

## O MACROETHOS RACIONAL NO DISCURSO TEOLÓGICO: EM CENA, JESUS E A TENTAÇÃO NO DESERTO

Max Silva da Rocha<sup>1</sup>

Doutorando em Linguística pela UFAL/PPGLL

### RESUMO

A retórica, segundo a concepção aristotélica, era entendida como uma faculdade capaz de observar o que cada discurso comporta de elemento persuasivo. Foi Aristóteles quem sistematizou a retórica e entre as muitas categorias organizadas, selecionou-se, neste estudo, o ethos retórico. Assim, este trabalho objetiva realizar uma análise retórica acerca do macroethos racional encontrado no discurso teológico do Evangelho de Lucas 4:1-13, que aborda a tentação que Jesus sofreu no deserto. O macroethos racional configura-se como uma categoria maior ligada ao ethos retórico. Metodologicamente, seguiu-se uma abordagem qualitativa, enfatizando os dados processualmente. Como embasamento teórico, procurou-se seguir as contribuições de Abreu (2009), Aristóteles (2011), Ferreira (2015), Meyer (2007), Morais (2019), Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014), Reboul (2004), entre outros. A partir desses postulados teóricos e da análise empreendida, foi possível perceber que os oradores do discurso teológico agiram retoricamente, pois lançaram mão do macroethos racional para tentar persuadir.

**Palavras-chave:** Retórica. Ethos. Discurso teológico.

### Introdução

Neste artigo, propõe-se realizar uma análise retórica acerca do macroethos racional encontrado no discurso teológico do Evangelho de Lucas 4:1-13. Esse texto aborda a tentação que Jesus sofreu no deserto. A narrativa bíblica mostra que o diabo apareceu no deserto e procurou persuadir Jesus. Em contrapartida, o camponês da Galileia recusou todas as propostas lhe apresentadas e se revestiu de um macroethos racional para contra-argumentar e anular todos os argumentos do diabo. Com isso, as marcas de uma argumentação racional são perceptíveis no discurso jesuânico e foram analisadas à luz da retórica.

Este trabalho filia-se aos estudos retóricos da linguagem iniciados por Aristóteles (2011) e retomados posteriormente por Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014). Para o primeiro, a retórica é definida como “a faculdade de observar, em cada caso, o que este encerra de propósito para criar a persuasão. Nenhuma outra arte possui tal função” (ARISTÓTELES, 2011, p. 44).; para os segundos, é “o estudo das técnicas discursivas que permitem provocar ou aumentar a adesão

<sup>1</sup> Endereço eletrônico: msrletras@gmail.com

dos espíritos às teses que se lhes apresentam ao assentimento” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2014, p. 4).

Notadamente, ambas as definições não se contradizem, mas sim apontam para um mesmo caminho: observar como dispositivos argumentativos suscitam a persuasão nos mais diversos discursos. Assim, é possível, por meio da análise retórica, estudar os meios pelos quais acontecem as tentativas de persuasão, bem como as técnicas empreendidas pelos oradores. Nesta perspectiva, a argumentação e a retórica são tomadas como sinônimas. Os estudos em torno da argumentação são vastos, pois o próprio ato de argumentar encontra espaço em quase todos os lugares em que possa existir conflito, tensão, antifonia, mas este estudo focaliza a argumentação estritamente retórica.

Com base nisso, selecionaram-se as contribuições da argumentação retórica de Aristóteles (2011) e de Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014) pelo fato de este trabalho se deter no estudo do ethos retórico. Conforme aponta Paulinelli (2014), apenas recentemente a argumentação retórica se tornou um objeto passível de estudo no campo das ciências da linguagem, a exemplo da inter-relação com os estudos textuais e discursivos.

Dentre as várias categorias da retórica, selecionou-se, para compor a análise retórica, o ethos, quanto às questões concernentes ao aspecto racional, pois o discurso teológico selecionado está prenhe de elementos comprobatórios que atestam a prova argumentativa por parte do orador. Esse recorte da teoria, ou seja, apenas escolher o ethos retórico para realizar a análise se deu pelo fato de acreditar que essa categoria é relevante para o entendimento do discurso teológico escolhido, bem como para a compreender a criação e a elaboração dos argumentos dispostos pelos oradores do ato discursivo retórico.

De acordo com Meyer (2007), para que haja retórica, é necessário que uma questão seja levantada e permaneça, a despeito do que a soluciona, ou em razão da resposta que a soluciona. A questão é justamente a conversa entre Jesus e o diabo durante o episódio da tentação; as possíveis soluções estão inseridas no uso de argumentos para tentar persuadir. Assim, este trabalho busca responder à seguinte pergunta norteadora: de que maneira acontece a projeção do macroethos racional durante a tentação no deserto, descrita no Evangelho de Lucas 4:1-13? A busca por essa resposta é o que justifica esta investigação.

