

## Uma análise retórico-argumentativa da peroração no pronunciamento de vitória de Barack Obama

### *An argumentative rhetorical analysis of the peroratio in Barack Obama's victory speech*

Bárbara Amaral da Silva  
Bárbara Marques de Carvalho  
Rodrigo Seixas Barbosa  
Valéria Schmid Queiroz<sup>1</sup>

**Resumo:** A retórica é a capacidade de discernir os meios capazes de gerar persuasão em cada caso e, portanto, no discurso político, apresenta-se como capaz de mover e tocar as paixões do auditório através da exploração da *doxa*. Dentre todas as partes da exposição retórica, encontramos na peroração a primazia pelo *pathos*, pela comunhão com as afecções do auditório. Este artigo procura, pois, apresentar como se construíram as estratégias retórico-argumentativas na peroração de um pronunciamento de Barack Obama, buscando evidenciar as implicações patêmicas em cada uma das provas retóricas (*ethos/pathos/logos*) e o uso da figura retórica da analogia

**Palavras-chave:** retórica; argumentação; peroração; analogia.

**Abstract:** Rhetoric by definition aims to effectively use language and other means to persuade an audience in specific situations. Therefore, in political discourse, this practice can be used to motivate and touch the passions of the audience through the exploration of the *doxa*. Among all rhetorical organization, the peroration is the part in which *pathos* and audience's affection are more emphasized. Thus, this article intends to clarify how the rhetorical and argumentative strategies were arranged in the peroration of Barack Obama's speech and to evidence the pathemic implications in each rhetorical proof (*ethos/pathos/logos*).

**Keywords:** rhetoric; argumentation; peroration; analogy.

---

<sup>1</sup> Mestrandos na Pós-Graduação em Estudos Linguísticos, da Faculdade de Letras da UFMG. Respective *e-mails*: [barbara.amaral87@gmail.com](mailto:barbara.amaral87@gmail.com), [bahmarques99@gmail.com](mailto:bahmarques99@gmail.com), [rodrigoseixaspb@gmail.com](mailto:rodrigoseixaspb@gmail.com), [valsqueiroz@gmail.com](mailto:valsqueiroz@gmail.com).

## Introdução

No decurso de sua longa existência, a retórica assumiu diversos sentidos. Atualmente, há variadas posições que se propõem a delinear o conceito do fazer retórico e permeiam definições que vão de uma visão do termo como a arte de argumentar com intuito de persuadir até o estudo puramente do estilo com objetivos literários. Na acepção dada por Aristóteles (198-?, p. 33), “a Retórica é a faculdade de ver teoricamente o que, em cada caso, pode ser capaz de gerar a persuasão”, isto é, uma técnica que vai buscar encontrar o que é próprio para persuadir. Partindo dessa visão clássica, Reboul (1998, p. XIV) define tal termo como sendo “a arte de persuadir pelo discurso”, entendendo como discurso, nesse caso, toda a produção verbal.

Nesse sentido, pretendemos desenvolver o nosso presente artigo, desenvolvendo a análise a partir de um recorte<sup>2</sup> do pronunciamento de vitória do então recém-eleito presidente norte-americano Barack Obama no seu primeiro mandato, realizado em 04 de novembro de 2008 em Chicago<sup>3</sup>. A parte final, ou a peroração, que escolhemos como objeto desta pesquisa, procura evocar o espírito de comprometimento e esperança a partir de uma menção claramente alusiva de uma mulher idosa e negra que, depois de ter vivenciado diversas transformações no panorama mundial, aos 106 anos, vai até a urna para exercer seu direito de voto, acreditando, segundo Obama, no poder de mudança do novo governo e, sobretudo, na crença americana de que tudo podem conquistar: “yes, we can”<sup>4</sup>, *slogan* que moveu a campanha do eleito presidente.

Assim, a partir disso, pretendemos verificar, no trecho escolhido, algumas das estratégias retórico-argumentativas empregadas pelo candidato eleito para ganhar adesão do auditório com seu pronunciamento. Para tanto, utilizamo-nos da divisão da *tékhnè rhetorikè*, estruturada inicialmente por Aristóteles (198-?) e revisitadas por Barthes (2001), para

---

<sup>2</sup> 4 min. 10seg. à 7min. 56 seg. do vídeo do pronunciamento de Barack Obama.

<sup>3</sup> Devido às dimensões deste artigo, não foi possível colocar o pronunciamento como Anexo.

<sup>4</sup> Sim, nós podemos [Tradução nossa].

definirmos o escopo do nosso objeto. Em seguida, a fim de analisar a patemização do discurso e sua relação com a *doxa*, *ethos* e estilo, recorreremos especialmente a autores como Amossy (2010), Plantin (2005) e Reboul (1998), que nos forneceram fundamentos teóricos para a análise.

## 1 Os cinco passos da arte retórica

Segundo Barthes (2001), a arte retórica apresenta dois pólos: um sintagmático (no nível da *dispositio*) e outro paradigmático (que engloba a *elocutio*). Nesse primeiro momento, a retórica coraciana<sup>5</sup>, representou esse eixo sintagmático, fixando as cinco partes da *oratio*: exórdio, narração, argumentação, digressão e peroração. Como representante do segundo pólo, o paradigmático, teríamos então a obra de Górgias, retórico e filósofo grego, que introduziu um trabalho com as figuras retóricas e abriu espaço para o que viria a ser a estilística. Foi com Aristóteles, no entanto, que a retórica foi sistematizada e classificada, estabelecendo conceitos que serão posteriormente ampliados pelos seus sucessores.

