

## A RETÓRICA E OS MEIOS TÉCNICOS DE PERSUASÃO NA MÍDIA IMPRESSA

Antonio Francisco Ribeiro de Freitas/UFAL

### Considerações iniciais

A Retórica surgiu na Antigüidade com o nome de Oratória e a literatura registra o surgimento da técnica oratória em meados do século V a. C., na Sicília, sendo que os primeiros tratados retóricos são atribuídos a Córax ou Kórax e Tísias conforme Sousa (2000, p. 4), cujas técnicas visavam basicamente à oratória forense, porém, apontavam estratégias de como o advogado poderia recorrer para sair vitorioso em um júri.

Porém, ainda de acordo com Sousa (2000, p. 4), o fundador e sistematizador da técnica retórica foi outro siciliano, Górgias Leontinos, que esteve em Atenas, no ano de 427 a. C., como embaixador de sua terra natal. Seus discursos eram empolgantes, e logo Górgias se transformou no primeiro mestre e professor de retórica em Atenas. Górgias afirmava que a oratória “deveria excitar o auditório até o deixar completamente persuadido”. Souza (2000, p. 5).

Inexistia a preocupação com a verdade objetiva, pois Górgias pregava que o mais importante era convencer os ouvintes ou o auditório. Para tanto, eram importantes as figuras de linguagem:

Para o efeito, o orador deveria ter em conta a oportunidade do lugar e do momento, para além de saber adaptar-se ao caráter dos que o escutassem. Mas sobretudo, teria de usar uma linguagem brilhante e poética, cheia de efeitos, figuras e ritmos. Ele foi pode dizer-se, o introdutor de uma oratória de exibição ou de aparato, sem obediência a qualquer finalidade política ou forense e orientada fundamentalmente para fazer realçar o próprio orador. Sousa (2000, p. 5).

Por isso, menciona Sousa (2000, p. 5), a retórica em Górgias, era visivelmente autocentrada, objetivando apenas e tão somente realçar os conhecimentos discursivos do orador, motivo pelo qual ele foi identificado como mais um sofista.

Aristóteles analisou e estudou os tratados retóricos deixados por Górgias e demais seguidores, vindo a resumi-los numa obra. Porém, ele considerou insatisfatórias as técnicas sugeridas porque elas não ultrapassavam os truques legais, pois visavam apenas “às maneiras mais absurdas de suscitar a compaixão dos jurados” frisa Souza (2000, p. 5), pois ficara faltando o mais importante, as regras e os métodos retóricos, notadamente os mais técnicos e eficazes — os baseados na argumentação.

Ressaltamos que, quando Aristóteles chegou a Atenas, Isócrates era o mais influente e famoso mestre de retórica grego e possuía uma escola, escola essa mais bem sucedida que a *Academia* de Platão. E, ainda registra Sousa (2000, p. 5), o mesmo Isócrates acabara de escrever a obra *Contra os sofistas*, condenando estes de perderem o seu tempo e das demais pessoas com sutilezas sem valor para a vida prática, para a vida política ou para a ação. Ele também criticava os retóricos formalistas por divulgarem junto aos seus alunos a falsa idéia de que a aplicação mecânica de um receituário de regras ou truques poderia levar o orador ao êxito.

A partir daí Isócrates abandona a crítica contra os retóricos antigos, — os sofistas, e sugere a formação integral do cidadão, unindo o estudo da temática política com o da técnica retórica em sua ampla dimensão para a formação de cidadãos gregos livres e virtuosos, preparados para o êxito político-social. Frisa Sousa (2000, p. 5), que a essa disciplina Isócrates deu o nome de *Filosofia*, e nela a retórica assumia o papel central.

