

## PERCEÇÃO OU PERSUAÇÃO: ANÁLISE RETÓRICA DAS PRÉ-PERSUASÕES

## PERCEPCIÓN O PERSUASIÓN: ANÁLISIS RETÓRICO DE LAS PRE-PERSUASIONES

## PERCEPTION OR PERSUASION: RHETORICAL ANALYSIS OF PRE-PERSUASIONS

Narbal de Marsillac  
Universidade Federal da Paraíba  
(Brasil)  
nmfmarsillac@gmail.com

### Resumo

A proposta do presente artigo é explicitar o papel da persuasão e do que chamou-se aqui de pré-persuasão na percepção de mundo e de nós mesmos e nas reflexões filosóficas em geral, procurando mostrar que por mais originárias que se tenha querido considerar, ao longo dos séculos, as perguntas fundamentais em torno do sentido último das coisas, como: “o que é o ser?”, “o que é o bem?”, ou, “o que é a verdade ou o belo?”, ou ainda, “quem somos nós?”, sempre há previamente persuasões de fundo que, uma vez explicitadas pelo método da análise retórica, relativizam não apenas as eventuais respostas, mas o próprio questionar em si mesmo. O que revela, por sua vez, a anterioridade da persuasão sobre a percepção e a retórica inconfessa dos discursos. A contribuição do presente estudo é evitar a ingenuidade do objetivismo e da metafísica, da pretensão de *ultima verba* e de impedir a ilusão da fala definitiva, visto, por Perelman, como uma forma pseudo laica de revelação. A única sacralidade admitida e que, portanto, nos pré-persuade é, no dizer perelmaniano, a do diálogo sem fim.

**Palavras-Chave:** Retórica – Persuasão – Percepção – Filosofia – Pré-Persuasão.

### Resumen

El propósito de este artículo es explicar el papel de la persuasión y de lo que aquí se ha llamado pre-persuasión en la percepción del mundo y de nosotros mismos y en las reflexiones filosóficas en general, tratando de mostrar que por más original que se ha querido considerar, a lo largo de los siglos, las preguntas fundamentales en torno al sentido último de las cosas, como: “¿qué es el ser?”, “¿qué es lo bueno?”, o, “¿qué es la verdad o lo bello?”, o aún, “¿quiénes somos?”, siempre hay persuasiones de fondo que, una vez explicitadas por el método de análisis retórico, relativizan no solo las posibles respuestas, sino la pregunta misma. Esto, a su vez, revela la prioridad de la persuasión sobre la percepción y la retórica inconfesable de los discursos. El aporte del presente estudio es evitar la ingenuidad del objetivismo y de la metafísica, de la intención de la *ultima verba* y evitar la ilusión del discurso definitivo, visto por Perelman, como una

forma pseudo laica de revelación. El único carácter sagrado admitido y que, por tanto, nos pre-persuade es, en palabras de Perelman, el del diálogo sin fin.

**Palabras clave:** Retórica – Persuasión – Percepción – Filosofía – Pre-Persuasión.

### **Abstract**

The purpose of this paper is to explain the role of persuasion and what has been called here pre-persuasion in the perception of the world and of ourselves and in philosophical reflections in general, trying to show that, however original one has wanted to consider, throughout of the centuries, the fundamental questions surrounding the ultimate meaning of things, such as: “what is being?”, “what is good?”, or, “what is the truth or the beautiful?”, or yet, “who are we?”, there are always background persuasions that, once made explicit by the rhetorical analysis method, relativize not only the possible answers, but the question itself. This, in turn, reveals the priority of persuasion on the perception and the unconfessed rhetoric of the speeches. The contribution of the present study is to avoid the naivety of objectivism and metaphysics, the claim of the *ultima verba* and to prevent the illusion of definitive speech, seen, by Perelman, as a pseudo lay form of revelation. The only sacredness admitted and which, therefore, pre-persuades us is, in Perelman's words, that of endless dialogue.

**Keywords:** Rhetoric – Persuasion – Perception – Philosophy – Pre-Persuasion.

## **1. INTRODUÇÃO**

Nada é mais poderoso do que a persuasão. Mesmo a mais destrutiva das armas depende, para ser acionada, de uma “mão persuadida”. Somos basicamente isso: seres de sugestão e, portanto, passíveis de persuasão. É a persuasão que está por detrás de nossa compreensão da existência e de nós mesmos, de nossas crenças religiosas, políticas, estéticas, epistêmicas e morais. Somos e agimos hoje basicamente pautados pelo que nos persuadiu no passado. Essas linhas, portanto, não trazem nada de muito diferente da tese da onipresença da persuasão e da retórica que a produz que ficou conhecida em Inglês como “*Big Rhetoric*” (Schiappa, 2001) segundo a qual “tudo é retórico” (Meyer, 2013: 11) ou “toda argumentação é argumentação *ad hominem*” (Perelman, 2002: 125) ou ainda Burke que já defendia desde 1950 que “não há persuasão sem retórica, nem sentido sem persuasão” (1997: 172). Dizendo de outra forma, parafraseando o próprio Perelman: não basta se dizer inimigo da retórica para não praticá-la (2002: XX). Há retórica, persuasão e argumento em tudo que fazemos e somos, na forma como interpretamos o mundo à nossa volta e como interpretamo-nos a nós mesmos (Lunsford, 2010). Por que, então, dizer de novo o que tantas vezes e há tanto tempo já foi dito? Insistir epiditicamente na

tese da universalidade retórica sempre favorece a crítica e a “modéstia” das reflexões futuras que, reconhecendo agora suas contingências e comprometimentos tópicos e retóricos, abrem-se ao diálogo e à possibilidade permanente de reverem-se a si mesmas. Ou como o quis Schiappa quando fala da *Big Rhetoric*: “quanto mais pesquisadores e gestores ouvirem a palavra ‘retórica’ usada num sentido não pejorativo tanto melhor” (2001: 272). E é exatamente o que aqui propomos. Falar bem da retórica e da inevitabilidade de sua presença em tudo que somos e pensamos. Uma eventual tese contrária precisaria reconhecer que está persuadida da tese oposta e, nessa mesma medida, reconheceria sua própria retoricidade ou persuasão de fundo previamente admitida. Como se disséssemos: não se pode recusar a retórica presente na recusa da retórica, uma vez que toda reflexão é reflexão persuadida (persuadida de si mesma e da admissibilidade de seus pressupostos ou pré-persuasões) e, como vimos, não há persuasão sem retórica. A saída para a imensa maioria, enquanto vigorou o desprezo pela retórica, sempre foi recorrer à força retórica e persuasiva da negação da retórica (Perelman, 1999: 318), apelando retoricamente para a verdade evidente ou para a exatidão matemática de seus discursos. Perelman ensina que: “dizer que se argumenta em nome da verdade ou em nome da ciência quando não se trata nem de lógica formal nem de razão coerciva, são técnicas da argumentação” (1999: 319). Além disso, uma vez não obtendo a anuência de todos e de todas, essas pretensões arretóricas, téticas e apodíticas ficam reféns da desqualificação permanente dos discordantes (Perelman, 2002: 37). Ou seja, não dialogam mais nem se revêem a si mesmas, a não ser para aprimorar ainda mais o apego narcísico e temerário aos seus próprios pontos de partida, vistos como definitivamente verdadeiros, e a imunizá-los, no delírio transhistórico e transcultural, contra toda possível crítica presente e futura. O termo delírio é bastante preciso e apropriado, já que há aqui uma verdadeira esquizofrenia da filosofia (Toulmin, 2006: 234).