Existem vários trabalhos na linha retórica que analisaram o discurso religioso e o teológico, a exemplo de Rocha (2020) que estudou as técnicas argumentativas de oradores cristãos do agreste alagoano. O autor pautou-se na análise dos argumentos e dos lugares da argumentação presentes no gênero discursivo sermão oral. No entanto, o trabalho de Rocha

(2020) abordou apenas o discurso religioso, considerado como aquele que é proferido por um representante (chefe religioso) de uma instituição religiosa (igreja) específica. Em outra perspectiva, mas se utilizando da retórica, procure-se, neste estudo, analisar o discurso teológico presente na Bíblia, à luz da retórica, mais especificamente, observando como o macroethos racional aparece na narrativa bíblica. Nesse sentido, o trabalho de Rocha (2020) contribui na proporção que ratifica a importância de estudar textos ou discursos de natureza religiosa com base na teoria retórica.

Para desnudar as características retórico-argumentativas do macroethos racional, partiu-se das questões antigas da retórica, iniciando pelas origens, para depois chegar aos estudos contemporâneos; em seguida, trilhou-se acerca do ethos retórico e suas especificidades, enfatizando, também, as qualidades do ethos que inspiram confiança (phrónesis, areté e eúnoia), bem como o novo conceito nomeado de macroethos racional cunhado por Morais (2019). Em seguida, abordou-se os métodos de pesquisa, a análise e a conclusão. Para tudo isso, selecionou-se as contribuições de autores, a exemplo de Abreu (2009), Aristóteles (2011), Ferreira (2015), Meyer (2007), Morais (2019), Perelman e Olbrechts-Tyteca (2014), Reboul (2004), Santos (2018), entre outros.

### **Questões de retórica**

Foi Aristóteles (2011) quem sistematizou os estudos retóricos da antiguidade clássica. Nessa época, a retórica gozava de grande prestígio social dos gregos, pois se aliava à democracia da época. No entanto, durante a idade média, a retórica perde o valor obtido com a sistematização aristotélica. A crítica que a retórica recebeu de filósofos, entre eles, Platão, contribuiu para que ela fosse esquecida ao longo do tempo. O principal ponto de contestação era o fato de que a retórica não se centrava na verdade e sim no verossímil. Se, por um lado, Platão pregoava a verdade absoluta, por outro, a retórica se detinha em ver a verdade como relativa ou aquilo que pelo menos parecia ser verdade (verossímil). Desse modo, Abreu (2009, p. 32) afirma que a retórica clássica “se baseava, portanto, na diversidade de pontos de vista, no verossímil, e não em verdades absolutas”.

Alguns filósofos ficaram contra a retórica, sendo essa a razão por que esta veio a decair diante da opinião pública. Os próprios sofistas, professores de retórica, passaram a ser vistos como pessoas enganadoras, de má-fé, que procuravam enganar as pessoas, utilizando argumentos falaciosos. O pouco tempo durante o qual Atenas viveu sob a democracia também

foi um aspecto que provocou a queda da retórica, já que o período democrático foi curto e, como se sabe, a retórica só existe onde há democracia (ABREU, 2009).

Segundo Ferreira (2015, p. 45), “o tempo nos mostra que a retórica enfraquece nos governos autoritários e renasce, vigorosa, no ambiente democrático”. Sem dúvida, só existe retórica na democracia, pois é neste modelo governamental em que acontecem os debates, as contradições, as opiniões diversas, os dissensos, as controvérsias, os conflitos. Em um regime estritamente ditatorial, não há lugar de discussão, pois só o governo exerce o lugar de fala e tem a última palavra em tudo, razão por que, em um sistema como a ditadura, a retórica não tem qualquer expressão e importância.

Reboul (2004) destaca que foi no século XIX que a retórica realmente declinou, o que provocou quase o desaparecimento da disciplina criada pelos sofistas. Nesse sentido, o autor frisa que o cristianismo não foi o responsável pelo declínio da retórica, ao contrário, a igreja não podia prescindir da retórica, tendo em vista a necessidade de ter em mãos os meios da persuasão para vencer os adversários e conquistar adeptos. Além disso, Reboul (2004, p. 77) pontua: “a própria Bíblia é profundamente retórica”, pois no livro sagrado da religião cristã é possível encontrar metáforas, alegorias, jogos de palavras, argumentações, parábolas, como em qualquer outro texto.

Para não deixar dúvidas de que o cristianismo nunca foi um dos responsáveis pelo declínio da retórica, Reboul (2004, p. 79) assevera: “portanto, o cristianismo nada tem a ver com o declínio da retórica. Esta, ao contrário, desenvolveu-se durante toda a Idade Média, tanto na literatura profana quanto na pregação”. Se o cristianismo nada teve a ver com o declínio da retórica, então, quem foram os responsáveis? Plantin (2008) responde à pergunta, dizendo que um dos responsáveis fora o positivismo, já que, por meio das descobertas positivistas, só houvera espaço para a comprovação da ciência. Nesse sentido, não restam posições fundadas no bom senso, no consenso, na opinião ou nos lugares comuns. Por isso, o saber retórico não é saber, pois a nova ideia pautada no positivismo é o conhecimento por meio da cientificidade, o que é incompatível com a pretensão da retórica que, por sua vez, situa-se no mundo da opinião, do contraditório.