Isócrates considerava Platão e os demais filósofos sofistas carentes de seriedade. A partir dessas críticas Platão se opôs radicalmente às concepções de Isócrates, pois em seu diálogo *Górgias*, Platão se opõe à retórica e à filosofia, e defende “uma espécie de tecnocracia moral, em que os verdadeiros especialistas (os filósofos) conduzam os cidadãos àquilo que é de seu interesse, isto é, a serem cada vez melhores”. Sousa (2000, p. 5). Ele condena a democracia

em razão de que o políticos oradores bajulavam o povo e seguiam servilmente os caprichos populares, o que tornava, para Platão, os cidadãos piores.

Tais críticas platônicas são decorrentes da formação retórica proposta por Isócrates. Uma vez que estava em causa a educação superior ateniense, segundo Platão, a hegemonia da retórica, que visa à persuasão e não à verdade era um grave perigo que devia ser atacado em sua origem. Sousa (2000, p. 5) afirma que por isso, Platão elaborou fortes críticas contra a retórica, chegando a negar-lhe o caráter de uma verdadeira técnica, por não ter como base conhecimento algum, pois, para ele, a retórica não passava de uma mera rotina elaborada para agradar ou adular.

Platão via a retórica negativamente e afirmava que ela:

É apenas um artifício de persuasão. Não da persuasão do bom ou do verdadeiro, mas sim da persuasão de qualquer coisa. Lembra que é graças à retórica que o injusto se livra do castigo, quando segundo ele, valeria mais ser castigado, pois a injustiça é o maior mal da alma. Platão conclui que a retórica não tem mesmo qualquer utilidade a não ser que se recorra a ela justamente para o contrário: para que o faltoso ou delinquente seja o primeiro acusador de si mesmo e de seus familiares, servindo-se da retórica para esse fim, para tornar patentes os seus delitos e se livrar desse modo do maior dos males, a injustiça. Sousa (2000, p. 6).

A retórica de Isócrates não concordava com tão elevado moralismo platônico, é o que nos informa Sousa (2000, p. 6), pois toda sua reflexão sobre a arte retórica estava orientada para a defesa de qualquer postura, para ganhar os pleitos ou para persuadir a assembléia. Finalmente Platão reconhece um certo valor à retórica, quando em sua obra *Fedro* admite a possibilidade de uma retórica distinta, verdadeira e boa, que se assemelhava à filosofia platônica.

Diz Sousa (2000, p. 6), que Aristóteles, após insurgir-se com Isócrates, ao defender a validade superior das teses platônicas, que resultou inclusive em um convite para dirigir o primeiro curso de retórica na *Academia* foi pouco a pouco deixando de lado a visão radicalmente moralista das teses platônicas, e a favor da adoção cada vez mais da técnica oratória.

Por fim Aristóteles se posiciona contra os retóricos que o precederam, ao dizer que eles teriam tão somente um mero receituário de subterfúgios que visavam apenas à compaixão dos juizes, pois havia para ele, uma outra oratória, além da forense. A crítica básica de Aristóteles a todos os demais estudiosos da retórica antiga era que o mais importante dos recursos técnicos que o orador dispunha não havia sido estudado — o *entimema*.

Ao defender o valor do entimema na retórica, ele explicava que:

Todos os que até o presente compuseram *artes retóricas* circunscreveram-se a tratar apenas uma pequena parte da matéria, pois só as provas dizem verdadeiramente respeito à Arte, sendo tudo o mais acessório. Sucede que estes autores nada dizem sobre os entimemas, que constituem o corpo da prova, mas, em compensação, multiplicam os preceitos sobre o que é estranho ao assunto [...]. Sendo assim, não resta a mínima dúvida que os autores das *artes retóricas* permanecem fora do assunto, quando fornecem regras para tudo o mais, quando fixam qual deva ser o conteúdo do exórdio, da narração e de cada uma das outras partes do discurso. Procedendo assim, contentam-se com indicar o meio de situar o juiz nesta ou naquela disposição: mas no tocante à Arte, propriamente dita, das provas omitem toda e qualquer indicação, não obstante sua importância para adestrar no manejo do entimema. Aristóteles (1999, p. 29-30).