Em relação à classificação do sistema retórico, temos, nas colocações de Barthes (2001, p. 46), três principais pontos de partida. O primeiro deles seria propriamente o de Aristóteles, que propõe quatro tipos de divisões da arte retórica (*tékhne rhetorikè*): *Pisteis* (o que viria a ser a *inventio*), *Taxis* (no lugar da *dispositio*), *Lexis* (termo grego para *elocutio*) e *Hypocrisis* (a encenação do discurso, conhecida como *actio*). Em segundo, teríamos mais tarde as divisões propostas por Cícero para uma finalidade prática da retórica, dividindo sua *doctrina dicendi* em: uma energia (*vis oratoris*), um produto (*oratio*), um assunto (*quaestio*). Por fim, Quintiliano, no intuito de conciliar ambas as visões, mantém a proposta da *tékhne*, mas a desenvolve com finalidades pedagógicas, tratando, portanto, sobre: as operações (subdivididas em: *inventionem*, *dispositionem*, *elocutionem*, *memoriam* e *pronunciationem*), o operador (*de artifice*) e a obra em si (*de opere*).

Buscando partir da proposta aristotélica, mas também alinhá-la com outros pontos de vista proeminentes, Barthes (2001) encadeia as cinco operações principais da *tékhne*

---

<sup>5</sup> Uma retórica do sintagma, do discurso, não do traço, da figura. (BARTHES, 2001, p. 9).

*rhetorikè*: a *Inventio* seria o momento em que o orador procura os argumentos para sua formulação discursiva; a *Dispositio* é como um plano, uma ordenação ou “o arranjo das grandes partes do discurso” (BARTHES, 2001, p. 80); a *Elocutio*, na qual o discurso deve ser efetivamente redigido e são empregadas especialmente as figuras retóricas; a *Actio* seria o colocar em prática do discurso, o pronunciamento em si, no qual serão levados em conta recursos como o gesto, a entonação, o semblante e a dicção, por exemplo; e a *Memoria*, contribuição essencialmente dos romanos, refere-se à fixação do conteúdo, das ideias e da disposição do discurso a ser proferido.

Voltando-nos a nossa análise, temos como *corpus* um recorte do discurso da vitória do atual presidente dos Estados Unidos da América, Barack Obama, na sua primeira eleição em 2008. Tendo escolhido trabalhar com o trecho final do pronunciamento pelo seu forte cunho emocional, podemos recorrer às partes da *Dispositio* para definir esse nosso objeto como pertencente à última fase da classificação coraciana, ou seja, a *peroração*.

## 2 A peroração como objeto de análise

A peroração – também conhecida por epílogo – ocupa o lugar da conclusão em um discurso. Depois de terem sido desenvolvidos o conteúdo e os argumentos do texto em busca da adesão do auditório, a peroração seria o momento de retomar os temas tratados e, sem trazer novas discussões, finalizar da melhor maneira possível de modo a realmente conquistar os ouvintes.

Barthes (2001, p. 85) define a peroração como um sinal necessário do fim do discurso, “uma conclusão patética, lacrimajante”, que não era bem vista entre os gregos se carregada demasiadamente de tom sentimental e interrompida pelo oficial de justiça se fosse o caso, mas bastante enfatizada entre os romanos, os quais apelavam à emoção e à teatralidade para fechar seus pronunciamentos.

Retomando os estudos da retórica de Cícero e de Quintiliano, Mathieu-Castellani (2000) de fato coloca como os dois momentos mais fortemente emocionais do discurso o exórdio (momento introdutório) e a peroração. No mesmo sentido, Mathieu-Castellani (2000)

encara a peroração como constitutivamente patêmica: depois de incitar emoções no auditório durante toda a enunciação, a peroração será aquela responsável por decididamente fixar essa intenção. Aristóteles (198-?), a fim de esclarecer tal momento final, descreve ainda quatro partes dentro da peroração: disposição do ouvinte a favor do orador e contra o adversário, amplificação ou atenuação, excitação das paixões do auditório e, por fim, recapitulação. Reboul (1998), entretanto, na sua explanação a esse mesmo respeito, não considera o primeiro passo, mas mantém os demais tais quais as descreveu o filósofo grego.

O primeiro passo da peroração, de acordo com Aristóteles (198-?, p. 220), deveria alcançar uma das duas finalidades: “mostrar-se bom ou do ponto de vista do ouvinte ou de modo absoluto; fazer passar o adversário por mau aos olhos do ouvinte ou de maneira absoluta”. Considerando o nosso objeto de análise, não há um ataque claro do então eleito presidente contra seu opositor, mas certamente há uma construção do *ethos* do orador bom, ao demonstrar sua destreza e habilidade em provocar a grande mudança desejada no país, sua preocupação com a população nacional e com valores de instituições como a família e a igreja.

O segundo passo, da amplificação ou atenuação, pretende estabelecer um acordo com o que já foi dito e reforçar, acrescentando soluções ou medidas a serem tomadas. No caso do nosso objeto, poderíamos observar esse passo da amplificação na insistência do orador, já tendo mostrado anteriormente que veio para representar uma mudança, em como seu governo é essencial e capaz de realizá-la com sucesso.

