pena. São Paulo: Folha de São Paulo, 2015. (Coleção Folha, grandes nomes do pensamento, 1)
3. BÍBLIA SAGRADA. Disponível em: <<http://www.ippb.org.br/textos/textos-periodicos/128-o-amor-e-o-dom-supremo-corintios-i-cap-13-vers-1-a-13>>. Acesso em: 15 nov. 2015.
4. FERREIRA, L. A. *Leitura e persuasão: princípios de análise retórica*. São Paulo: Contexto, 2010. (Coleção Linguagem e Ensino).

5. FIGUEIREDO, M. F. (publicado originalmente como BOLLELA, M. F. F. P.). A prosódia como instrumento de persuasão. In: LOUZADA, M. S. O.; NASCIMENTO, E. M. F. S.; OLIVEIRA, M. R. M. (Orgs.). *Processos enunciativos em diferentes linguagens*. Franca: UNIFRAN, 2006. p. 113-128. (Coleção Mestrado, 1)
6. MEYER, M. *Questões de retórica: linguagem, razão e sedução*. Trad. António Hall. Lisboa: Edições 70, 1998.
7. PERELMAN, C. *O império retórico: retórica e argumentação*. Trad. Fernando Trindade e Rui Alexandre Grácio. Porto: Asa, 1993.
8. \_\_\_\_\_.; OLBRECHTS-TYTECA L. *Tratado da argumentação: a nova retórica*. Trad. Maria Ermantina de Almeida Prado Galvão. 2. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2005.
9. REBOUL, O. *Introdução à retórica*. Trad. Ivone Castilho Benedetti. 2. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2004.
10. RICOEUR: *A metáfora viva*. Trad. Dion Davi Macedo. São Paulo: Loyola, 2000.
11. WAYHS, J. P. F. A argumentação e a utopia de um modelo ideal. (2011). Disponível em: <<http://www.bocc.ubi.pt/pag/wayhs-joao-a-argumentacao-e-a-utopia-de-um-modelo-ideal.pdf>>. Acesso em: 22 nov. 2015.

**ABSTRACT:** According to Aristotle, rhetoric was understood as the ability to discover, in each case, what is suitable for persuasion. Among the issues addressed by him in his systematization of the rhetorical studies, we have selected, to compose this article, the organization of the rhetorical discourse with regard to both: the steps of the argumentative process and the parts of speech. This theoretical cut was due to our belief that this is a relevant subdivision for understanding the creation and development of speech process, as well as for the analysis and interpretation of argumentative aspects of texts in general. In order to elucidate the two selected topics, we depart from the foundations systematized by Aristotle in classical rhetoric, to then wend the ways of his successors and reach the new rhetoric in the present time. For this, we will count on the contributions by Meyer (1998), Reboul (2004), Abreu (2008), Ferreira (2010), Perelman (1993) and Perelman and Olbrechts-Tyteca (2005). Through these authors, we seek to clarify the distinction between the steps of the argumentative process and the parts of speech by believing that this is a relevant issue for those who are willing to analyze different texts by the bias of Rhetorical Studies, as well as those who seek to rely on the contributions of this field of studies to produce more persuasive texts.

**Keywords:** rhetoric; steps of the argumentative process; parts of speech; reading and writing.