Para evitar toda sorte de delírio e de esquizofrenia, é preciso admitir que há muita retórica na recusa da retórica e que ela se configura, assim, no alfa e no ômega, de onde partimos e aonde sempre chegamos. Não há como escapar da retórica, da persuasão e pré-persuasões que lhe são correlatas. Ou seja, ser é estar persuadido! E estar persuadido de quê? Estar persuadido de se ter um “mundo” tal qual ele se apresenta e persuadido de si mesmo enquanto alguém que está nesse “mundo”. Desde os antigos filósofos, como Tales, Heráclito ou Parmênides, até os pensadores contemporâneos, quase sempre podemos identificar o comprometimento definitivo do pensador com suas próprias ideias e reflexões. Cada um deles crê deter um princípio ou verdade inequívoca e mais originária

que seus precedentes, sem atentar para o caráter pré-persuadido de seu próprio pensar. Segundo Austin: “não existe nenhum tipo ou classe de frases das quais se possa dizer que, enquanto tais, são incorrigíveis” (2004: 129). De uma forma em geral, toda teoria quer, em última instância, “abraçar o mundo com as pernas” (Austin, 2004: 1), esquecendo-se, entretanto, que sempre estamos imersos num mar de respostas prontas para perguntas nunca antes feitas (Meyer, 2013: 13).<sup>1</sup> E uma vez persuadidos pelas pré-persuasões só nos deixamos agora persuadir pelo que as confirmam (Perelman, 2002: 537),<sup>2</sup> o que impossibilita, na prática, a dúvida universal ou hiperbólica de Descartes (Perelman, 1996: 348) e uma postura quiçá mais crítica. Contrário a isso, quando reconhecemos o relevante papel das pré-persuasões na nossa compreensão de mundo e de nós mesmos, mergulhamos no reino do *eikós* ou do provável (Gadamer, 2004: 624). Certeza e objetividade passam a se configurar como justamente isso: a conjugação de um *eikós* com um *kairós* ou momento oportuno que quer nos persuadir de sua verdade (Plebe, 1992: 27). Inexistindo, portanto, um estado consciente anterior à pré-persuasão originária. Podemos, então, dizer talvez um pouco mais precisamente que ser, assim, é estar pré-persuadido de seu próprio sendo no mundo.

A questão aqui não é tanto como somos persuadidos de x, mas como não somos persuadidos de y. A persuasão se mostra assim como mais originária que a própria percepção pelo simples fato desta se revelar, no fundo, como interpretativa e inferencial, emotiva e performativa. Perceber é deixar-se persuadir de x e não de y. O que nos coage a pensar o “mundo” não como “mundo percebido”, objetivo, dado, positivado, mas enquanto “mundo mais persuasivo”. Sempre passível de correções e ajustes. Ter um mundo é, em certa medida, estar persuadido provisoriamente de que se tem um mundo x e não y. E ter uma consciência ou estar consciente é estar persuadido provisoriamente de si mesmo. A persuasão originária vista como percepção diminui as múltiplas possibilidades de si mesmo e de mundo, favorecendo a imposição arbitrária do que se percebe como verdade, bem ou justiça. Enquanto a percepção entendida como persuasão primeva aumenta extraordinariamente as possibilidades do mundo e de nós mesmos, suscitando a dialogicidade e o respeito recíproco entre perspectivas diversas.

Assim, a retórica que se imiscui originariamente nesse processo dual revela-se agora como fundamentalmente produtora de mundo e de auto persuasão de si, atrelando a si mesma uma questão ainda mais fundamental e que, aparentemente, escapou aos filósofos

---

<sup>1</sup> “Estamos sempre imersos em respostas prévias”.

<sup>2</sup> É o que acostumou-se chamar de *wishful thinking* ou “admitir apenas aquilo que agrada”.

que tradicionalmente perguntaram pelo ser, pelo conhecimento e pela linguagem (Habermas, 2002: 22): o que é e como se dá essa persuasão originária ou pré-persuasão? Já que, como vimos, a pergunta pelo ser que constitui a metafísica, dos antigos aos contemporâneos, converte-se agora na pergunta pela persuasão e pré-persuasões que nos levaram a tomar o ser enquanto ser como o mais originário e relevante a ser questionado. Além de se estar, nessas condições, pré-persuadido de que essa questão poderia ou deveria ser respondida. Ou, em outras palavras, ser é estar persuadido de seu próprio sendo questionador do ser, assim como estar persuadido previamente de se poder perguntar pelo ser enquanto ser. O que ex-põe a retórica por detrás de toda teoria metafísica e de todo perguntar originário pelo ser.

A questão tipicamente moderna sobre o conhecimento também se vê aqui como uma reflexão ainda mais originária sobre os processos persuasivos que nos levaram a tomá-los como possíveis, mais relevantes e originários que a pergunta pelo ser enquanto ser dos antigos. E, finalmente, a pergunta pela linguagem se revela também, nessa perspectiva aqui sugerida, como epifenomenal, dada a radicalidade da persuasão prévia que levou, por sua vez, vários pensadores contemporâneos a resumir os problemas filosóficos, de uma maneira geral, a problemas linguísticos e o mundo a uma ontogramaticalidade, onde aquilo que se pensa sobre ele passa a ser determinado pela forma como o mesmo é dito (Habermas, 2002: 108). Consiste na anteposição do dizer ao ser e do *lógos* à *phýsis* (Cassin, 1995: 18). Ou seja, qual a persuasão ou qual retórica persuasiva está por detrás das questões linguístico-filosóficas geniais de pensadores como Saussure, Frege, Carnap, Austin, Heidegger ou Wittgenstein? De que eles estão pré-persuadidos? Dizendo de outro modo, na base de todas essas grandes filosofias ou sistemas filosóficos há igualmente grandes retóricas altamente persuasivas inconfessas e não percepções, privilegiadas e definitivas, de Deus, de mundo e do humano. O que nos aproxima do que ficou conhecido como paraleipómenon ou coisa omitida (Viehweg, 1991: 168). Cabe agora, pois, uma análise retórica das pré-persuasões ocultas que seja capaz de explicitar o comprometimento persuasivo prévio e implícito dos discursos. É o que propomos nesse texto.

Mesmo o conceito de Deus que foi excluído da forma resumida como Habermas apresenta a história da filosofia (ser, conhecimento e linguagem) pode ser reinterpretado, já que também não se tem desse conceito senão o que se está dele persuadido. Na verdade, defende-se aqui que todo conceito válido não é o que melhor espelha o real, o mundo, Deus ou a consciência de si, enquanto tal, mas o que é aferido pelos interlocutores ou

usuários da linguagem como mais persuasivo dentro de um contexto histórico e, mais precisamente, etnocêntrico específico (Schiappa, 2003: 90; Horne, 1989: 248), portanto, sempre envolve escolhas ainda mais fundamentais (Perelman, 2002: 505). E com isso inclui-se também toda a medievalidade e a fé de muitos no campo das reconsiderações possíveis a partir da análise retórica das pré-persuasões. Sendo assim, fica claro perceber que do binômio persuasão/pré-persuasão ninguém escapa. Mesmo nós que escrevemos essas linhas, portanto, precisamos estar sempre predispostos a revisitar nossas próprias persuasões de base em nome daquele mesmo diálogo infindo a que se fez referência (Perelman, 1996: 275). A onipresença e universalidade retórica nos devem impedir de procurar nos discursos fundamentos percepçionais, definitivos e descontextualizados. Como claramente se vê, é o próprio discurso persuasivo a única condição de todo incondicionado.

Assim, num primeiro momento, procurar-se-á esclarecer as diferenças entre percepção e persuasão longamente trabalhadas ao longo da história da filosofia, mas que aqui, por motivos de espaço de discussão, optou-se por debater com a tradição que relaciona esses dois conceitos e como antepor persuasão à percepção deve suscitar uma *epoché* retórica ou suspensão dos juízos pela consideração permanente dos comprometimentos pré-persuasivos. Logo em seguida, discutiremos sobre a atuação das pré-persuasões na forma como compreendemos o mundo que nos rodeia e a nós mesmos, chamando a atenção para o círculo retórico que, similar ao círculo hermenêutico, funda a própria possibilidade de sermos e de termos um mundo. E finalmente veremos o papel da análise retórica das pré-persuasões que se dá quando simplesmente se considera como as pré-persuasões influenciam as reflexões em geral. Ou, em outras palavras, basta que se tenha em mente o papel das pré-persuasões para se fazer análise retórica das pré-persuasões, pelo caráter crítico subversivo da suspensão do juízo ou da *epoché* retórica que naturalmente emerge dessas considerações.