Sua crítica não ficava restrita ao gênero judiciário praticado à época na Grécia. Ele ampliava-a para a utilização inadequada do entimema também nos gêneros legislativo ou deliberativo e no demonstrativo. É Sousa (2000, p. 6) quem observa que “São a essas lacunas que Aristóteles se propõe suprir. Haveria que estudar as razões porque os oradores que

pronunciam os seus discursos, umas vezes têm êxito e outras não. Sistematizar e explicitar essas razões é a grande tarefa da técnica, no caso, da técnica retórica”.

Ao justificar que os entimemas constituem as provas mais convincentes da *Arte Retórica*. Aristóteles (1999, p. 30) advertia para a importância das provas, e que as provas retóricas são baseadas na demonstração, por conseguinte quanto mais sólidas e verossímeis serem as provas, maior será a confiança na demonstração, no discurso do orador e mais facilmente se conseguirá persuadir o público:

[...] pois que a nossa confiança é tanto mais firme quanto mais convencidos estivermos de ter obtido uma demonstração —; atendendo a que a demonstração da Retórica é o entimema; que este fornece, em resumo, a convicção mais decisiva; assente que o entimema é uma espécie de silogismo e que a Dialética, tomada em conjunto ou numa de suas partes, tem por missão tratar indiferentemente de toda a sorte de silogismos, resulta que todo aquele que melhor souber aprofundar as premissas e a marcha do silogismo, será, por isso mesmo, mais apto para manejar o entimema, desde que possua igualmente o conhecimento dos objetos a que os entimemas se referem e das diferenças que os distinguem dos silogismos lógicos. Aristóteles (1999, p. 30).

Sousa (2000, p. 5-6) explica que a partir daí, Aristóteles afasta toda a concepção negativista que havia até então sobre a retórica ou dialética, reconhecendo-lhe finalmente a dignidade de fundamento e também de seu uso que, até então, fora questionada, notadamente por Platão e seus seguidores. Assim, a técnica retórica passa a ser vista como útil para todos os cidadãos e até para os filósofos, isso porque, perante os auditórios populares que formavam as assembléias gregas e os tribunais, de nada serviam as demonstrações puramente científicas, sendo indispensável recorrer à retórica, para conseguir o entendimento e convencer os co-participantes. Observamos então que o saber defender-se com o uso da palavra era fundamental na cultura e na educação grega.

Com isso, Aristóteles redefine os fundamentos, os objetos e os métodos retóricos vigentes, uma vez que a Lógica visava à demonstração da verdade, ou ao que era verdadeiro, enquanto que a Retórica não tratará da questão da verdade e sim da verossimilhança ou do que é verossímil. Para ele, a “Retórica, é a faculdade de ver teoricamente o que, em cada caso, pode ser capaz de gerar a persuasão [...] a Retórica parece ser capaz de, por assim dizer, no concernente a uma dada questão, descobrir o que é próprio para persuadir”. Aristóteles (1999, p. 33). Ela visa demonstrar ou persuadir por meio de argumentos, ou seja, do discurso e das ferramentas discursivas ou retóricas, cuja base é o entimema.

Quanto às formas de se provar retoricamente elas são duas: 1) as *formas não-técnicas* e 2) as *formas técnicas*. Em primeiro lugar estão aquelas que independem da Retórica, ou seja, as *não-técnicas*, que já existem independentemente da vontade do orador — são fatos materiais, como por exemplo, as convenções escritas, os contratos, as confissões, os testemunhos e semelhantes. Já as provas que dependem da *invenção* ou *criação discursiva* do orador são chamadas de *técnicas* ou “provas dependentes da arte” por Aristóteles (1999, p. 33). As *provas técnicas* são todas aquelas que podem ser criadas ou construídas retoricamente ou discursivamente e se subdividem em três espécies: a fundada no orador (*ethos*); no auditório (*phatos*) e no discurso (*logos*).