Aliado a isso, o terceiro passo refere-se ao fazer despertar das paixões nos ouvintes, o que o novo presidente consegue perfeitamente ao se utilizar do exemplo da mulher negra e idosa, como veremos mais adiante. Com isso, o orador consegue despertar a identificação do auditório, levando todos a repetir com ele seu slogan de campanha “Yes, we can”.

Por fim, o passo da recapitulação busca resumir o discurso sem começar uma nova discussão. É exatamente assim que Obama faz ao iniciar seu epílogo, retomando seu exórdio e seus argumentos construídos na direção de um governo que prega união e esperança para o povo e, sobretudo, um governo para um país que procura insistentemente mudanças sociais e governamentais. Em continuidade a isso e reforçando essa mesma ideia, o presidente finaliza sempre com uma fala carregada de forte recorrência emocional: “Apesar de muitos, somos um só e, enquanto respirarmos, teremos esperança. E quando encontrarmos o cinismo, as dúvidas

e os que dizem que não podemos, responderemos com essa crença atemporal que traduz o espírito de um povo: ‘sim, nós podemos’ ”.<sup>6</sup>

Propomo-nos a analisar mais profundamente, nos próximos tópicos, a peroração do discurso do presidente estadunidense Barack Obama em relação às partes retóricas que ela mobiliza.

### 3 *Pathos/Ethos/Doxa*

Em sua obra *Arte Retórica*, Aristóteles (198-?) apresenta três tipos de modos de persuasão que podem ser usados pelo orador. O primeiro diz respeito ao caráter do próprio orador, isto é, seu *ethos*, que irá conferir credibilidade (ou não) ao que é dito por ele. O segundo modo de se persuadir é pelo *pathos*, ou seja, pela emoção que se pode suscitar no auditório. E, finalmente, o terceiro modo de persuasão se faz através da própria disposição verbal das ideias de maneira coerente, de forma a provar um argumento pela lógica (*logos*).

No entanto, para que essa tríade possa funcionar retoricamente, acreditamos, como Ruth Amossy (2010, p. 85), que “é sempre em um espaço de opiniões e de crenças coletivas que ele [o orador] procura resolver um desacordo ou consolidar um ponto de vista. O saber partilhado e as representações sociais constituem, portanto, o fundamento de toda a argumentação”<sup>7</sup>. Assim, para melhor compreender a construção patêmico-argumentativa de Obama, iremos nos valer do conceito de *doxa* apresentado pela autora para então analisar a relação do *pathos* com a *doxa* e, em um segundo momento, o *pathos* no *ethos*. Mas, antes, esclareceremos o conceito de *doxa*.

Segundo Amossy (2010, p. 86), “a retórica supõe, de fato, que certas coisas podem ser admitidas por um conjunto de seres razoáveis, mesmo se elas não podem ser demonstradas ou

---

<sup>6</sup> Tradução nossa. No original: “out of many, we are one; that while we breathe, we hope. And where we are met with cynicism and doubts and those who tell us that we can't, we will respond with that timeless creed that sums up the spirit of a people: Yes, we can.”

<sup>7</sup> Tradução nossa. No original: “c’est toujours dans un espace d’opinions et de croyances collectives qu’il tente de résoudre un différend ou de consolider un point de vue. Le savoir partagé et les représentations sociales constituent donc le fondement de toute argumentation.” (AMOSSY, 2010, p. 85).

se apresentar como verdades seguras”<sup>8</sup>. A autora afirma que “a doxa é, portanto, o espaço do plausível assim como o apreende o senso comum”<sup>9</sup>. A *doxa* está ligada à verossimilhança e não à verdade absoluta. Ela é “um agregado de opiniões comuns pouco sistematizáveis”<sup>10</sup> (AMOSSY, 2010, p. 90), isto é, são saberes partilhados por um determinado grupo social que servem como um terreno de acordo entre os membros de tal grupo: “a retórica como arte de persuadir sublinha a função essencial da doxa ou opinião comum na comunicação verbal. C. Perelman o relembra fortemente: o discurso argumentativo se constrói sobre esses pontos de apoio, de premissas reiteradas pelo auditório.”<sup>11</sup> (AMOSSY, 2010, p. 85).

Acreditamos que esse seja o caso do nosso *corpus*: Obama fundamenta toda sua argumentação recorrendo a certos saberes partilhados por ele e por seu auditório, partindo da *doxa* americana sobre assuntos específicos. O primeiro assunto que salta aos nossos olhos gira em torno da escravidão, da segregação e do preconceito contra a população negra do país. Sendo ele mesmo parte desse grupo marginalizado por séculos, Obama aborda a questão de vários ângulos. Sua eleição entrará para a história pela importância simbólica da ascensão dos afrodescendentes americanos.

Ao longo de sua peroração, O então presidente eleito menciona momentos de crise enfrentados pelos Estados Unidos e que foram superados. Esses momentos fazem parte do *interdiscurso* (AMOSSY, 2010, p.92) do povo americano, isto é, daquilo que faz parte de uma memória coletiva. Obama parte de saberes partilhados e de opiniões que os americanos têm a respeito de diferentes assuntos (como escravidão e esperança) e que estão no campo do acordo para mobilizar emoções e, enfim, levar à persuasão do auditório. A evocação do *interdiscurso* é o terreno dóxico a partir do qual Obama constrói sua argumentação.