## **2. A PERSUASÃO E A PERCEPÇÃO: AS PRÉ-PERSUASÕES E A *EPOCHÉ* RETÓRICA**

Percepção e persuasão foram amplamente discutidas ao longo do tempo por diferentes teóricos de diversas áreas do saber, da filosofia ao marketing e da psicologia ao direito. Só na contemporaneidade, Husserl, Merleau-Ponty, Austin, Burke, Maturana, Perelman, Gadamer, Santos, Grize, Toulmin, Scott, Schiappa, Kuhn, Weaver, etc. Isso sem falar da

atenção recebida também da psicologia social com Hovland, Lasswell, Janis, Allport, Johnson, Kruglanski, Thompson, etc. O foro, portanto, precisaria ser bem mais amplo que um simples artigo. Aqui privilegia-se, notadamente, os autores e suas reflexões que fazem essa relação entre esses conceitos e que reconhecem, portanto, o que poderíamos talvez chamar de “retoricocentrismo” ou a caracterização retórico-persuasiva da própria percepção. Na verdade, há nesse ponto um curioso paradoxo: quanto mais persuasiva é a percepção, menos se percebe seu caráter persuasivo e ela se converte agora em evidência. Esta última pode ser definida justamente como percepção de alto teor persuasivo. E, assim, o processo de formação do *paraleipómenon* ou coisa omitida se completa. Como quando alguém profere um discurso tanto mais convincente quanto mais é capaz de ocultar sua retoricidade e estratégias argumentativas por uma certa naturalização da fala e dos resultados que passam a ser vistos como inevitáveis ou melhores. Oculta-se, assim, seu caráter de escolha e de artificialidade (Perelman, 2002: 573). Ou seja, por detrás das teorias que partem da centralidade e anterioridade da percepção em detrimento da persuasão há uma retórica arretórica ou retórica da omissão da retórica (Perelman, 2002: 529) e a correspondente imunização desse ponto de partida contra toda e qualquer crítica futura. É tão somente quando há a discordância entre percepções que se revelam os comprometimentos tópicos e pré-persuasivos de base e seus correspondentes aspectos de escolha (Grize, 1982: 37; Plebe, 1992: 151). Na verdade, da mesma forma que “metáforas de ontem podem ser literalizadas amanhã” (Schiappa, 2003: 66), antigas e reiteradas adesões tendem a se converter em certeza e univocidade. De tal forma que muitos falam de percepção hoje como algo originário que independeria de qualquer outro pressuposto além da própria percepção, desatentando para as íntimas relações entre percepção e coisa percebida, ou entre percepção, coisa percebida e o conjunto de pré-persuasões a partir do qual essa relação se dá. Ou, dizendo de outra forma: quem diz? O que diz? Pra quem diz? Isto é, todo discurso sobre o que se percebe tem uma fonte, uma mensagem e uma audiência (Hovland, 1953). O que reforça a necessidade de compreensão (interpretação circunvidente originária que nos dota de mundo, como veremos) do chamado campo fenomenal da fenomenologia como campo pré-persuasivo. Grize chama de pré-construído, diz ele: “Todo discurso toma sua ancoragem do pré-construído” (1982: 96). Gadamer fala de pré-compreensões e pré-Conceitualidades (2007: 11) Kuhn, da “prioridade dos paradigmas” (2011: 67). A opção pelo termo pré-persuasão parece mais adequada quando se quer enfatizar o caráter retórico originário da nossa compreensão e a correspondente impossibilidade de se ter definitivamente o incontestável, mas tão

somente o momentaneamente incontestado, “sistemas razoáveis, imperfeitos, mas aperfeiçoáveis” (Perelman, 1993: 171). Ter um mundo é ter um mundo da vida. E ter um mundo da vida é estar pré-persuadido por um campo pré-persuasivo.

E o que são as pré-persuasões, afinal? São persuasões de fundo ou o conjunto de protodesões que determinam a forma como compreendemos o mundo e a nós mesmos e que é a base fundante de toda percepção. Estamos sempre pré-persuadidos dos pressupostos das nossas persuasões. E as pré-persuasões, na medida em que nos persuadem dos pressupostos mais fundamentais, ocultam-se ou mascaram-se nas evidências ou nas percepções objetivas. Estas são tanto mais inequívocas e verdadeiras quanto mais silenciosamente persuasivas. Portanto, é o alto teor persuasivo da pré-persuasão que a oculta e silencia no sentimento de certeza de se deter a verdade, aproximando-nos daquilo que Kuhn chamou de conhecimento tácito e intuitivo (2011: 239). Para este grande pensador, o paradigma é pré-requisito da percepção, diz ele: “o que o homem vê depende tanto daquilo que ele olha como daquilo que sua experiência visual-conceitual o ensinou a ver” (2011: 150). O que Kuhn chama de paradigma e Dewey de crenças consumadas (Dewey, 2005), por aproximação e pelo exercício da fusão categorial (*categorical fusion*) pela qual conceitos distintos são aproximados (Plebe, 1992: 96), preferimos chamar de pré-persuasões por tentar dar ênfase, como dissemos, ao caráter originariamente retórico de nossa percepção. Como pergunta Plebe: “não chegou o momento da ciência reconhecer explicitamente na reflexão retórica um de seus irremovíveis momentos preliminares?” (1992: 100)

Dizendo de outra forma, se, como defende Heidegger, a tradição esqueceu-se do ser (1997: 27), esqueceu-se também do aspecto persuasivo de base por detrás de todo dizer. Como defende Burke, a razão de ser de todo discurso é persuadir (1997: 49)<sup>3</sup> e à retórica cabe criar persuasão<sup>4</sup>. Em relação à percepção, não é verdade que todo discurso sobre a percepção se quer, antes de tudo, persuasivo? Segundo Aristóteles, não podemos pensar sem premissas (2005a: 105). Portanto, ser é perceber e perceber-se percebendo ou ser é estar persuadido do que percebe e de que percebe? O que é mais originário? A premissa recorrente de várias escolas filosóficas privilegiou a percepção em detrimento do seu caráter originalmente persuasivo. Nessas linhas, sugere-se adotar a prerrogativa da persuasão, ou mais precisamente, da pré-persuasão sobre o perceber e o perceber-se percebendo. Como também ensina Burke quando fala da pura persuasão (1997: 267), não

---

<sup>3</sup> “*Dicere ad persuadendum accomodate*”.

<sup>4</sup> “*Peithous demiourgos*” ou criadora de persuasão.



há a defesa tética ou metarretórica dessa premissa como mais verdadeira (*truer*), mas, como uma verdadeira tópica (Aristóteles, 2005b) ou um novo olhar antitético (Plebe, 1992: 151). Desse ponto de vista, tudo começa na persuasão e nada sem ela termina. Não há, portanto, pretensões de verdade definitivas, mas pretensões provisoriamente mais persuasivas. O que revela a possibilidade pluripersuasiva permanente do mundo e de nós mesmos. Ser, portanto, é estar persuadido de seu próprio perceber e de seu perceber-se percebendo. O campo fenomenal da tradição é reduzido a um campo pré-persuasivo originário. Somos, fundamentalmente, nossas pré-persuasões.

A consciência, enquanto síntese de todos os atos psíquicos, é consciente de si mesma. Isto é, está consciente de que está consciente. Nesse sentido, consciência é autopercepção (Bem, 1972) ou apercepção, termo adotado por Kant para evitar o caráter substantivo da concepção de subjetividade cartesiana (Kant, 1994: 131). Mas se perceber é estar pré-persuadido de que se percebe, a autopercepção ou apercepção se configura agora como autopersuasão ou persuasão de si mesmo de si mesmo (*sic*). Ou seja, estamos pré-persuadidos de que estamos persuadidos. Em outras palavras, pré-persuade-se de que se está persuadido de deter em si mesmo uma mesmidade que se quer razoavelmente permanente como o próprio mundo percebido que se tem diante de si. A autopersuasão tem a mesma capacidade persuasiva da percepção. Nesse sentido, a certeza que é gerada pela percepção mais persuasiva de se ter um mundo é a mesma que engendra a consciência e que lhe permite estar segura de si mesma. A suposta apoditicidade do mundo é incorporada na subjetividade que, persuadida de sua própria invariabilidade, a projeta no mundo. E o binômio sujeito-objeto ganha, com isso, ares altamente persuasivos. Essa subjetividade capaz de perceber o mundo e a si mesma passa a ser a chave de leitura autocertificadora das coisas e de si mesma (Gadamer, 2002b: 14). A ela foi dado um estatuto transcendental de evidência incontestável e segura de acesso ao mundo, definida como processo pelo qual nos tornamos conscientes dos objetos físicos, dos fenômenos e de nós mesmos através dos sentidos e de uma pura objetualidade dotada de leis aprióricas (Clements, 2013: 325; Husserl, 2008: 42). Mas é sempre “um procedimento duvidoso recorrer à evidência” (Heidegger, 1997: 30) que passa a funcionar como uma nova “revelação” semirreligiosa ou metafísica para os espíritos incautos e apressados (Perelman, 2002: 474). Antes, fomos largamente persuadidos ou pré-persuadidos de que toda percepção resulta “da própria natureza das coisas” (Perelman, 1993: 120). O próprio sujeito-corpo de Merleau-Ponty (Caminha, 2010) se vê agora como um emaranhado de persuasões e pré-persuasões. Antes de uma síntese dos vividos, ter um

corpo e “este” corpo é estar também pré-persuadido de tê-lo. Ou seja, ser é estar persuadido de seu sendo e este sendo não se dá sem um corpo. Dizendo de outra forma: ser é estar pré-persuadido de seu sendo agora encarnado e corporificado “neste” corpo que cada um de nós é. Corpo é corpo persuadido de seu próprio corpo e corpo-próprio é o corpo pré-persuadido de sê-lo.