Entre as provas fornecidas pelo discurso, distinguem-se três espécies: umas residem no caráter moral do orador; outras, nas disposições que se criaram no ouvinte; outras, no próprio discurso, pelo que ele demonstra ou parece demonstrar. Obtém-se a persuasão por efeito do caráter moral, quando o discurso procede de maneira que deixa a impressão de o orador ser digno de confiança [...] Obtém-se a persuasão nos ouvintes, quando o discurso os leva a sentir uma paixão [...]. Enfim, é pelo discurso que persuadimos, sempre que demonstramos a verdade ou o que parece ser a verdade, de acordo com o que, sobre cada assunto, é suscetível de persuadir. Aristóteles (1999, p. 33-4).

Aristóteles (1999, p. 33-4) demonstrava que, ao se agir retoricamente, três níveis de instâncias interagem na produção do efeito de sentido persuasivo no auditório: o *ethos*, o *phatos* e o *logos*. Ele valoriza sobremaneira o *logos*, ou seja, a linguagem, pois é por intermédio do discurso/argumentação que se persuade o auditório/público. Notamos também que para ele, a Retórica visa basicamente à persuasão e não à verdade lógica.

A retórica aristotélica apresenta e estuda os principais meios ou recursos persuasivos de que o orador (ou enunciante, locutor, escritor) pode se valer para convencer o auditório, sendo que o sentido de auditório que usamos neste trabalho implica também a audiência dos meios de comunicação de massa, por isso teremos nesse caso, quatro tipos de auditórios ou públicos de massa, que inexistiam evidentemente à época de Aristóteles, vez que os meios de comunicação massivos pertencem à contemporaneidade. Os quatro tipos de auditórios de massa que estamos admitindo na mídia são: a) na *mídia impressa*, o auditório considerado é o público leitor de um dado jornal ou revista; b) na *mídia eletrônica radiofônica* o auditório ou público é o universo dos ouvintes da emissora; c) na *mídia eletrônica televisiva*, o auditório é composto pelos telespectadores de um dado canal de televisão, e d) na *mídia Internet*, o auditório é constituído pelos internautas.

Como vimos, os meios de persuasão são divididos por Aristóteles (1999, p. 86) em meios *técnicos* e meios *não-técnicos*. São cinco os meios de persuasão *não-técnicos*, por ele descritos. Lembramos que os meios de provas *não-técnicos* são aqueles que existem independentemente do discurso do orador e por consequência da arte retórica: as leis, os tratados, as testemunhas, os contratos (ou documentos), as confissões obtidas pela tortura, que era um meio de prova lícito na Grécia e o juramento.

Já os meios de persuasão *técnicos* são aqueles que o próprio orador inventa e por isso fazem parte do campo lingüístico — são os argumentos elaborados pelo orador-enunciante visando a persuasão do ouvinte, do leitor ou do telespectador e são subdivididos por Aristóteles em três grupos de importância: a) o *ethos*, é relativo ao caráter do orador; b) o *phatos*, diz respeito à emoção do auditório e c) o *logos*, é o meio que diz respeito diretamente à argumentação ou à produção discursiva por parte do locutor/orador.

Ao comentar sobre os meios técnicos da retórica aristotélica Sousa (2000, p. 7) afirma que o primeiro deles, o *ethos* é muito valioso, pois o caráter do orador é importante, tendo em vista que uma pessoa íntegra consegue mais facilmente a confiança do auditório ou público, provocando nesse público maior predisposição para ser persuadido. Porém, observa que nesse caso trata-se da impressão que o orador dá de si mesmo. Por meio do seu discurso e não do seu caráter real ou a opinião que previamente sobre ele têm os ouvintes/leitores/telespectadores, pois estes dois últimos — caráter real e opinião — não são meios técnicos.