Através da história de uma senhora de 106 anos, chamada Ann Nixon Cooper, Obama faz um percurso de um século na história do país e do mundo. Ele fala sobre a Grande Depressão de 1929 (o que não parece ser aleatório, visto que os Estados Unidos estavam em

---

<sup>8</sup> Tradução nossa. No original: “La doxa est donc l’espace du plausible tel que l’appréhende le sens commun.” (AMOSSY, 2010, p. 86).

<sup>9</sup> Tradução nossa. No original: “la rhétorique suppose en effet que certaines choses peuvent être admises par un ensemble d’êtres raisonnables, même si elles ne peuvent pas être démontrées ou se présenter comme des vérités sûres.” (AMOSSY, 2010, p. 86).

<sup>10</sup> Tradução nossa. No original: “un agrégat d’opinions communes peu systématisables” (AMOSSY, 2010, p. 90)

<sup>11</sup> Tradução nossa. No original: “la rhétorique comme art de persuader souligne la fonction essentielle de la doxa ou opinion commune dans la communication verbale. C. Perelman le rappelle fortement: le discours argumentatif se construit sur des points d’accord, des prémisses entérinées par l’auditoire.” (AMOSSY, 2010, p. 85).

plena crise financeira na época). Mas, logo em seguida, relembra que o país se recuperou com o *New Deal*.

Outro acontecimento é evocado apenas pela menção a substantivos ligados a cidades (“os ônibus em Montgomery, as mangueiras em Birmingham, uma ponte em Selma”), que remontam ao Movimento dos Direitos Civis, cujo personagem proeminente é o “pregador de Atlanta” – Martin Luther King Jr. Não é necessário nomear explicitamente sobre o que está se falando, pois a *doxa* e o *interdiscurso* permitem que o auditório possa fazer a ligação entre os substantivos e as cidades ao acontecimento histórico.

Mas, provavelmente, a *doxa* e o *interdiscurso* que tocam mais o auditório e também o presidente é quando este menciona a escravidão. Isso porque os Estados Unidos vivenciaram um período de extrema segregação entre brancos e negros, que afetou estes últimos em muitos aspectos, como pela exclusão dos negros do processo democrático, fato referenciado por Obama e que confere um peso patêmico muito forte ao seu discurso.

Para contemplar essa história que vai da segregação até a eleição, Obama a conta pela perspectiva de Ann Nixon Cooper, uma americana que viu e experienciou em primeira mão a mudança de uma nação. Ele a introduz: “Ela nasceu exatamente uma geração após a escravidão; um tempo em que não havia carros nas estradas ou aviões no céu; quando alguém como ela não podia votar por dois motivos – porque ela era uma mulher e por causa da cor da sua pele”<sup>12</sup>. E finaliza assim: “E esse ano, nessa eleição, ela tocou com seu dedo uma tela e votou, porque depois de 106 anos na América, passando pelos melhores tempos e pelas mais sombrias horas, ela sabe como a América pode mudar: sim, nós podemos”<sup>13</sup>. Podemos observar nesse trecho algumas menções sobre temas que mexem muito com os afetos norte-americanos e que foram utilizados pelo orador ao longo de todo seu discurso: a segregação, a mudança e a esperança.

Se no passado, Ann Nixon Cooper não tinha o direito de votar, hoje ela elege o primeiro presidente americano negro. É nesse sentido que pensamos que Barack Obama, por ser negro, personificaria ali a esperança, a esperança de que tudo se pode alcançar, até mesmo

---

<sup>12</sup> Tradução nossa. No original: “She was born just a generation past slavery; a time when there were no cars on the road or planes in the sky; when someone like her couldn't vote for two reasons - because she was a woman and because of the color of her skin.”

<sup>13</sup> Tradução nossa. No original: “And this year, in this election, she touched her finger to a screen, and cast her vote, because after 106 years in America, through the best of times and the darkest of hours, she knows how America can change. Yes, we can.”

ser negro e chegar à presidência em um país com um histórico extremamente racista, corroborando a máxima de sua campanha “sim, nós podemos”<sup>14</sup>. Mas, quem é esse presidente que teria trazido a mudança e a esperança?

Para analisarmos “o *pathos* no *ethos*”, buscamos como referências teóricas Christian Plantin (2005) e também Melliandro Galinari (2007) que retoma as propostas de Plantin em um de seus artigos. Após discorrer sobre o *ethos* aristotélico em um momento de seu livro, Plantin (2005, p. 112) afirma que o *ethos* “age por empatia, por identificação e transferência”. Ou seja, o “*ethos* emocionado” (GALINARI, 2007, p. 235) do orador poderia “conduzir o auditório a uma aproximação com o autor, o qual supostamente sentiria as coisas do mesmo modo que o seu” (GALINARI, 2007, p. 235). Dessa forma, se o orador obtivesse a empatia de seu auditório, poderia transferir para este a emoção que estaria sentindo.

Primeiramente, é preciso pensar o que seria a empatia para depois relacionarmos nossas ideias ao discurso de Obama. A empatia do afeto pode ser compreendida como uma comunidade de afetos que tem como base o contágio emocional, e é definida como:

A tendência de capturar (sentir/ expressar) as emoções de outra pessoa (suas avaliações cognitivas, seus sentimentos afetivos, suas expressões, padrões de respostas fisiológicas, tendência à ação e a comportamentos instrumentais). (CACIOPPO; HATFIELD; RAPSON. (1994) *apud* THANEL, 2010-2011, p. 23).<sup>15</sup>

Ter noção deste conceito é importante para que não haja confusão entre simpatia e empatia. Enquanto esta está mais ligada às emoções, aquela diz respeito ao intelectual e ao cognitivo. Além disso, acreditamos também que a empatia pode decorrer da *doxa*, ou seja, quando alguém sente o mesmo que o outro sente, é porque este alguém consegue se aproximar daquilo que o outro diz, ele tem uma lembrança do que o outro diz ou ao menos cria na sua cabeça aquilo que é dito. Esta aproximação pode decorrer de uma lembrança do indivíduo que passou pelo mesmo que o outro ou porque a partir de suas vivências consegue criar a realidade narrada pelo outro.