Portanto, pré-persuasões são persuasões de fundo como as pré-conceitualidades de Gadamer, os paradigmas de Kuhn e o pré-construído de Grize, como dissemos, e que possibilitam e determinam as persuasões em geral. Somos seres mais de sugestão do que de razão (Perelman, 1999: 60). O que chamamos racional propriamente dito consiste, na verdade, na racionalização tardia daquelas persuasões de fundo que angariam, assim, maior capacidade persuasiva e mobilizadora. As ideias racionais não são mais persuasivas por serem racionais, mas são mais racionais por serem mais persuasivas. Uma vez que, como viu-se aqui longamente, qualquer processo racional se legitima a partir de persuasões, autopersuasões e pré-persuasões que dão forma ao que definimos como racional. Pré-persuasões variadas encerram diferentes redes de persuasões e autopersuasões. Toda pré-persuasão é autopersuasiva e constituidora do “em si”, o que faz de nós fundamentalmente pré-persuasões autopersuasivas. Ou, como tão bem pontuou Adeodato, somos *Homo Rhetoricus* (2010: 68). Por isso, o campo fenomenal onde sempre somos é pré-persuasivo e, análogo ao mundo da vida, diferencia-se deste último pelo vínculo inevitável e desde sempre reconhecido com a retoricidade, tornando toda reflexão “epifenômenos das figuras retóricas” (Plebe, 1992: 179). Como ensina Kuhn, “o mundo transforma-se” (2011: 240). Se essa característica embaraça as pretensões téticas e definitivas em geral, seja pela humilhação das que são ultrapassadas hoje e agora se mostram equivocadas e quiça até toscas, seja pela arrogância das mais recentes que se julgam a si mesmas melhores e mais precisas, as pretensões tópicas, retóricas e antitéticas gozam sempre da mera condição de tentativa e de probabilidade, permitindo compreender o mundo vivido como pré-persuasivo e, portanto, sempre passível de mudança. Diríamos, então: o mundo transforma-se porque transformam-se antes e inevitavelmente as nossas pré-persuasões. Inclusive estas que nos trouxeram até aqui...

Portanto, mais do que “uma filosofia transcendental que coloca em suspenso, para compreendê-las, as afirmações da atitude natural” (Merleau-Ponty, 2011: 1), a proposta aqui é de uma *epoché* retórica, fundada no pressuposto da impossibilidade de se ter um outro pressuposto além daquele que desde antes já nos pré-persuadiu e nos afastou de qualquer pretensão metarretórica. Note-se que não se invalida as contribuições das outras

propostas teóricas, mas apenas se recusa aqui a interpretá-las teticamente ou com pretensões de validade definitivas e descontextualizadas de seu campo pré-persuasivo e etnocêntrico. Não há, portanto, um conjunto de “Ur-crenças” ou crenças originárias que possibilitariam o dizer tético e não retórico. Sempre se pensa a partir de premissas que, por sua vez, estão relacionadas às nossas crenças fundamentais das quais estamos pré-persuadidos ou estamos a elas pré-aderidos. Não há como isolar e evitar o que pode existir de arbitrário nos pressupostos mais originários da nossa reflexão. Uma *epoché* retórica, portanto, suspende também o juízo, mas não para precisá-lo em busca de uma descrição mais precisa do mentado em geral, mas para demorar-se um pouco mais na própria impossibilidade do dizer definitivo a própria impossibilidade do dizer definitivo (sic). A *epoché* retórica fala da impossibilidade da fala não pré-persuadida. Não há conceito, descrição ou prescrição que não sejam igualmente “conceito persuasivo”, “descrição persuasiva” ou “prescrição persuasiva”, ao menos, em algum contexto dado, e, nesse sentido, proferidos por alguém, sobre algo e dirigido para alguém. A própria elaboração do conceito, da descrição ou da prescrição e de sua artificialidade pareceu ao artífice persuasivamente boa, verdadeira ou razoável. Não há, portanto, espelhamento do mundo, mas discursos persuasivos o suficiente para fazê-lo crer refletido na fala. E era exatamente essa a definição clássica da retórica: *ratio quae rei dubiae faciat fidem* (“razão que faz creíveis as coisas duvidosas”). A persuasão é o fazer próprio da retórica. É o que ela faz (*faciat*)! Dota nossas crenças fundamentais (*fidem*) de razoabilidade (*ratio*).

Mas como diferenciar o bom do mau uso da retórica? A boa retórica ou a retórica legítima (que se legitima social ou intersubjetivamente) consiste naturalmente em todo meio de se persuadir daquilo que se está previamente persuadido. Seria uma espécie de “imperativo categórico da retórica”: deve-se estar previamente persuadido daquilo que se quer persuadir. Qualquer outro uso do discurso persuasivo aparenta ser manipulação e demagogia (no campo da política). A retórica ilegítima consistiria, portanto, em todo meio de persuadir daquilo que não se está previamente persuadido. O uso das *fake news* é um exemplo disso. Claro que essa distinção não quer legitimar todo uso retórico-persuasivo do que se está persuadido. Como ensina Ballweg quando se pergunta sobre os meios pelos quais os discursos se tornam persuasivos: “os próprios sistemas de poder são construídos para favorecer pontos de vista ideológicos” (1991: 180). Ou seja, sistemas de poder são tanto mais eficientes quanto mais são capazes de persuadir de suas próprias pré-persuasões, naturalizando relações de dominação e assujeitamento e retroalimentando, assim, os próprios sistemas de poder. Na perspectiva da *epoché*

retórica, tudo é colocado em questão e circunscrito a um conjunto ou campo pré-persuasivo específico que fica, dessa forma, limitado ao espaço de quem comunga dessas mesmas pré-persuasões e ao tempo histórico presente que o aceita, mas que não tem nenhuma garantia de se perpetuar, sobretudo a partir da perspectiva que se quer aqui propor. Se ter um mundo acalma, ter um mundo também pode manter e justificar relações desiguais e desumanas. Mas se mundo é mundo pré-persuadido, interpretado como se vê e visto como se interpreta, sua plasticidade está dada e sempre se pode, pela *epoché* retórica, suspender sua validade e repropor persuasivamente um mundo mais justo e igualitário.

