



A PERSUASÃO SOB A ARGUMENTAÇÃO DE CHAÏM PERELMAN¹

Claudia Candida Lazarotto²

Este texto trata da arte da retórica, mais especificamente, o que pode ter o atributo de gerar a persuasão, sob o ponto de vista da teoria argumentativa de Chaïm Perelman e Lucie Olbrechts-Tyteca. Para iniciar, foi abordado de forma breve o surgimento da retórica, indo depois para a análise de alguns elementos necessários ao ato de persuadir, e por fim, trabalhamos com a noção de Perelman da existência de três auditórios. Nosso objetivo foi demonstrar de forma breve e sucinta um pouco dessa arte, preocupada de forma especial em alcançar a adesão de um auditório e alterar convicções, atitudes e ações unicamente pelo uso da palavra. Persuadir através do discurso. Esta seria uma forma breve que poderíamos usar para definir a retórica. Essa arte antiquíssima – que teve em Aristóteles o seu principal estudioso antigo – não se vale de experimentos empíricos ou uso de força física, seu objetivo é atingir a adesão intelectual de um auditório pura e simplesmente através da apresentação de argumentos, o que observa-se em um auditório no decorrer de um discurso persuasivo pode ser descrito como um estágio de encantamento do público. Mas o que produz esse encantamento? Quais os elementos presentes em uma boa argumentação? Como se dá o entrosamento entre orador e público? Como procede um bom orador? Essas e outras questões Perelman aborda em um estudo que vai além da lógica formal, ao trazer a tona a discussão sobre a retórica, até então, ciência que foi relegada em segundo plano em função da analítica, considerada mais nobre por estudiosos como Platão.

¹ Texto apresentado para o Minter - Mestrado Interinstitucional em Filosofia Unijui/UFSM

² Aluna do Minter - Mestrado Interinstitucional em Filosofia Unijui/UFSM