Podemos pensar, dessa forma, que o “*ethos* emocionado” de Obama, cheio de esperança de um futuro próspero para o país, pode, por meio da empatia que é conseguida pela *doxa* e por um processo de identificação, ser transferida para o público, de forma que ele

<sup>14</sup> Tradução nossa. No original: “yes, we can.”

<sup>15</sup> Tradução nossa. No original: “la tendance à capter (ressentir/ exprimer) les émotions d'une autre personne (ses évaluations cognitives, son ressenti affectif, ses expressions, patrons de réponses physiologiques, tendance à l'action et comportements instrumentaux.)” (CACIOPPO; HATFIELD; RAPSON. (1994) *apud* THANEL, 2010-2011, p. 23).

também sinta a esperança. Sendo assim, “o discurso argumentativo poderia construir/forjar uma espécie de comunidade emocional, a qual envolveria os parceiros da comunicação numa comunhão em torno das mesmas paixões.” (MELIANDRO, 2007, p. 236). No caso do nosso *corpus*, propomos que essas paixões, que parecem ter sido capazes de unir, em torno de um líder político, jovens e idosos, se baseiam principalmente em duas esferas, a da esperança e a da mudança.

Em 2008, quando Barack Obama disputava a presidência com John McCain, os Estados Unidos passavam por uma crise financeira que provocou abalos significativos no sistema financeiro, desemprego e até leilão de imóveis. Pairava no ar uma insatisfação geral com o governo Bush. Além de insatisfeitos, os americanos lidavam com os vestígios do medo gerado pelo ataque às Torres Gêmeas e perpetuado pela chamada “guerra ao terrorismo”. Tais representações e sentimentos a elas associados passaram a fazer parte da *doxa* da época.

Quando nos encontramos em uma situação ruim, “nasce” em nós uma esperança de que a situação vai melhorar (remontando àquele provérbio que diz que *a esperança é a última que morre*). Se há esperança de que as coisas melhorem, é preciso que algo mude o *status quo*. Tendo em vista a situação em que o país se encontrava, Obama faz uso da *doxa* e do *interdiscurso* para atingir seu auditório se apresentando como uma solução para o problema e dizendo que ele traria a mudança para o país, isto é, a situação ruim se tornaria boa através da mudança que começaria por ele.

### 3.1 O *movere*

O grande mestre romano, Cícero, afirma que um bom orador deve atingir três objetivos em seu pronunciamento: *docere*, *delectare* e *movere*. Se *docere* (ensinar) aponta para a capacidade de fazer seu auditório chegar ao entendimento, *delectare* (deleitar) aponta para a capacidade de estimular sentidos e produzir um proferimento agradável aos ouvidos.

Já a noção de *movere*, apresentada por Cícero e retomada por Mathieu-Castellani (2000, p. 71), refere-se à importância das “paixões contrárias” e à necessidade de fazer o auditório passar de uma paixão forte para sua paixão contrária de mesma intensidade. Esse

conceito apresenta, a nosso ver, grande afinidade com a *doxa* e se aplica ao objeto aqui estudado. O trecho abaixo é uma tradução de uma citação de *De Oratore*, de Cícero, apresentada por Mathieu-Castellani que trata do conceito de *movere*:

A essa eloquência deve anexar outra muito diferente, o que fará com que os recursos toquem e conduzam os corações, então se vê juízes a todo o momento odiar ou amar, querendo perda ou a salvação do acusado, simpatizando ou sentindo aversão, alegria ou tristeza, piedade ou um desejo de punir, ou sentimentos semelhantes, em suma todos os movimentos relacionados a essas várias paixões da alma humana. (De Or. II XLIV. 185). (CASTELLANI, 2000, p. 71).<sup>16</sup>

No discurso proferido por Barack Obama, a todo o momento percebemos este movimento entre as paixões, neste caso as paixões que prevalecem são a desesperança (mas junto a ela podem ocorrer também a tristeza, a mágoa, o luto etc.) e sua paixão contrária seria a esperança. Para conseguir este movimento, Obama mais uma vez se vale da *doxa* presente em seu auditório. O recém-eleito presidente traz à tona, como já apontamos, momentos históricos difíceis para os Estados Unidos, que potencialmente retomariam a desesperança (e claro, a tristeza, a mágoa, o luto, etc.) e, logo em seguida, mostra como foram superados, evocando então a esperança, para isso ele retoma o olhar de Ann Nixon Cooper que, por ter 106 anos, teria passado por todos aqueles momentos históricos, como veremos nos trechos a seguir:

1. Quando havia desespero nas tigelas empoeiradas e a depressão em toda parte, ela viu uma nação superar o medo com o New Deal, novos empregos, um novo senso de propósito comum. Sim, nós podemos.<sup>17</sup>

2. Quando as bombas caíram no nosso porto e a tirania ameaçava o mundo, ela estava lá para testemunhar o surgimento de uma geração chegar à grandeza e a democracia foi salva. Sim, nós podemos.<sup>18</sup>

<sup>16</sup> Tradução nossa. No original : "À cette éloquence il faut en joindre une autre très différente, dont les ressorts touchent et entraînent les cœurs; alors vous voyez les juges tour à tour hair ou aimer, vouloir la perte ou le salut de l'accusé, éprouver de la sympathie ou de l'aversion, de la joie ou de la tristesse, de la pitié ou le désir de punir, ou d'autres sentiments analogues, bref tous les mouvements en rapport avec ces diverses passions de l'âme humaine." (De Or. II XLIV. 185). (CASTELLANI, 2000, p. 71).