Reboul (2004) concorda e reitera a opinião sobre a influência do positivismo no declínio da retórica, ao dizer que ele “rejeita a retórica em nome da verdade científica. Ela será excluída até mesmo de sua última trincheira, a elocução, sendo substituída pela filologia e pela história científica das literaturas”. Além do positivismo, Reboul (2004) indica outra corrente responsável pelo declínio/desaparecimento da retórica. Ele afirma: “a segunda corrente é o

romantismo, que rejeita a retórica em nome da sinceridade” (REBOUL, 2004, p. 81). Assim sendo, o romantismo apontava para uma vida que retratava o drama humano, uma espécie de vida perfeita, idealizada, o que entrava em conflito com a retórica. De acordo com Reboul (2004), foram essas duas correntes (positivismo e romantismo) as responsáveis pelo declínio da retórica no século XIX.

O impacto dos dois movimentos contra a retórica fez com que ela, na segunda metade do século XIX, mais precisamente em 1885, desaparecesse do ensino francês, sendo substituída pela história das literaturas gregas, latina e francesa. Diante disso, o fato é que a retórica não desapareceu, mas apenas saiu de cena (REBOUL, 2004). É bem verdade, como afirma Breton (1999), que a retórica desapareceu dos programas escolares e universitários, enquanto matéria de ensino e até mesmo como tema de um saber/conhecimento. Em vista disso, tem-se que “o próprio nome ‘retórica’ desapareceu oficialmente na França, em 1902, quando a ‘aula de retórica’ mudou de nome e a matéria foi substituída pela história literária” (BRETON, 1999, p. 16). Mesmo assim, a retórica não desapareceu de uma vez por todas, mas ressurgiu e perdura até os dias atuais.

### **O retorno triunfante da retórica**

A revivescência da retórica aconteceu na segunda metade do século XX, mais precisamente no ano de 1958, ocasião durante a qual foi publicada a obra *Tratado da argumentação: a nova retórica*, de Chaïm Perelman, que era um jurista e filósofo do direito, e de sua coautora, Lucie Olbrechts-Tyteca; foram esses autores que deram à retórica uma nova roupagem. Conforme Santos (2018), a nova retórica contrapõe uma concepção centrada na razão e no raciocínio, que configuram as bases da demonstração defendida pelos lógicos. A autora aponta que o tratado da argumentação “se volta ao estudo do ato de argumentar, vinculado à velha tradição e representado pela retórica e pela dialética gregas” (SANTOS, 2018, p. 13).

Já Plantin (2008) afirma que a grande novidade da obra reside no termo argumentação, pois constitui uma real inovação e mostra, de fato, a revivescência dos estudos em argumentação depois da segunda guerra mundial. Inicialmente, a argumentação foi pensada apenas como componente dos sistemas lógico, retórico e dialético, o que mais tarde foi desconstruído, tendo em vista que “a argumentação diz respeito exclusivamente às humanidades, e a demonstração reina sobre as ciências e a matemática” (PLANTIN, 2008, p. 92). Entendeu-

se que a argumentação não era um mero componente, mas sim um pensamento autônomo; assim, a retórica renasceu vigorosa e retornou cheia de saúde.

Diferentemente da antiga, a nova retórica não focaliza a produção de textos, como faziam os sofistas, mas a fornecer caminhos para que seja possível interpretar os mais diversos discursos. Por isso, a oralidade não se manteve com o mesmo destaque que possuía na antiga retórica, tendo em vista que o tratado focaliza mais o texto escrito, na estrutura da própria argumentação do que na oralidade. Outro aspecto inovador é que a nova retórica não se limita a estudar apenas os três gêneros do discurso (judiciário, deliberativo e epidítico) definidos por Aristóteles (2011), mas também as outras formas modernas de discurso, como a publicidade e até mesmo a poesia que, em outro momento, não eram consideradas persuasivas pelos antigos.

### **A questão do ethos retórico**

Todas as vezes que analistas retóricos se propõem a estudar o fenômeno do ethos, surge a necessidade de retornar à antiguidade e, especialmente, a Aristóteles (2011), pois foi dele que veio a concepção que subsidia os estudos retóricos da linguagem. Em retórica, segundo Aristóteles (2011), o ethos é entendido como um dos meios de persuadir. Para o filósofo grego, existem pelos menos três tipos de meios de persuasão: ethos, pathos e logos. “O primeiro depende do caráter pessoal do orador; o segundo, de levar o auditório a uma certa disposição de espíritos; e o terceiro, do próprio discurso no que diz respeito ao que demonstra ou parece demonstrar” (ARISTÓTELES, 2011, p. 45).

Mesmo existindo esses três meios de persuasão (ethos, pathos e logos), dar-se-á ênfase no ethos, por ser a categoria retórica escolhida para a leitura/análise do discurso teológico selecionado. De acordo com Maingueneau (2008), a persuasão não é suscitada se o auditório não puder ver no orador um homem que tem o mesmo ethos que ele. Assim sendo, o ato de persuadir consistirá em fazer passar pelo discurso um ethos que seja característico do auditório, com o objetivo de dar a impressão de que é um dos seus que ali está.