### **3. AS PRÉ-PERSUASÕES, A CONSCIÊNCIA DE SI E DO MUNDO: O CÍRCULO RETÓRICO**

Se algo pode ser dito sobre como vemos o mundo e como os seres irracionais o vêem é que estes têm percepção do mundo e nós somos contínua e epiditicamente persuadidos de que percebemos o mundo (Rorty, 2009: 190). Na visão dos “irracionais” ou “quase-pessoas” (Rorty, 2009: 191), não há espaço para a dúvida ou ambiguidade, pra escolha ou decisão sobre as informações que lhes chegam aos sentidos. Tudo se apresenta como supostamente é em si mesmo. Por isso, Gadamer vai chegar a dizer que os animais não têm propriamente um mundo como nós, mas um mundo circunstanciado apenas (Gadamer, 2004: 574). Ou como quis também Heidegger, todo discurso pressupõe uma totalidade significativa (1997: 219) que escapa aos “irracionais”. É a essa totalidade significativa originária de onde parte todo discurso que ousamos aproximar aqui das pré-persuasões ou persuasões originárias e que consistem naquelas “respostas prévias” de Meyer onde, segundo o pensador belga, sempre estamos imersos (2013: 13). Não se pode fazer tábula rasa de nossas pré-persuasões que desde sempre determinam nossas certezas e nossas compreensões de mundo e de nós mesmos. Conhecê-las é conhecer a nós mesmos e o lugar que habitamos. Ensina Gadamer: “aprendemos a ver o mundo com o olhar da língua materna” (2002: 13). Um ser não dotado de razão, em tese, não faz *epoché* retórica. Nem suspende nem é capaz de suspender ou refutar suas próprias percepções porque não tem nem linguagem nem totalidades significativas ou pré-persuasões. Na verdade, ele pode calibrar suas percepções, corrigi-las, precisá-las, mas não desconsiderá-las. Assim uma gaivota sabe que para pegar o peixe que está sob as águas precisa alterar o ângulo de seu mergulho em discordância com o que de fato vê (em virtude da refração

do raio luminoso quando atravessa meios de densidades diferentes) ou um predador ataca sua presa adiantando-se por prever seus movimentos. Mas em momento algum, esses seres suspendem provisoriamente a validade do que percebem. Aqui rege a máxima *esse est percipi* ou “ser é ser percebido”. Bem diferente disso, somos capazes de não nos deixarmos persuadir pela miragem do deserto, pelas ilusões óticas ou pela dobra do cabo de vassoura parcialmente imerso na água. Nossas percepções antes dependem sempre do grau persuasivo e retórico que são capazes de produzir em nossos sentidos. Aderir ou não é sempre e de alguma forma uma questão de escolha, já que “aderir é decidir aderir” (Marsillac, 2020: 90). Ou seja, o que caracteriza a persuasão é a possibilidade da escolha (Burke, 1997: 50). Portanto, o caráter originário da retórica que nos dota de mundo está vinculado ao caráter igualmente originário de nossa capacidade decisória que pode ser ou não persuadida pelas percepções (e em geral o é), mas nunca determinada e condicionada. Portanto, trata-se de uma verdadeira e permanente possibilidade de se fazer aquela epoché retórica de que falamos o que nos diferencia dos outros seres vivos. Com isso, ser humano é visto aqui como fundamentalmente aquele que tem um mundo, e tê-lo é ter decidido assim ou estar persuadido retórica e originalmente de que se tem um mundo. Não há determinismo do meio nem objetivismo ou cogência dos dados, mas pré-persuasões ou protopersuasões e escolhas.

Análogo ao círculo hermenêutico de Heidegger e Gadamer que postulam a radical inicialidade da compreensão e pré-compreensão ao sermos lançados no mundo, há, nesse sentido, um verdadeiro círculo retórico que traduz uma relação sempre pressuposta entre persuasões e pré-persuasões. Se por compreensão entende-se uma interpretação originária circunvidente (Pöggeler, 2001: 72), de nada ela serviria sem sua capacidade persuasiva igualmente originária. Só há círculo hermenêutico (compreensão e pré-compreensão) porque há círculo retórico (persuasão e pré-persuasão), uma vez que não basta interpretar ou compreender, mas fazê-lo de forma persuasiva, tanto para si mesmo como para os demais. O próprio estar consciente já é um estado de protopersuasão. Como aprendemos com Husserl, estar consciente é estar consciente de algo (Husserl, 2008: 83). Dizemos antes que estar consciente é estar pré-persuadido de estarmos conscientes de algo. Assim, consciência é consciência pré-persuadida de seu próprio estado consciencial. Há, portanto, uma caráter persuasivo na própria compreensão. Em certa medida, Heidegger já o defendia na sua obra de 1927, quando dizia: “a presença (*dasein*) se compreende em seu ser, isto é, sendo. É próprio deste ente (nós) que seu ser se lhe abra e manifeste com e por meio de seu próprio ser, isto é, sendo” (1997: 38). Se lembrarmos que compreensão

é fundamentalmente interpretação e interpretação é interpretação persuasiva, como vimos, ser é estar persuadido de seu próprio sendo. Assim, análogo ao círculo hermenêutico, o círculo retórico consiste na relação fundamental e mesmo fundante de todo processo persuasivo que nos dota de mundo e de consciência.

Dessa forma, insistimos: existir, enquanto ser consciente de si, é estar primitivamente persuadido de si, ou seja, de se ter um *self*. Fazendo da persuasão ou, mais precisamente, da proto ou pré-persuasão o elemento constitutivo e fundamental da consciência. Entendida, pois, como condição discursiva fundante, a persuasão traduz uma “escolha” originária do pensar que, dentre múltiplas possibilidades de apresentação de um real sempre contingente, atenta ou dirige seu foco para algo. Ou seja, se estar consciente é estar consciente de algo, a pergunta, então, seria: por que não estar consciente de outra coisa? Quais “razões” originárias dirigem o olhar do estado consciencial? Quaisquer que sejam elas, sabemos de antemão que são protopersuasivas. Daí dizermos que toda persuasão se dá a partir de pré-persuasões, num círculo retórico-persuasivo que corrobora o alcance ilimitado da retórica e da retoricidade.

No processo persuasivo tradicional, a relação entre pré-persuasão e persuasão ecoa. Em outras palavras, o orador que se adapta a seu auditor e obtém deste sua atenção já o pré-persuadiu a ouvi-lo ou lê-lo... Assim, a atenção é protopersuasão. A disposição para ouvir ou ler depende daquilo que se configura na essência mesma da retórica: a adaptação. Perelman sustenta que “toda argumentação se desenvolve consoante o auditório ao qual se dirige e ao qual o orador é obrigado a adaptar-se” (Perelman, 1999: 304; Perelman, 2002: 26). E essa adaptação é tanto mais persuasiva quanto mais é capaz de identificação ou de “Identificar o seu jeito com o outro” (Burke, 1997: 55). É essa adaptação protopersuasiva a única possibilidade de se evitar o negativismo sistemático ou a apodioxé enquanto recusa prévia do interlocutor em ouvir ou ler (Perelman, 2002: 546). Nesse sentido, ser ouvido ou lido já é fruto de um primeiro grau de persuasão de que aqui tanto falamos. É essa mesma atenção pré-persuasiva que se dirige às coisas e a si mesma, dotando-nos de mundo e de consciência. Ou seja, dizendo agora de outra forma, ser é estar pré-persuadido de ser.

Note-se que se falou aqui o tempo todo de persuasão e pré-persuasão e não de convencimento ou pré-convencimento. Porque como quis brilhantemente Perelman, persuasão é mais que convencimento (2002: 29). Este último não traduz um fazer necessariamente ou “uma influência sobre o comportamento do outro” (Gardikiotis & Crano, 2015: 9). É como se por persuasão entendêssemos a ação efetivamente tomada a

partir de sua mera possibilidade aventada. Isto é, entre agir ou deixar de fazê-lo, escolhe-se. Decide-se, assim, por x e não por y, e a provisoriedade do mundo e de nós mesmos se vê momentaneamente vencida pela adesão a uma das possibilidades apresentadas. Mas, como vimos antes, escolha aqui naturalmente não traduz a de um sujeito consciente e livre que independeria da linguagem. O conceito de sujeito também é epifenomenal e tardio. Como dissemos, o discurso retoricamente persuasivo é categoria fundante e a única condição de todo incondicionado. Partimos, portanto, da anterioridade da linguagem persuasiva enquanto constituinte mais fundamental de tudo que há. “Aquele que tem linguagem tem mundo” (Gadamer, 2004: 585). Analogamente, não há a possibilidade de pensarmos numa consciência artificial sem a prévia linguagem algorítmica que a constitui. Ou seja, toda consciência aparenta ser discursiva. Sabemos, naturalmente, de vários posicionamentos em contrário, notadamente, das chamadas filosofias do sujeito ou da consciência, mas, todavia, não estamos disso persuadidos. E é essa a questão: não se defende uma tese por esta ser mais verdadeira ou descrever com maior precisão o mundo, mas por estarmos prévia e linguisticamente persuadidos de sua verdade ou bem. Nesse sentido, nossas pré-persuasões apontam para a anterioridade inegável da linguagem. Conclui-se, assim, que o círculo retórico implica a impossibilidade de se ter, a rigor, uma “esfera do não decidível”, já que no próprio mundo e no estar consciente de si já há persuasão e decisão, e, com isso, uma pluralidade irreduzível de versões de mundos e de consciências de si. Novamente Heidegger ensina que: “a presença (*dasein*) sempre se compreende a si mesma a partir de sua existência, de uma possibilidade própria de ser ou não ser ela mesma. Essas possibilidades são ou escolhidas pela própria presença ou um meio em que ela caiu ou já sempre nasceu e cresceu” (1997: 39). Perguntar-se-ia aqui: “essas possibilidades” são “escolhidas” a partir de quais critérios? Simples deduzir que esses critérios se resumem ao que é tido como mais originalmente persuasivo ou pré-persuasivo.