<sup>17</sup> Tradução nossa. No original: "When there was despair in the dust bowl and depression across the land, she saw a nation conquer fear itself with a New Deal, new jobs, a new sense of common purpose. Yes we can."

<sup>18</sup> Tradução nossa. No original: "When the bombs fell on our harbor and tyranny threatened the world, she was there to witness a generation rise to greatness and a democracy was saved. Yes we can."

Nos trechos em destaque, percebemos claramente como ocorre este movimento entre desesperança e esperança. No trecho 1, Barack Obama faz menção à crise enfrentada pelo país em 1929, retomando suas consequências, como a fome, o que poderia levar o público a ter lembranças da desesperança que se fazia presente naquela época, o que também acontece no trecho 2, em que Obama novamente recorre às lembranças partilhadas quando fala sobre as bombas que atingiram uma base americana e o mundo se viu ameaçado pela tirania. Essas lembranças da desesperança são contornadas e revertidas quando, em seguida, Barack Obama, ainda por meio da *doxa*, mostra como tudo isso foi superado, ou seja, a partir do *New Deal* e também do poder da democracia, podendo trazer para um primeiro plano a esperança.

Logo, é possível pensar que se o presidente tivesse simplesmente falado sobre o *New Deal* e sobre a democracia sem mencionar anteriormente o período de crise ocorrido, o seu discurso não teria o mesmo efeito e o mesmo impacto sobre o público. Foi somente por meio do movimento entre as paixões que foi possível, de fato, tocar as pessoas, como Castellani (2000, p. 71) afirma:

[...] porque o critério decisivo da técnica não é somente de saber despertar tal ou tal paixão em tal momento do discurso, mas de poder fazer o auditório passar de uma paixão forte a sua paixão forte contrária de maneira a desestabilizá-lo, a fazê-lo perder o controle de si mesmo, a deixá-lo totalmente entregue ao orador.<sup>19</sup>

Podemos perceber a entrega do auditório quando voluntariamente as pessoas começam a repetir em coro o *slogan* “yes, we can” de forma apaixonada e aos prantos.

#### **4. O *Pathos* no *logos*: Uma análise retórico-argumentativa de uma analogia**

As figuras são estruturas retóricas que passeiam por todas as dimensões e partes da arte. Obviamente, a figura de retórica está no próprio momento da invenção (*inventio*), ao buscar o que dizer, materializando-se no *logos*, que é a própria expressão do dizer. A escolha

---

<sup>19</sup> Tradução nossa. No original: “[...] car le critère décisif de la technè n’est pas seulement de savoir éveiller telle ou telle passion à tel moment du discours, mais de pouvoir faire passer l’auditeur d’une passion forte à la passion forte son contraire, de manière à le “déstabiliser”, à lui faire perdre le contrôle de lui-même, à le livrer entièrement à l’orateur.” (CASTELLANI, 2000, p. 71).

da “figura” de retórica a ser usada também obedece ao efeito que o orador quer causar no auditório, dimensão do *pathos*, à afeição e à afecção que aquele gera neste, distribuindo assim cada tipo de figura em cada momento oportuno do discurso, o que nos remete também à própria disposição retórica (*dispositio*). Ademais, e principalmente, a parte específica da utilização das figuras é a *elocutio*, em que se procura definir o estilo e a forma da elocução.

Destarte, torna-se impossível dissociar as figuras das paixões, e ignorante renegar a sua importância para a argumentação retórica. Em relação à primeira asserção, Amossy (2010), ao se remeter aos dizeres de Barthes no *Ancienne Rhétorique*, afirma que as premissas do retórico estão em suscitar paixões para persuadir e que cada tipo de figura contém traços que são aptos a produzir efeitos particulares: “[...] a repetição toca os espíritos, as hipotiposes<sup>20</sup> suscitam emoções vivas, as exclamações fazem compartilhar a dor ao exprimi-la...”<sup>21</sup> (AMOSSY, 2010, p. 181). Assim, pode-se compreender que as figuras de retórica, ao assumirem seu papel persuasivo no discurso, visam agir sobre as paixões do auditório e ganhar a adesão deste à tese que se defende. Quanto à segunda asserção, a figura é argumentativa. Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005) diferenciam a figura argumentativa da figura de estilo, ao afirmar que a primeira acarreta uma mudança de perspectiva, o que logicamente nos remete à necessidade de adesão do auditório através das figuras, ao passo que se isso não vier a ocorrer, haverá apenas figura de estilo. Porém, os próprios autores exortam pouco depois que, para haver a adesão, basta que o argumento seja percebido em seu pleno valor (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2005 [1958]). Ainda segundo eles, “se menoscarmos essa função argumentativa das figuras, seu estudo parecerá rapidamente um vão passatempo, a busca de nomes estranhos para modos de expressão rebuscados” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2005 [1958], p. 190).