Aristóteles (2011) diz que a persuasão é obtida graças ao caráter pessoal do orador, no momento em que o discurso é proferido de modo que transmita para o auditório a ideia de que o orador é alguém digno de confiança. Assim, a persuasão, nestes termos aristotélicos, é suscitada mediante à imagem (ethos) que o orador constrói de si mesmo no momento da argumentação. Por isso, é dito que na retórica “o termo orador pode descrever tanto o conhecimento deste sobre a arte quanto suas escolhas” (ARISTÓTELES, 2011, p. 44).

Diante disso, a persuasão é obtida quando o orador profere um discurso que demonstra ser verdade ou ao menos que pareça (verossímil) com a verdade. Além disso, a persuasão também pode ser obtida por meio do auditório, no momento quando o discurso do orador afeta as emoções, os sentimentos e as paixões. A persuasão ainda se constrói por meio do seu aspecto moral, pois o auditório deposita confiança no orador quando este projeta um caráter, uma imagem, ou seja, deixa transparecer que é honesto, benevolente, prudente, ou que possui todas essas qualidades simultânea e conjuntamente (ARISTÓTELES, 2011).

Em vista disso, o *ethos* é entendido como o caráter que o orador constrói diante de um auditório universal e/ou particular; além do mais, é tido como a imagem daquele que fala ou produz o discurso. “Para os gregos, o *éthos* é a imagem de si, o caráter, a personalidade, os traços de comportamento, a escolha de vida e dos fins (daí a palavra ética)” (MEYER, 2007, p. 34). Por isso, a imagem e o caráter do orador precisam transmitir confiança para todos aqueles (auditório) que ouvem o discurso retórico. Desse modo, “a persuasão é obtida graças ao caráter pessoal do orador, quando o discurso é proferido de tal maneira que nos faz pensar que o orador é digno de crédito” (ARISTÓTELES, 2011, p. 45).

Para Meyer (2007), o *ethos* originou a palavra ética e a palavra *mores*, que significa costumes, em latim. Assim, o autor francês enfatiza que a eloquência, o bem-falar, são mecanismos da retórica, pois aquele que fala possui legitimidade e autoridade para proferir o discurso diante de um auditório. O *ethos* está associado à pessoa, à imagem que o orador passa de si mesmo e que, em muitas vezes, o torna como alguém digno de ser imitado, seguido. Para isso, o orador se reveste de virtudes morais, boa conduta, confiança que, conjuntamente, lhe conferem características de autoridade. “O *éthos* é o orador como princípio (e também como argumento) de autoridade” (MEYER, 2007, p. 35).

A ética do orador denota a sua moralidade e, desse modo, a constitui como recurso de autoridade no discurso. Tudo aquilo que emana do orador liga-se ao *ethos*, pois se apresenta como o comportamento, como os costumes que geram a identificação do auditório para que aceite o discurso como verdadeiro. Dessa maneira, o *ethos* suscitado pode ou não corresponder à real imagem ou caráter do orador, pois este procura se fazer entender por meio do que o auditório pensa sobre ele. Nesse sentido, o orador formula um ponto de vista sobre ele mesmo e sobre o auditório a fim de persuadi-lo. Assim, o orador procura encarnar alguém que agrada o auditório e “seguramente, o orador se mascara ou se revela, se dissimula ou se exhibe com toda transparência, em função da problemática que ele precisa enfrentar. Ele é prudente ou finge” (MEYER, 2007, p. 36).



Para Ferreira (2015), o ethos retórico pode ser definido como um conjunto de traços que o orador mostra ao auditório, visando dar uma boa impressão. Pode ser verdadeiro, pode ser falso, e se incluem nesses traços as atitudes, as opiniões, os costumes, as moralidades, isto é, tudo aquilo que aparece na disposição do orador. “A eficácia de um discurso vincula-se sobremaneira à autoridade atribuída ao orador” (FERREIRA, 2015, p. 20). Sendo assim, não interessa se o orador é ou não sincero, pois a eficácia do ethos distingue-se dos atributos da pessoa que assume o discurso. São atributos do exterior que personificam o orador e o auditório procura reconhecer e imprimir ou não confiança para a imagem que está sendo transmitida/projetada pelo orador (FERREIRA, 2015).

O auditório, no momento do ato discursivo retórico, procura agir para analisar se o discurso do orador é digno de credibilidade. Conforme Ferreira (2015), um discurso retórico não pode prescindir de um auditório específico que, estrategicamente, concentra toda a atividade do orador. Nesse sentido, “as representações de mundo, a autoridade institucional angariada e a imagem de si projetada na construção discursiva contribuem para a consolidação do ethos do orador. O ato retórico, porém, é quem o consolida” (FERREIRA, 2015, p. 21).