#### 4. A ANÁLISE RETÓRICA DAS PRÉ-PERSUASÕES

A *epoché* retórica e o círculo retórico agora são levados às suas últimas consequências pela análise retórica das pré-persuasões. Pois, reconhecendo o caráter persuasivo de nosso “sendo” no mundo e que este, por sua vez, se revela como originariamente “o mundo mais persuasivo”, suspendemos os juízos e calamos as certezas. Estas se atrofiam na

medida em que as nossas hesitações de base se expandem. O mérito dessa perspectiva é claramente a dialogicidade suscitada pela dúvida e pela pluralidade que passam a apurar ainda mais nosso senso crítico (Perelman, 1993: 54) pela permanente possibilidade da desfamiliaridade de todo dizer, uma vez que ser crítico é justamente isso: desfamiliarizar-se (Santos, 2011: 16). Tornamo-nos estrangeiros na nossa própria terra natal (Heidegger, 2004: 111). Lançados agora não no mundo, mas na sua mera possibilidade, vivemos imersos na impossibilidade da desambiguação final e desencantadora própria da tradição objetivista que acreditou por tanto tempo “ter o mundo” pela correspondente certeza gerada pela percepção (Toulmin, 2006: 333).<sup>5</sup> Ser agora é, antes, inevitavelmente mera possibilidade e um permanente poetizar (Heidegger, 2004: 202) e dizer é dizer antitético (Burke, 1997: 54), sem pretensões definitivas. Ensina-nos Rorty que “fracassar como poeta é aceitar a descrição que outra pessoa faça de nós, executar um programa previamente preparado, escrever, quando muito, variações elegantes de poemas anteriormente escritos” (Rorty, 1992: 53). Bem diferente disso, reconhecer a linguagem persuasiva como categoria fundante é suspender retoricamente a validade do mundo pela *epoché* retórica e admitir sua dependência da relação originária entre persuasões e pré-persuasões que o círculo retórico possibilita, apontando para os horizontes flutuantes de compreensão do mundo e de nós mesmos, para as condições sempre pressupostas das condições (Rorty, 1991: 97) e para a existência bem sucedida e criativa do fazer retórico-persuasivo poetizante originário, pois, como também quis Rorty: “quando tentamos transcendê-la (a linguagem) tornamo-nos metafísicos, tornamo-nos auto-iludidos, inautênticos” (1991: 92). A análise retórica das pré-persuasões nos impede de fracassarmos como poetas e de reproduzirmos “variações elegantes de poemas anteriormente escritos” pelo permanente reconhecimento da impossibilidade do dizer tético e independente de linguagem e de pré-persuasões, de se ter acesso ao incondicionado ou ao incontextualizado (Rorty, 1991: 16), etc. Tudo agora se transforma, inclusive nós mesmos, e o plural passa a habitar em nós. Como podemos ter uma pluralidade irreduzível de versões de mundo e de consciências de si se a atitude natural nos quer “persuadir” do contrário? Ignorando seu estado persuadido inicial e seu esforço persuasivo de base, o senso comum toma o mundo como um dado e a própria consciência como algo (Schiappa, 2003: 89). É a força poderosa da retórica epidítica do dado que, pela repetição, aumenta a persuasão das pré-persuasões fáticas e naturalizantes que nos

---

<sup>5</sup> “A ambiguidade é inafastável”.



levam a crer ingenuamente na verdade única e definitiva do mundo e de nós mesmos e a fazer dessas adesões de fundo *paraleipómenon* ou coisa ocultada. E, assim, permanecemos aquém de nós mesmos e de todo nosso potencial poético-criativo. Só a análise retórica das pré-persuasões pode resistir à retórica do dado que quer impor uma única legibilidade do mundo e de nós mesmos pela correspondente ex-posição do processo persuasivo e pré-persuasivo implícito.

E é exatamente isso que sempre se viu na história da filosofia e das ciências: o ocultamento e a omissão das outras tantas possibilidades persuasivas do dizer. Não há propriamente o esquecimento do ser, como quis Heidegger, mas da anterioridade da persuasão ínsita em todo dizer, inclusive naquele que denuncia o esquecimento do ser. Ou seja, mesmo no discurso que parte da diferença ontológica entre ser e ente, o que está em jogo é sua capacidade de persuadir retoricamente uma dada audiência de sua verdade. Russell, em seu fascinante livro sobre história da filosofia ocidental, sustenta que considera “Spinoza um filósofo maior que Locke, mas que ele foi bem menos influente” (Russell, 1972: 9), e o que isso quer dizer? Por que e segundo qual critério Spinoza é maior que Locke, Aristóteles maior que Platão, Habermas maior que Perelman, senão e exclusivamente pela capacidade de cada um desses grandes pensadores de influenciar e persuadir uma determinada audiência? Se Spinoza é maior que Locke para Russell isso apenas significa que o primeiro o persuadiu mais que o segundo, apesar de reconhecer que o segundo persuadiu mais outros tantos. Se Cassin antepõe o dizer ao ser e o *lógos* à *phýsis* (Cassin, 1995) e a tradição metafísica fez o inverso, qual o critério senão a capacidade persuasiva da adoção de um determinado ponto de vista tópico ou pré-persuasivo? Também Rawls parece concordar conosco quando, tratando da história da filosofia moral, diz:

Como permitem as circunstâncias, existem algumas discussões das diferentes abordagens à filosofia moral e como seus problemas podem ser vistos surgir dependendo dos pontos de vista dos escritores e do que eles entendem por reflexão filosófica dados os pressupostos históricos e culturais de seus dias. (2000: 373)

Isto é, os problemas da filosofia moral para Rawls ao longo de sua história recebem diferentes leituras e interpretações dependendo dos contextos e do que precede ou pré-persuade o intérprete, segundo vocabulário aqui sugerido. Portanto, a força persuasiva dos discursos filosóficos sobre o ser, sobre o conhecimento e sobre a linguagem, como vimos, é a força motriz de sua verdade e, mais do que obter o reconhecimento intersubjetivo para uma dada pretensão objetiva de validade (Habermas, 2016: 67), há

uma pretensão de persuasão originária que radica no suposto espelhamento da realidade e que serve como mola mestra de todo agir discursivo (Rorty, 2009). Mais do que “dizer o ser” ou “espelhá-lo”, o objetivo de base de todo dizer filosófico e científico é “dizer persuasivamente o ser” pela permanente pretensão persuasiva inconfessa de parecer espelhá-lo. Assim, a análise retórica das pré-persuasões explicita e ex-põe as pretensões retórico-persuasivas por detrás de todo dizer racional, filosófico ou científico e seu culto ao que Burke chamou de “divindade das coisas” (1997: 294). Portanto, a análise retórica das pré-persuasões é eminentemente herética e denuncia os falsos deuses cultuados liturgicamente nos discursos objetivos.