Vale ainda ressaltar que o efeito persuasivo, patêmico, das figuras não são homogêneos para todos os auditórios. O efeito das figuras de retórica sempre dependerá da situação do discurso, ou seja, os efeitos são relativos não só a um meio, a um auditório, como também a um determinado momento do discurso. Vejamos o raciocínio por analogia e como ele foi aplicado na peroração analisada.

---

<sup>20</sup> Segundo o dicionário Michaelis *online*, a hipotipose consiste em uma descrição viva e pitoresca de uma cena ou de um evento, como se o objeto descrito estivesse diante dos olhos dos auditores.

<sup>21</sup> Tradução nossa. No original: “[...] la répétition frappe les esprits, les hypotyposes suscitent des émotions vives, les exclamations font partager la douleur en l’exprimant...” (AMOSSY, 2010, p. 181)

#### 4.1 O raciocínio por analogia

Dentro de um pronunciamento repleto de figuras retóricas fortemente patêmicas (anáfora, metáfora, antítese, gradação, metonímia, sinédoque, entre outras), há um tipo de argumento que mais chama atenção nesse pronunciamento: o raciocínio através da analogia. Bastante discutido entre os teóricos da Retórica enquanto disciplina, esse raciocínio chega mesmo a ser questionado em termos de classificação. A analogia seria então uma figura de retórica? Para Perelman e Olbrechts Tyteca (2005), a analogia é maior do que uma figura retórica, pois está presente em mais de uma figura. Em seu *Tratado da Argumentação*, os autores separaram a analogia do capítulo que trata das figuras de retórica e argumentação, para tratá-la, especificamente, em toda a parte *b* do capítulo III, nomeando-a de *o raciocínio por analogia* (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2005, p. 423), permitindo-nos compreender a analogia como um processo argumentativo.

A analogia é, sobretudo, um tropo, um lugar argumentativo frequentemente utilizado. Diversas figuras fazem uso da analogia, como a alusão, a comparação simples, a metáfora, a símile, e mesmo a metonímia e a sinédoque, que por representarem *a parte pelo todo*, não deixam de ter caráter analógico (tal como se notará na análise dos excertos). Segundo Reboul (1998, p. 185), “raciocinar por analogia é construir uma estrutura do real que permita encontrar e provar uma verdade graças a uma semelhança de relações”. Sendo assim, é possível representar essa relação de semelhança através da equação matemática  $a/b=c/x$ , onde  $x$  é a incógnita, a conclusão a qual se quer chegar. Por exemplo, se temos  $2/3 = 10/x$ , logo  $x=15$ , pois apesar de se tratarem de termos diferentes, mantêm relações de semelhança que permitem inferir uma conclusão correta. Na linguagem, essa propriedade análoga se dá através de relações entre o *foro* e o *tema*, ou vice-versa. O *tema* é o que se quer provar, e o *foro* é o que serve para provar. Ademais, vale ressaltar que o *foro* é retirado do domínio do sensível e do concreto, apresentando uma relação que já se conhece por verificação, tal como veremos na análise escolhida (REBOUL, 1998, p. 185).

Nesse sentido, foi possível perceber no pronunciamento de Obama, uma analogia bastante interessante e importante para o fim que se desejava: a persuasão através da emoção. Estamos falando do caso relatado de Ann Nixon Cooper.

#### 4.2 O caso Ann Nixon Cooper: uma analogia beirando à metonímia

Barack Obama, então candidato legitimado nas urnas a assumir a presidência dos Estados Unidos, traz para o seu pronunciamento o caso, já abordado por nós anteriormente, da senhora de 106 anos chamada Ann Nixon Cooper. Após ter ressaltado todos os momentos importantes que ela viu acontecer, o recém-legitimado presidente Barack Obama nomeia a “América” e a faz sentir-se parte de todo esse processo. Isso fica marcado pelo número de pronomes pessoais e possessivos na primeira pessoa do plural utilizado, denotando a inclusão do povo e a inserção do próprio presidente eleito neste grupo, como vemos no excerto abaixo:

**América, nós** chegamos bem longe. **Nós** vimos tanto. Mas há muito mais a fazer. Portanto, esta noite perguntemo-nos: se nossas crianças viverem para ver o próximo século; se minhas filhas forem tão sortudas para viverem tanto tempo quanto Ann Nixon Cooper, quais mudanças elas irão ver? Quais progressos nós teremos feito? [Grifos nossos]<sup>22</sup>.

Configura-se, pois, analogia, ao aproximar os termos *foro* A: Ann Nixon Cooper, B: mulher que assistiu a mudança, acredita na mudança e votou na mudança; e o *tema* C: Povo Americano, X: a conclusão a ser constatada. Nessa situação de semelhança entre o tema e o foro, podemos enxergar que a conclusão que se chega é que, da mesma forma que Ann Nixon Cooper viu a mudança e naquele momento votava pela mudança (reforçando a questão da democracia e do sufrágio universal, que permitia naquele momento uma mulher negra votar, e um homem negro ser presidente da América), assim também o povo americano acredita na mudança e fez o ato certo ao votar no candidato Barack Obama. A relação de analogia colocou também o presidente Obama como a sinédoque representante da mudança e de igual modo, o povo americano foi representado metonimicamente por Ann Nixon Cooper. Isso se confirma no próximo excerto analisado, ao verificarmos a utilização anafórica dos termos em primeira pessoa, insistindo na sedimentação do valor de unidade e conjunto, o “nós”, que vai ser confirmado quando Obama diz “we are one”:

---

<sup>22</sup> Tradução nossa. No original: “America, we have come so far. We have seen so much. But there is so much more to do. So tonight, let us ask ourselves - if our children should live to see the next century; if my daughters should be so lucky to live as long as Ann Nixon Cooper, what change will they see? What progress will we have made. This is our chance to answer that call. This is our moment.”