Diante disso, o uso de estratégias retórico-argumentativas fará com que o discurso do orador seja aceito ou não por um determinado auditório. Naturalmente, são os dispositivos argumentativos que suscitam a persuasão por meio do discurso. Meyer (2007) postula que se o orador não quer entrar em conflitos no momento do ato retórico e quer ter a última palavra, ele precisa desenvolver determinadas estratégias que protejam a sua face. Essas estratégias serão obtidas por meio do discurso com o uso de argumentos persuasivos, de gestos emblemáticos, de posturas, de tom de voz, de mímicas, de aparência, entre outros caracteres capazes de contribuir para as tentativas de persuasão.

### **As três qualidades do ethos que inspiram confiança**

De acordo com Aristóteles (2011), a retórica procura analisar o que cada discurso comporta de elemento persuasivo. Para cumprir esse propósito, a retórica se utiliza das provas extrínsecas e intrínsecas. As primeiras não dizem respeito à área da retórica, pois são externas e condicionadas por situações específicas. Além disso, elas “são em número de cinco, a saber: as leis, as testemunhas, os contratos, as confissões obtidas mediante tortura e os juramentos” (ARISTÓTELES, 2011, p. 110). As segundas (intrínsecas) são pertencentes ao campo retórico e, na produção destas provas, o orador se vale de noções provenientes da doxa, que, vinculadas



a diversos campos do saber, revelam a natureza amplamente interdisciplinar da retórica. Segundo Aristóteles (2011), as provas intrínsecas estão divididas em lógicas (racionais) e psicológicas (irracionais).

Nas primeiras, a persuasão é suscitada por meio do uso de argumentos, com o objetivo de conseguir a adesão em uma perspectiva racional, comprobatória; nas últimas, a persuasão é despertada por meio da afetividade, do sentimento, das paixões que o orador desperta no auditório para persuadi-lo. De acordo com Reboul (2004), após delimitar o gênero do discurso, o orador tem como primeira tarefa encontrar os argumentos. Assim, “etos e patos, que são de ordem afetiva, e logos, que é racional” (REBOUL, 2004, p. 47).

De acordo com Reboul (2004, p. 48), “o etos é o caráter que o orador deve assumir para inspirar confiança no auditório, pois, sejam quais forem seus argumentos lógicos, eles nada obtêm sem essa confiança”. O pathos “é entendido como “o conjunto de emoções, paixões e sentimentos que o orador deve suscitar no auditório com seu discurso” (REBOUL, 2004, p. 48). Por fim, tem-se o logos, “que diz respeito à argumentação propriamente dita” (REBOUL, 2004, p. 49). Dessa maneira, o orador dispõe desses tipos de provas para proceder às tentativas de persuasão diante de seu auditório social.

Seguindo o mesmo pensamento de ethos retórico, Maingueneau (2008) diz que o ethos é uma noção discursiva e é construído por meio do discurso; é um processo interativo de influência sobre o outro; é uma noção híbrida, um comportamento socialmente avaliado. E esse comportamento não pode acontecer sem estar associado a uma situação comunicativa integrada a uma conjuntura sócio-histórica. Por isso, a prova pelo ethos procura causar boa impressão pela forma como o discurso é construído e, desse modo, criar uma imagem de si que seja capaz de convencer o auditório, ganhando a sua confiança. Em vista disso, se diz que “esse ethos está ligado à própria enunciação, e não a um saber extra-discursivo sobre o locutor” (MAINGUENEAU, 2008, p. 13).

Para que o orador do discurso retórico transmita confiança e projete uma imagem positiva de si mesmo, é preciso, segundo Aristóteles (2011), se valer de três qualidades que inspiram confiança ao auditório: a phrónesis, ou prudência, a areté, ou virtude, e a eúnoia, ou benevolência.

A confiança suscitada pela disposição do orador provém de três causas, as quais nos induzem a crer em uma coisa independentemente de qualquer demonstração: a prudência, a virtude e a benevolência. Afirmar falsas e maus conselhos devem-se à falta de uma ou mais dessas três qualidades. Oradores formam opiniões carentes de veracidade dada a falta de prudência; ou formam opiniões verdadeiras, mas devido à sua falha moral, não dizem o

que realmente pensam e que lhes parece bom; ou, finalmente, embora prudentes e honestos, falta-lhes benevolência, esta má disposição para com os ouvintes podendo levá-los a não recomendar o que sabem ser o melhor curso de ação a ser adotado. Não existem outras causas senão essas (ARISTÓTELES, 2011, p. 122).

Diante do que apresentou Aristóteles (2011), depreende-se que a eficácia do ethos retórico depende desses três elementos (phrónesis, areté e eúnoia) que suscitam confiança. O orador se vê revestido de certas características que tornam o discurso aceito ou não pelo auditório. O ethos difere dos atributos reais do orador, pois adquire elementos exteriores para moldar o orador e assim criar uma imagem positiva. Às vezes, o orador, com vistas a conquistar a adesão do auditório, poderá mostrar no discurso um ethos falso ou mentiroso.