Quanto ao segundo meio técnico de persuasão retórica, o *phatos*, que é o meio técnico que trata da emoção do público, da sua paixão, do amor, do ódio e do reconhecimento, são sentimentos fundamentais que o orador/enunciante/locutor deve provocar e conseguir produzir nos interlocutores, pois dependendo da emoção produzida nos interlocutores, o locutor poderá ou não alcançar seus objetivos. “Se o orador suscita nos juizes sentimentos de alegria ou tristeza, amor ou ódio, compaixão ou irritação, estes poderão decidir num sentido ou noutro. Foi aliás, este o ponto mais estudado nos anteriores tratadistas da retórica”, registra Sousa (2000, p. 7).

Sousa (2000, p. 7) menciona que o *logos* é efetivamente a parte técnica mais importante da oratória ou da retórica — pois estuda o discurso, a argumentação, isto é, a linguagem. É no *logos* que o orador-locutor deve aplicar as principais regras e princípios da técnica retórica — o *logos* centraliza a arte de construir os argumentos e persuadir. E os recursos argumentativos fundamentais enumerados por Aristóteles (1999, p. 29-30) como já mencionamos anteriormente são dois: o *entimema* e o *exemplo*. Para ele, o *entimema* é o tipo de dedução próprio da oratória, pois parece um silogismo mas não é, pois só do ponto de vista formal mantém semelhanças com o silogismo científico ou a demonstração.

Quanto aos gêneros da oratória Aristóteles (1999, p. 39) dividiu-os em três: a) gênero *deliberativo ou suasório*; b) gênero *forense* ou gênero judiciário e c) gênero *demonstrativo (ou gênero epidítico e/ou de exibição)*. O gênero a) *deliberativo ou suasório* é o legislativo e ocorre nas assembleias. Ele visa persuadir a que se adote a política que o orador/locutor considera mais

adequada. Ressalta Sousa (2000, p. 8) resumidamente quanto aos gêneros retóricos que o gênero a) deliberativo é o mais importante, o mais prestigiado e é próprio de homens públicos e aquele para o qual preferencialmente se orientava o ensino de Isócrates e Aristóteles.

O gênero b) *forense ou judiciário* é utilizado perante os juizes ou jurados do tribunal, para os persuadir a pronunciarem-se a favor ou contra o acusado. Por último, temos o gênero c) *demonstrativo, de exibição ou epidítico* que acontece quando o orador deseja exibir seus conhecimentos retórico-argumentativos, geralmente fazendo o elogio de alguém ou de algo, quando na realidade o orador está efetivamente se exibindo perante o público. Sousa (2000, p. 8).

Nesse breve recorte histórico que acabamos de produzir observamos que, o objetivo central da retórica antiga era estudar basicamente a arte de falar em público de modo persuasivo, como tão bem ressalta Perelman (1999, p. 6), e que tal estudo referia-se apenas ao uso da linguagem falada ou do discurso no sentido restrito, pois eram poucos os que dominavam a escrita e talvez por isso sua análise era praticamente inexistente. Valorizam-se assim o estudo da linguagem oral, por ser a mais utilizada nos primórdios dos estudos retóricos, arte esta que tem por objetivo obter a adesão do auditório a uma dada tese, por intermédio do uso correto dos entimemas, visando gerar a persuasão no auditório/ouvinte.

Vimos até agora como Aristóteles (1999, p. 33-4) demonstrava que, ao se agir retoricamente, três níveis de instâncias interagem na produção do efeito de sentido persuasivo na relação orador-auditório: o *ethos*, o *phatos* e o *logos*. Ele valoriza sobremaneira o *logos*, ou seja, a linguagem, pois é por intermédio do discurso/argumentação que se persuade o auditório/público. Notamos também que para ele, a Retórica visa basicamente à persuasão e não à verdade lógica. E que compete à Arte Retórica três questões: “Três são as questões relativas ao discurso, que precisam de ser versadas a fundo: a primeira, donde se tirarão as provas; a segunda, o estilo que se deve empregar; a terceira, a maneira de dispor as diferentes partes do discurso”. Aristóteles (1999, p. 173).