Tal análise também deve se voltar para si própria. Quais as pré-persuasões que estão pressupostas nessa análise? Ou seja, pensar crítica e analiticamente é pensar permanentemente os próprios pressupostos do pensamento que pensa pressupostos. Caberia, então, perguntar: com quais pré-persuasões está comprometida a análise retórica das pré-persuasões? E como ela determina o nosso sendo no mundo? Persuasão não é a mesma coisa que adesão em virtude de uma distinção sutil: quem persuade persuade alguém; quem adere adere a... Ou seja, é como se a persuasão cumprisse papel ativo no processo comunicacional e a adesão, um papel passivo. Toda pré-persuasão corresponde a uma pré-adesão, naturalmente. Significa dizer que ambas se consubstanciam, ao mesmo tempo, na pré-admissão de descrições (ser) e prescrições (dever ser). Como, no uso legítimo da retórica, procura-se persuadir o interlocutor do que já se está persuadido, o elemento ativo (pré-persuasivo) e passivo (pré-adesão ou protoadesão) mostram-se, assim, inseparáveis e indistintos. Outro termo relacionado à persuasão é seu antônimo: a dissuasão e o verbo dissuadir. Naturalmente, estar pré-persuadido é estar igualmente pré-dissuadido das outras tantas possibilidades distintas. Portanto, pré-persuasão, pré ou protoadesão e pré-dissuasão não se dão separadamente. Ser é estar pré-persuadido de seu sendo, ter pré-aderido a ele e estar pré-dissuadido das outras muitas possibilidades de ser. Ou, dizendo mais simplesmente, ser é estar pré-persuadido de seu próprio sendo ao qual se pré-aderiu e estar, portanto, pré-dissuadido de qualquer outra possibilidade de ser.

Se, como quis Perelman, o “ser humano não é um ser lógico mas um ser de sugestão” (Perelman, 1999: 60), há que se ter sempre em mente os elementos meramente sugestionados e pré-admitidos em nós que, com o tempo, determinam a forma como somos e agimos no mundo. Essas nossas pré-persuasões ou crenças consumadas fundamentais que também se alinham às correspondentes pré-dissuasões nos dotam de mundo, mas também nos limitam e nos antecipam as possibilidades desse mundo e de

nós mesmos, formando um todo razoavelmente coerente e, sobretudo, consistente<sup>6</sup>. Qualquer nova informação que contrarie essa rede de crenças originárias produz desconforto psicológico em virtude da aparente inconsistência e correspondente perda de força persuasiva (Gardikiotis & Crano, 2015: 7). O novo dado sobre o mundo ou sobre nós mesmos causador dessa inconsistência tende a ser negado num esforço de preservar a “associação harmoniosa” entre nossas crenças fundamentais (Gardikiotis & Crano, 2015: 8) e, em último caso, é negado pela prática da “exposição seletiva” (Gardikiotis & Crano, 2015: 8). Dessa forma, escolhe-se determinadas pessoas, programas, filmes, notícias, sites, jornais ou revistas, shows, livros ou cursos, etc, e se evita os demais para, em última instância, preservar o equilíbrio harmonioso de nossas crenças fundamentais, de nossas pré-persuasões e pré-dissuasões, e daquilo que pré-admitimos. Portanto, pela pré-persuasão e sua pré-dissuasão correlata, toda contrariedade e eventual inconsistência dos dados é abstraída e, em alguns casos, negada, diminuindo as possibilidades persuasivas da própria percepção em geral e convertendo seres racionais em “humanos-massa”; adaptando aos dias de hoje a famosa expressão de Ortega y Gasset (1978).<sup>7</sup>

Nesse sentido, as pessoas preferem, muitas vezes, a coerência de suas pré-persuasões à “verdade” propriamente dita. A análise aqui proposta visa denunciar a impossibilidade de não se ter outras possibilidades de ser e, assim, sermos bem sucedidos como poetas pela ampliação dessas possibilidades e não pela sua diminuição que se aproximaria talvez daquilo que Sloterdijk chamou de “domesticação do humano pelo humano” (2000: 40).<sup>8</sup> As pré-persuasões que somos nós podem ser expressão de uma domesticação quando, sobretudo pelas pré-dissuasões, restringem nossas possibilidades de ser no mundo que é ratificado pela adoção da exposição seletiva e da manutenção da associação harmoniosa das nossas pré-persuasões. A ampliação das possibilidades e o poetizar bem sucedido dependem da superação daquele desconforto com a inconsistência que a própria análise retórica das pré-persuasões pode proporcionar. As pré-persuasões, em qualquer uma de suas apresentações, podem sempre se transformar como o mundo de Kuhn (2011: 240).

<sup>6</sup> Nomeamos aqui como crenças fundamentais as pré-persuasões, pré-adesões e pré-dissuasões que são objeto da análise retórica das pré-persuasões que visa basicamente explicitá-las.

<sup>7</sup> A expressão “homem-massa” que percorre quase todo livro é caracterizada, segundo o grande pensador espanhol, por aquele ou aquela que tem uma “crença inabalável na sinceridade do líder” (Ortega y Gasset, 1978: 139) e, portanto, não admite nada que de alguma forma contrarie essa crença. É sabido, por exemplo, que, no pós-guerra, entusiastas do nazi-fascismo se negavam a admitir o assassinato em massa de inocentes, mesmo tendo visto os cadáveres, as condições inumanas dos Campos de Concentração e as valas comuns.

<sup>8</sup> “Os homens conseguiram –com a ajuda de uma hábil combinação de ética e genética, criar-se a si mesmo para serem menores. Eles próprios se submeteram à domesticação e puseram em prática sobre si mesmos uma seleção direcionada para produzir uma sociabilidade à maneira de animais domésticos” (Sloterdijk, 2000: 40).

Ampliando ou restringindo a consciência pré-persuadida de si mesma. Quando acolhe em sua rede de crenças a mudança, ela se amplia. Quando nega, fica menor e fracassa. A análise retórica das pré-persuasões, portanto, consiste numa forte crítica e rejeição de toda pretensão tética que, entendida como discurso pretensamente unívoco, descontextualizado e descomprometido com pré-persuasões, diminui o mundo e a nós mesmos por pretender deter a verdade definitiva sobre algo.

Outro ponto igualmente importante é que, qualquer que seja o resultado dessa análise das pré-persuasões, é preciso reconhecer primeiramente que qualificar qualifica quem qualifica. Toda crítica que aponta para a fragilidade dos pressupostos precisa reconhecer a fragilidade dos próprios pressupostos da crítica e, nesse sentido, não se pode negar o forte componente de sugestão e irracionalidade de nossas escolhas fundamentais. É irracional não pressupor o irracional. A análise das pré-persuasões denuncia, assim, o disfarce das prescrições que se apresentam como descrições definitivas de como as coisas são, pré-persuadidas de que conhecem ou podem conhecer o mundo em si mesmo (Kuhn, 2011: 24), velando a imposição arbitrária de uma única interpretação monomítica e metonímica do mundo (Habermas, 2002: 169) e traduzindo o esforço fundamentalmente metafísico de tentar conter e controlar a “revolta da multiplicidade” (Habermas, 2002: 156). Na contramão dessa meta(física) inconfessa, a análise retórica das pré-persuasões, que pratica a *epoché* retórica e se reconhece inserida inevitável e originariamente no contexto próprio do círculo retórico onde se dá, postula corajosamente a inexistência da naturalidade não retórica do mundo e de nós mesmos. Somos todos, mundo e quem o habita, constructo e artifício, e toda reflexão proposta pode ser resumida à explicitação desse caráter contingente e decisional de toda reflexão comprometida com suas pré-persuasões.

## 5. CONCLUSÃO

Em 1989, Rorty defendeu que as diferentes filosofias se diferenciam entre si pela disputa entre os melhores vocabulários (1992: 30). Talvez, como dissemos no início, o único mérito dessas linhas, se houver algum, seja exatamente esse: um outro vocabulário. Ou seja, o que foi dito aqui já havia sido amplamente debatido e revisitado em outras tantas reflexões anteriores por vários autores e com uma multiplicidade de termos. Mas a proposta de chamar de pré-persuasão o que outros deram nomes distintos, como pré-

compreensão, pré-conceitualidade, pré-constructo ou pré-construído, paradigma, crenças consumadas ou consolidadas, pretensão de validade, apriori da comunicação (Apel, 2000), ideologias de fundo, epistemes, premissas, ou simplesmente, tópicos, favorece a revisibilidade de nossos posicionamentos e da conscientização do papel originário e permanente de uma estrutura retórico-persuasiva que nos constitui e nos dota de mundo. Contrária à visão mais tradicional que, por tanto tempo, desprezou a retórica, a proposta aqui procurou mostrar como a percepção encerra uma persuasão. Na verdade, poderíamos concluir, como vimos, que percepção é o que nos persuade sobre o mundo e sobre nós mesmos. Assim, toda fala passa a ser vista como a ação que visa obter, não a aceitação ou validade intersubjetiva, mas os melhores resultados persuasivos a partir de pré-persuasões admitidas que possam mobilizar mais o interlocutor. O recurso ao adjetivo “verdadeiro”, “racional”, “real”, “objetivo”, “fático”, “justo”, “bom”, “belo”, etc, só se justifica na mesma medida em que, com seu uso, aumenta-se a força persuasiva dos discursos. Só a análise retórica das pré-persuasões, a *epoché* retórica e o círculo retórico podem, cada um de sua maneira, contribuir para a renovação permanente da compreensão do mundo e de nós mesmos e nos reabrir para a possibilidade de nos reencantarmos com a múltipla possibilidade de nos reencantarmos com o nosso ser que persuade-nos e dissuade-nos ininterruptamente de nosso sendo no mundo.