A retórica aristotélica ligou estritamente o ethos à eloquência e à oralidade, principalmente no tocante à fala pública em tribunais, assembleias, entre outros diferentes espaços sociais. Mesmo assim, destaca-se que, com os estudos contemporâneos da nova retórica, o ethos não se restringe apenas à oralidade, mas se alarga, permeando textos orais, escritos, imagéticos, entre outros. Neste trabalho, o texto escrito será o portador da análise sobre o ethos como elemento de prova no discurso teológico.

### **O macroethos racional no discurso argumentativo**

Como se sabe, o objetivo deste trabalho é analisar o ethos racional de que Jesus se revestiu durante a tentação no deserto. Só o fato de Jesus tomar a palavra falada ou escrita diante de um auditório (o diabo), já imprime a construção de uma imagem de si, o que se denomina de ethos. As escolhas discursivas do orador fazem com que um auditório possa ou não aceitar as teses que lhe são apresentadas. Durante a conversa entre Jesus e o diabo, é possível perceber a construção de um ethos predominantemente racional, baseado em provas extrínsecas e intrínsecas. Para a leitura retórica do ethos no discurso teológico, este trabalho tomou um conceito mais abrangente.

Recentemente, Moraes (2019) criou um conceito para o estudo retórico do ethos racional. O referido autor cunhou o termo macroethos racional, que se refere a um caráter maior do orador, sendo possível reconhecer a presença de outros éthé numa espécie de hibridismo do ethos, a exemplo de especialista, de autoridade, de patriota, de religioso, entre outros tipos. Notadamente, por se tratar de um ethos racional, as questões ligadas ao sentimentalismo, às emoções, entre outros, não são colocadas em cena durante o discurso de um orador revestido

pelo ethos racional. Aqui estão imbricados os meios de comprovações sobre o discurso que é proferido diante de um auditório. Segundo Morais (2019),

Considera-se *Macroethos* racional a imagem do retor, o seu caráter. Nesse sentido, o *Macroethos* é uma categoria maior, em que as demais se inserem, sendo um caráter que remete a outras categorias menores de *ethos*, como ao de verdadeiro, de imperativo, de autoridade e a outros *ethé*, principalmente, porque o sentido de racionalidade ou de afetividade do *ethos* é uma característica da posição discursiva dos retores que se revestem de imagens (caráter, ‘ethos’) nos momentos de proferir os Pronunciamentos, cuja validação possibilita chegar a uma conclusão de argumento que apresenta provas, minimizando ou mesmo aniquilando outros questionamentos, por meio das ideias formuladas em torno de um caráter mais formal, com base no qual o retor não se deixa levar por aspectos emotivos, pois o discurso é revestido de elementos comprobatórios, documentais, embasados na lógica de um enunciado (MORAIS, 2019, p. 72-3, grifos do autor).

Com base nesse conceito criado, Morais (2019) afirma que ao fazer uso do macroethos racional, o orador constrói uma imagem de si, ancorada em comprovações. No entanto, essa imagem fundamenta-se pelos valores de cunho racional e, desse modo, evita a utilização de recursos provindos das emoções, dos sentimentos, das paixões durante o contato com o auditório social. Assim, para que seja possível reconhecer o macroethos racional em um discurso retórico, Morais (2019) propôs alguns critérios específicos que precisam ser seguidos, a saber: a) o retor não se utiliza de recursos provindos das emoções, dos sentimentos, das paixões; b) as premissas do orador são desenvolvidas por meio de ideias verdadeiras ou verossímeis; c) o discurso proferido pode ser comprovado por meio de leis, testemunhos, contratos, entre outros; d) a descrição do que é dito no discurso acontece por meio do histórico de vida, ou por meio de características que atestem a face positiva do orador; e) o uso do discurso retórico mostra uma lógica embasada no que se diz. Com base nos itens elencados, é possível analisar o macroethos racional no discurso teológico destacado no próximo tópico.

### **Procedimentos metodológicos e a análise retórica**

Este trabalho seguiu os passos teórico-metodológicos da pesquisa qualitativa com a análise retórica. A primeira se caracteriza pelo fato de analisar as informações coletadas durante o processo de investigação. Por isso, “a pesquisa qualitativa evita números, lida com interpretações das realidades sociais” (BAUER; GASKELL; ALLUM, 2002, p. 23). A segunda se caracteriza como uma análise do discurso (retórico) e pode ser considerada como uma análise

da interpretação (hermenêutica) dos discursos que visam à persuasão, pelo fato de se deter em observações pormenorizadas dos aspectos que circundam o fenômeno investigado. Por esses e outros motivos, concorda-se com a ideia de que “a análise retórica é uma arte interpretativa” (LEACH, 2002, p. 308).

Por meio da linha qualitativa com a análise retórica, analisou-se o macroethos racional no discurso teológico encontrado no Evangelho de Lucas 4:1-13. Por discurso teológico, este trabalho compreende um conjunto de textos, pensamentos que, conjuntamente, propiciam um entendimento sobre Deus. Naturalmente, o discurso teológico associa-se às questões de fé, pois é uma categoria fulcral desse discurso, uma vez que engatilha a possível inspiração da autoria dos discursos escritos/narrados na Bíblia. Acerca do discurso teológico, Lima (2010, p. 16) afirma: “compreendemos, assim, o discurso bíblico e o discurso teológico como um mesmo tipo de discurso, posto que ambos buscam a compreensão ampla de Deus e têm como propriedade fundamental a fé”, e é por meio da Bíblia que o discurso teológico se realiza.