Outra orientação aristotélica básica para o orador é que, as pessoas incultas e simples são muito mais fáceis de serem manipuladas, pois:

O entimema não deve ser tirado de longe, nem abarcar tudo para concluir; o primeiro processo expõe à obscuridade, por ser demasiado extenso; o segundo é puro palavreado, pela simples razão de se exprimirem evidências que saltam à vista. É isso precisamente o que torna, entre as multidões, as pessoas incultas mais acessíveis à persuasão do que as pessoas instruídas. Como dizem os poetas, os oradores incultos são mais hábeis em falar perante uma multidão. Com efeito, uns exprimem proposições comuns e gerais [os oradores incultos], ao passo que os outros [poetas] não apresentam senão proposições conhecidas do ouvinte e que de perto tocam no assunto. Aristóteles (1999, p. 150).

Sousa (2000, p. 7), por sua vez realça que o *entimema* é a parte central dos estudos retóricos aristotélicos porque: o entimema parte de premissas apenas verossímeis, que se verificam em muitos casos e são aceitos pela maioria, notadamente, pela maioria dos respectivos auditórios. Já o *exemplo* é um tipo de indução discursiva, e consiste em citar oportunamente um caso particular, para persuadir o auditório de que assim é em geral.

Sobre as diferenças entre a Dialética e a Retórica, observa Aristóteles que a Dialética “não raciocina por silogismo, partindo de quaisquer premissas ao acaso, pois há premissas que até loucos podem admitir — mas parte do que precisa ser estabelecido pelo raciocínio, ao passo que a Retórica estriba em fatos que já estamos habituados a pôr em deliberação” Aristóteles (1999, p. 35). O papel da Retórica, para ele, portanto, é de “versar as questões sobre as quais deliberamos, e das quais ainda não possuímos artes; e isto perante um auditório incapaz de ver claro através de numerosas proposições e de raciocinar sobre noções deduzidas de longe”, pois deliberamos sobre todas as questões que possam ter duas soluções opostas — dialéticas — e ninguém delibera [decide] sobre as coisas que não podem ter acontecido, nem a vir a acontecer e nem mesmo ser de maneira diferente, pois tais coisas são sempre admitidas, pura e simplesmente, adverte o filósofo grego.

### As premissas comuns aos três gêneros retóricos

Os principais recursos lógico-retóricos enumerados por Aristóteles para que o orador possa efetivamente aplicar as técnicas da arte retórica são apresentados no *Livro Segundo da Arte retórica e arte poética*, entre os capítulos XVIII e XXVI, onde ele trata dos tópicos ou dos lugares comuns que podem ser aplicados pelo locutor na persuasão.

Aristóteles (1999, p. 34-5) afirma resumidamente que as premissas comuns aos três gêneros retórico-discursivos estão condicionadas:

- ao processo de indução e dedução, por meio dos exemplos e dos entimemas, respectivamente;
- à persuasão pelo caráter ou pelo *ethos* do orador
- às paixões ou emoções do auditório ou pelo *phatos*, e
- ao discurso, seu estilo e ordem, ou seja, ao *logos*, à elocução ou à enunciação.

Quanto aos métodos retóricos ele aborda sinteticamente o *processo indutivo*, que corresponde às citações de *exemplos* nos discursos, e ao *processo dedutivo* ou *silogístico* que corresponde aos *entimemas*, afirmando ainda que “os discursos baseados em exemplos prestam-se mais que os outros para persuadir; mas os discursos baseados em entimemas impressionam mais”. Aristóteles (1999, p. 34).