## BIBLIOGRAFIA

- ADEODATO, João Maurício (2010); *A Retórica Constitucional: Sobre Tolerância, Direitos Humanos e Outros Fundamentos Éticos do Direito Positivo*. 2a ed. São Paulo: Ed. Saraiva.
- APEL, Karl-Otto (2000); *Transformação da Filosofia 2: O A Priori da Comunidade de Comunicação*. Trad. Paulo Astor Soethe. São Paulo: Ed. Loyola.
- ARISTÓTELES (2005a); *Retórica*, trad. Manuel Alexandre Júnior. Lisboa: Ed. Imprensa Nacional-Casa da Moeda.
- ARISTÓTELES (2005b); *Órganon*, trad. Edson Bini. Bauru, SP: Ed. EDIPRO.
- AUSTIN, John (2004); *Sentido e Percepção*, trad. Armando Manuel Mora de Oliveira. São Paulo: Ed. Martins Fontes.
- BALLWEG, Ottmar (1991); “Retórica Analítica e Direito”, en *Revista Brasileira de Filosofia*, vol. XXXIX, pp. 229-247.
- BEM, Daryl J. (1972); “Self-Perception Theory”, en L. Berkowitz (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*. San Diego: Academic Press.

- BURKE, Kenneth (1997); *A Rhetoric of Motives*. Berkeley: Ed. University of California.
- CAMINHA, Iraquitán (2010); *O Distante-Próximo e o Próximo-Distante: Corpo e Percepção na Filosofia de Merleau-Ponty*. João Pessoa: Editora Universitária da UFPB.
- CASSIN, Barbara (1995); *O Efeito Sofístico*, trad. Ana Lúcia de Oliveira. São Paulo: Ed. 34.
- CLEMENTS, Cory (2013); “Perception and Persuasion in Legal Argumentation: Using Informal Fallacies and Cognitive Biases to Win the War of Words”, en *Brigham Young University Law Review*, núm. 2, pp. 319–361.
- DEWEY, John (2005); *How We Think*. New York: Barnes & Noble.
- GADAMER, Hans-Georg (2007); *Hermenêutica em Retrospectiva*, trad. Marco Antônio Casanova. Petrópolis, RJ: Ed. Vozes.
- GADAMER, Hans-Georg (2004); *Verdade e Método I: Traços Fundamentais de uma Hermenêutica Filosófica*, trad. Flávio Paulo Meurer. Petrópolis, RJ: Ed. Vozes.
- GADAMER, Hans-Georg (2002); *Verdade e Método II: Complementos e Índice*, trad. Enio Paulo Giachini. Petrópolis, RJ: Vozes.
- GARDIKIOTIS, Antonis & William CRANO (2015); “Persuasion Theories”, en J. Wright (ed.), *International Encyclopedia of Social and Behavioral Sciences*. Oxford: Elsevier Editions.
- GRIZE, Jean-Blaise (1982); *De la Logique à L’Argumentation*. Genève: Librairie Droz S.A.
- HABERMAS, Jürgen (2016); *Teoria do Agir Comunicativo*, trad. Paulo Astor Soethe. São Paulo: Ed. Martins Fontes.
- HABERMAS, Jürgen (2002); *Pensamento Pós-Metafísico*. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro.
- HEIDEGGER, Martin (2004); *Hinos de Hölderlin*, trad. Lumir Nahodil. Lisboa: Instituto Piaget.
- HEIDEGGER, Martin (1997); *Ser e Tempo*, trad. Márcia de Sá Cavalcante. Petrópolis, RJ: Ed. Vozes.
- HOVLAND, Carl *et al.* (1953); *Communication and Persuasion: Psychological Studies of Opinion Change*. New Haven: Yale University Press.
- HORNE, Janet (1989); “Rhetoric after Rorty”, en *Western Journal of Speech Communication*, vol. 53, pp. 247-259.
- HUSSERL, Edmund (2008); *A Ideia da Fenomenologia*, trad. Artur Morão. Lisboa: Ed. 70.
- KANT, Immanuel (1994); *Crítica da Razão Pura*, trad. Manuela Pinto dos Santos. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- KUHN, Thomas (2011); *A Estrutura das Revoluções Científicas*, trad. Beatriz Viana Boeira e Nelson Boeira. São Paulo: Ed. Perspectiva.
- LUNSFORD, Andrea; John RUSZKIEWICZ & Keith WALTERS (2010); *Everything’s an Argument*. New York: ST. Martin's.
- MARSILLAC, Narbal de (2020); *Retórica e Direitos Humanos*. Curitiba: Ed. Appris.
- MERLEAU-PONTY, Maurice (2011); *Fenomenologia da Percepção*. São Paulo: Ed. Martins Fontes.

- ORTEGA Y GASSET, José (1978); *La Rebelion de las Massas*. Madrid: Ed. Austral.
- PERELMAN, Chaïm (2002); *Tratado da Argumentação: A Nova Retórica*, trad. Maria Ermantina Galvão. São Paulo: Ed. Martins Fontes.
- PERELMAN, Chaïm (1999); *Retóricas*, trad. Maria Ermantina Galvão. São Paulo: Ed. Martins Fontes.
- PERELMAN, Chaïm (1996); *Ética e Direito*. São Paulo: Ed. Martins Fontes.
- PERELMAN, Chaïm (1993); *Império Retórico*, trad. Fernando Trindade e Rui Alexandre Grácio. Porto: Ed. Asa.
- PLEBE, Armando *et al.* (1992); *Manual de Retórica*, trad. Eduardo Brandão. São Paulo: Ed. Martins Fontes.
- PÖGGELER, Otto (2001); *A Via do Pensamento de Martin Heidegger*, trad. Jorge Telles de Menezes. Lisboa: Instituto Piaget.
- RAWLS, John (2000); *Lectures on the History of Moral Philosophy*. Cambridge: Harvard University Press.
- RORTY, Richard (2009); *Philosophy and the Mirror of Nature*. Princeton: Princeton University Press.
- RORTY, Richard (1992); *Contingência, Ironia e Solidariedade*, trad. Nuno Ferreira da Fonseca. Lisboa: Presença.
- RORTY, R. (1991); *Ensaio sobre Heidegger e Outros*, trad. Eugênia Antunes. Lisboa: Ed. Instituto Piaget.
- RUSSEL, Bertrand (1972); *The History of Western Philosophy*. New York: Simon & Schuster, Inc.
- SANTOS, Boaventura de Souza (2011); *A Crítica da Razão Indolente: Contra o Desperdício da Experiência*. São Paulo: Ed. Cortez.
- SCHIAPPA, Edward (2003); *Defining Reality: Definitions and the Politics of Meaning*. Illinois: Southern Illinois University.
- SCHIAPPA, Edward (2001); “Second Thoughts on the Critiques of Big Rhetoric”, en *Philosophy and Rhetoric*, vol. 34, núm. 3, pp. 260-274.
- SLOTERDIJK, Peter (2000); *Regras para o Parque Humano: Uma Resposta à Carta de Heidegger sobre o Humanismo*, trad. José Oscar de Almeida Marques. São Paulo: Ed. Estação Liberdade.
- TOULMIN, Stephen (2006); *Os Usos do Argumento*, trad. Reinaldo Guarany. São Paulo: Ed. Martins Fontes.
- VIEHWEG, Theodor (1991); *Tópica y Filosofía del Derecho*, trad. Jorge Seña. Barcelona: Ed. Gedisa.