Acerca das condições de produção do discurso teológico destacado, tem-se que Jesus Cristo, após ter sido batizado por João Batista, foi levado ao deserto da Judeia e lá jejuou por cerca de quarenta dias e quarenta noites. Nesse ínterim, apareceu a figura do diabo para persuadir Jesus. No entanto, o camponês judeu do mediterrâneo não se deixou persuadir pelas propostas do diabo e, recusando-as, conseguiu, por meio da projeção do macroethos racional, destruir todos os argumentos utilizados por seu adversário. Os atos retóricos que aconteceram nesse encontro podem ser observados no trecho bíblico a seguir:

1 Jesus, cheio do Espírito Santo, voltou do Jordão e foi guiado pelo mesmo Espírito, no deserto, 2 durante quarenta dias, sendo tentado pelo diabo. Nada comeu naqueles dias, ao fim dos quais teve fome. 3 Disse-lhe, então, o diabo: Se és o Filho de Deus, manda que esta pedra se transforme em pão. 4 Mas Jesus lhe respondeu: Está escrito: Não só de pão viverá o homem. 5 E, elevando-o, mostrou-lhe, num momento, todos os reinos do mundo. 6 Disse-lhe o diabo: Dar-te-ei toda esta autoridade e a glória destes reinos, porque ela me foi entregue, e a dou a quem eu quiser. 7 Portanto, se prostrado me adorares, toda será tua. 8 Mas Jesus lhe respondeu: Está escrito: Ao Senhor, teu Deus, adorarás e só a ele darás culto. 9 Então, o levou a Jerusalém, e o colocou sobre o pináculo do templo, e disse: Se és o Filho de Deus, atira-te daqui abaixo; 10 porque está escrito: Aos seus anjos ordenará a teu respeito que te guardem; 11 e: Eles te susterrão nas suas mãos, para não tropeçares nalguma pedra. 12 Respondeu-lhe Jesus: Dito está: Não tentarás o Senhor, teu Deus. 13 Passadas que foram as tentações de toda sorte, apartou-se dele o diabo, até momento oportuno (LUCAS, 4:1-13, BÍBLIA SAGRADA, 1999, p. 51).

A narrativa teológica inicia falando que Jesus Cristo foi levado ao deserto para ser tentado pelo diabo. Por meio do lugar retórico da quantidade, a narrativa afirma que a tentação durou quarenta dias. Aparentemente, essa quantidade de dias causa uma incompatibilidade com o real, pois humanamente falando parece impossível alguém sobreviver durante todo esse período sem comer ou beber alguma coisa. No entanto, está-se falando de um texto estritamente teológico em que há mecanismos indecifráveis ligados às questões de fé, os quais, neste trabalho, não serão analisados, pois não são o foco deste estudo.

Em seguida, aparece o principal personagem que incita a tentação no deserto, o diabo. Ele afirma: “Se és o Filho de Deus, manda que esta pedra se transforme em pão”. Observa-se que a proposta do diabo é colocada de maneira persuasiva, pois o discurso teológico narra que Jesus Cristo estava justamente precisando de algo para saciar a fome e tinha poderes sobrenaturais para, por exemplo, transformar a pedra em pão e depois se alimentar. Mesmo assim, é dito que Jesus não aceitou a proposta do diabo, resolveu continuar faminto e argumentou: “Está escrito: Não só de pão viverá o homem”.

Constata-se que o uso da expressão “está escrito” é o que chancela o caráter racional do discurso jesuânico, pois ele não apela para as emoções, para os sentimentos, mas sim para um documento, um texto escrito que atesta/comprova o que ele está refutando. Assim, persuasivamente, Jesus recorre a uma citação de um texto (Deuteronômio 8:3) do próprio cânon bíblico judaico-cristão para contra-argumentar e recusar a proposta do diabo. Por isso, diz-se que Jesus se utiliza retoricamente do macroethos racional para efetivar a argumentação, pois ampara-se em um outro texto para destruir o argumento do adversário.

As investidas do diabo continuaram e o texto teológico afirma: “5 E, elevando-o, mostrou-lhe, num momento, todos os reinos do mundo. 6 Disse-lhe o diabo: Dar-te-ei toda esta autoridade e a glória destes reinos, porque ela me foi entregue, e a dou a quem eu quiser”. Nesse momento, o diabo recorre a um discurso retórico fundamentado no lugar do existente, ou seja, mostra o que ele tem, o que ele domina e oferece tudo isso a Jesus. No entanto, há uma condição obrigatória para isso: a adoração. O diabo é contundente: “7 Portanto, se prostrado me adorares, toda será tua”. Conforme o texto bíblico, apenas uma simples reverência de adoração seria o suficiente para que Jesus pudesse ganhar a premiação oferecida: “autoridade e a glória dos reinos”.