Outra premissa comum aos três gêneros retóricos diz respeito à persuasão pelo caráter, uma vez que para ser um bom orador é necessário: saber argumentar bem e possuir entendimento psicológico, e devido a isso Aristóteles, “além de analisar e sistematizar os recursos argumentativos, estuda também os fatores psicológicos da persuasão, a começar pelo caráter (*ethos*) do orador” justifica Sousa (2000, p. 12).

Aristóteles (1999, p. 34) sempre realça o valor do *exemplo* e do *entimema*, como principais recursos retóricos para se atingir a persuasão. Para ele, o *exemplo* corresponde ao *processo indutivo* enquanto que o *entimema* corresponde ao *processo dedutivo* ou *silogístico* que, por sua vez corresponde à *dedução*.

Ao abordar o *exemplo*, o *entimema* e suas relações com o *silogismo* e a *indução*, ele justifica que os meios de demonstrar realmente ou apenas aparentemente são, tanto na Retórica quanto na Dialética, a *indução* e a *dedução* (ou silogismo/dedução aparente).

Após revermos os conceitos-chave da retórica aristotélica, detalharmos mais os processos ou métodos de elaboração do raciocínio ou discurso retórico, tendo em vista que, a mídia utiliza rotineiramente os processos de indução do receptor por meio da *técnica retórica do discurso de autoridade*.

Em Garcia (2000, p. 306) temos que etimologicamente método (meta = através de = caminho) é basicamente o caminho através do qual se chega a um fim ou objetivo. É o conjunto dos meios e processos utilizados racionalmente para a investigação, a pesquisa, a descoberta e a comprovação de um fato ou da verdade, possibilitando a regularidade nas operações mentais.

São dois os tipos de operações mentais na busca das soluções ou do conhecimento enfatiza Garcia (2000, p. 306) “a *indução* (que vai do particular para o geral) e a *dedução* (que parte do geral para o particular)”, ou seja:

Mostrar como uma conclusão deriva de verdades universais já conhecidas [...] é proceder por via *dedutiva* ou *silogística* (*resolutio formalis*). Mostrar como uma conclusão é tirada da experiência sensível, ou, em outras palavras, resolver uma conclusão [baseado] nos fatos dos quais nosso espírito a extrai como de uma matéria (*resolutio materialis*) é proceder por via *indutiva*. [...] É neste sentido que Aristóteles e Sto. Agostinho ensinam que nós temos somente dois meios de adquirir a ciência, a saber, o Silogismo [Dedução], que procede a partir das verdades universais, e a Indução, que procede a partir dos dados singulares, dependendo formalmente todo o nosso conhecimento dos primeiros princípios evidentes por si mesmos, e tirando materialmente sua origem da realidade singular e concreta percebida pelos sentidos. Maritain (apud GARCIA, 2000, p. 306).

Existem outros métodos, porém são secundários ou não fundamentais no processo de conhecimento e que também contribuem para a descoberta e comprovação da verdade, métodos esses denominados de *modus sciendi*, ou seja, modos de saber que, segundo Garcia (2000, p. 306) são os seguintes: a *análise*, a *síntese*, a *classificação* e a *definição* que são adaptações dos métodos de indução e dedução para dar conta de determinadas ciências, uma vez que cada ciência tem seu método próprio tais como: demonstrativo, comparativo, histórico, normativo dentre outros.

## Referências

- ARISTÓTELES (1999). *Arte retórica e arte poética*. 14 ed. São Paulo: Ediouro, 1999.
- GARCIA, Othon M (2000). *Comunicação em prosa moderna: aprenda a escrever, aprendendo a pensar*. 18 ed. Rio de Janeiro: FGV, 2000.
- PERELMAN, Chain (1999). *Tratado da argumentação*. São Paulo: Martins Fontes, 1999.
- SOSA, Américo de (2000). *A persuasão: estratégias para uma comunicação influente*. Universidade da Beira Interior. Portugal, março de 2000. Dissertação de mestrado em Ciências da Comunicação. <http://www.bocc.ubi.pt>.