Este é o **nosso** momento. Fazer o **nosso** povo voltar a trabalhar e abrir portas de oportunidade para as nossas crianças. Restaurar a prosperidade e promover a causa da paz. Evocar o sonho americano e reafirmar a verdade fundamental: que, apesar de muitos, **nós somos um**. Que enquanto **nós** respirarmos, enquanto **nós** tivermos esperança e quando **nos** acharmos em dúvida, e aqueles que nos dizem que **nós** não podemos, **nós** responderemos com uma crença atemporal que resume o **espírito de um povo: Sim, nós podemos**. [Grifos nossos]<sup>23</sup>.

O apelo ao sensitivo e ao imaginário, *spirit of a people*, a tudo o que foi da ordem dos valores, caracteriza essa analogia como um forte argumento persuasivo. Indubitavelmente importante foi, de igual modo, a maneira em que Barack Obama insere as filhas no seu pronunciamento, visando, claramente, gerar efeitos patêmicos e de identificação em um auditório conservador norte-americano. Desta maneira, podemos afirmar, sem dúvidas, que a exploração da *doxa* de um povo, construir os argumentos a partir da *doxa* que entremeia e sustenta o auditório, constitui a base, o pilar de qualquer argumentação, sobretudo as que visam efeitos mais “patemizantes”.

### Conclusão

Tendo como base a teoria retórico-argumentativa, foi possível perceber neste trabalho como, de fato, as emoções permeiam toda a parte final, ou seja, a peroração do discurso de Barack Obama, o que consideramos uma estratégia fundamental para conseguir a adesão do público ao que foi dito. Essa disposição, tal como se apresentou, possivelmente gerou sentimentos de esperança no povo americano em relação ao novo governo. Sendo assim, a partir da *doxa*, Barack Obama resgatou imaginários partilhados de momentos de superação que envolveram o país; a partir do *ethos*, o presidente transferiu sua própria emoção e personificou a esperança; e foi no *logos*, por meio de uma analogia, figura fortemente patêmica, que o orador sedimentou o acordo do auditório às teses que lhes foram apresentadas

---

<sup>23</sup> Tradução nossa. No original. “This is our time - to put our people back to work and open doors of opportunity for our kids; to restore prosperity and promote the cause of peace; to reclaim the American dream and reaffirm that fundamental truth - that out of many, we are one; that while we breathe, we hope, and where we are met with cynicism and doubt, and those who tell us that we can't, we will respond with that timeless creed that sums up the spirit of a people: yes, we can.”

no decorrer de seu pronunciamento. Pode-se verificar, através das possíveis provas de recepção (repetições entoadas do *slogan* de sua companhia *Yes, we can*), que a argumentação foi eficaz ao causar os efeitos pretendidos.

### Referências

AMOSSY, R. *L'argumentation dans le discours*. Paris: Armand Colin, 2010.

ARISTÓTELES. *Arte Retórica. Arte Poética*. Rio de Janeiro: Ediouro, 198-?.

BARTHES, R. A antiga Retórica. In: \_\_\_\_\_. *A Aventura Semiológica*. São Paulo: Martins Fontes, 2001.

CACIOPPO, J. T.; HATFIELD E.; RAPSON, L. *Emotional contagion*. Paris: Edition de la Maison des sciences de l'homme, 1994. p. 153. *apud* Thanel (2010-2011).

GALINARI, M. M. As emoções no processo argumentativo. In: MACHADO, I. L.; MENEZES, W.; MENDES, E. (Orgs.). *As emoções no discurso*. Rio de Janeiro: Lucerna, 2007, v. 1, p. 221-239.

MICHAELIS DICIONÁRIO DE PORTUGUÊS ONLINE. *Hipotipose*. São Paulo: Melhoramentos, Uol, 2009. Disponível em: <<http://michaelis.uol.com.br/moderno/portugues/index.php?lingua=portugues-portugues&palavra=hipotipose>>. Acesso em: 30 nov. 2014.

MATHIEU-CASTELLANI, G. La passion du discours. In: *La rhétorique des passions*. Paris: PUF, 2000.

OBAMA, B. Disponível em: <<http://youtu.be/Dai0B2Q4i0M>>. Acesso em: 7 maio 2014.

PERELMAN, C.; OLBRECHTS-TYTECA, L. *Tratado da Argumentação: A nova retórica*. São Paulo: Martins Fontes, 2005.

PLANTIN, C. *A argumentação: história, teorias, perspectivas*. São Paulo: Parábola, 2005.

REBOUL, O. *Introdução à Retórica*. São Paulo: Martins Fontes, 1998.

THANEL, Mailys. *L'empatie dans la société actuelle: repenser la place du corps au sein de la relation interindividuelle*. Faculté de Médecin Pierre et Marie Curie. Paris. 2010-2011. Disponível em: <<http://mailysthanel.files.wordpress.com/2014/01/mc3a9moire.pdf>>. Acesso em: 16 maio 2014.

Recebido em: 11/9/14

Aceito em: 10/10/14