Novamente, constata-se que Jesus não aceitou a proposta do diabo e argumentou: “8 Mas Jesus lhe respondeu: Está escrito: Ao Senhor, teu Deus, adorarás e só a ele darás culto”. Neste momento, observa-se que Jesus mais uma vez imprime a categoria do macroethos

racional por meio da citação de outro texto bíblico (Deuteronômio 10:20), enfatizando que somente Deus é digno de receber adoração e culto; e que o diabo não tem essa autoridade de receber tais honrarias. Desse modo, nota-se que Jesus utiliza-se de recursos retórico-argumentativos para contra-argumentar, pois citar o texto bíblico que restringe a adoração somente a Deus fez com que o argumento contrário fosse anulado.

A sequência do texto põe em cena que o diabo tentou mais uma vez ganhar a confiança de Jesus e persuadi-lo, mas dessa vez agiu de forma diferente, pois também recorreu ao macroethos racional. Neste momento, os dois personagens partilham de uma mesma maneira, como pode ser visto no seguinte trecho: “9 Então, o levou a Jerusalém, e o colocou sobre o pináculo do templo, e disse: Se és o Filho de Deus, atira-te daqui abaixo; 10 porque está escrito: Aos seus anjos ordenará a teu respeito que te guardem; 11 e: Eles te susterão nas suas mãos, para não tropeçares nalguma pedra”. Retoricamente, o diabo mudou de estratégia argumentativa e, da mesma forma como Jesus vinha fazendo, utilizou-se do macroethos racional por meio de um texto bíblico (Salmos 91:11-12) para persuadir Jesus Cristo; o diabo queria que Jesus se jogasse de uma altura elevada e ordenasse que os anjos pudessem lhe socorrer.

Mesmo o diabo se utilizando do macroethos racional e perfazendo a mesma argumentação retórica de Jesus, não obteve êxito. Jesus não aceitou a proposta de se jogar do pináculo do templo, como se pode observar em: “12 Respondeu-lhe Jesus: Dito está: Não tentarás o Senhor, teu Deus”. Pela terceira vez consecutiva, Jesus recorre ao macroethos racional para argumentar. A expressão “dito está” evidencia que Jesus apela tão somente para o texto bíblico (Deuteronômio 6:16) e imprime a comprovação extrínseca e a racionalidade no seu discurso. Desse modo, a argumentação de Jesus é prenhe de racionalidade e não de afetividade, pois esta sobrepõe a razão e, às vezes, consegue persuadir.

Assim, a narrativa bíblica termina dizendo o seguinte: “13 Passadas que foram as tentações de toda sorte, apartou-se dele o diabo, até momento oportuno”. Ou seja, compreende-se que as estratégias retórico-persuasivas do diabo não conseguiram persuadir Jesus e o adversário saiu de cena. Jesus, por sua vez, mesmo com fome, mesmo debilitado, mesmo com inúmeros problemas de perseguições e provações, procedeu a uma argumentação racional, anulando os argumentos do diabo e não precisou, em momento algum sequer, apelar para o lado afetivo, isto é, para o possível sofrimento que estava sentindo naquele momento. Portanto, depreende-se que a argumentação deste breve excerto analisado, fundamenta-se no macroethos racional, pois foi a categoria-chave utilizada pelos oradores (Jesus e o diabo) para argumentar e contra-argumentar.

## Considerações finais

O discurso teológico é prenhe de elementos que suscitam a persuasão daqueles que participam da esfera da atividade humana religiosa. Examinar como dispositivos retórico-argumentativos são utilizados no discurso por oradores para tentar persuadir implica enveredar pelo mundo da retórica, até mesmo no campo religioso que, às vezes, parece ser pouco estudado e deixado de lado no espaço acadêmico. Verificou-se que a organização dos argumentos fundamentados por meio do macroethos racional atesta que esse discurso analisado está ancorado no caráter racional, comprobatório da argumentação.

Em resumo, foi possível notar que o ethos é mesmo um conjunto de elementos que refletem a imagem, o caráter, a personalidade do orador diante de um auditório, procurando transparecer uma boa imagem de si. Jesus Cristo, na posição de orador, manteve a imagem prévia que já havia sido disseminada por todos da época. Desse modo, antes mesmo de iniciar o discurso, Jesus já se mostrava com uma boa imagem; ao recusar todas as propostas apresentadas pelo diabo, ratificou o perfil de obediência aos possíveis estatutos divinos.

As atitudes Jesus Cristo em recorrer à Palavra de Deus (está escrito) para contra-argumentar criaram a ideia de que ele segue os costumes dos antigos, ou seja, é obediente a Deus e aos seus ensinamentos. Neste momento, a pergunta de pesquisa é retomada: de que maneira acontece a projeção do macroethos racional durante a tentação no deserto, descrita no Evangelho de Lucas 4:1-13? Notou-se que o macroethos racional se deu por meio da utilização das provas extrínsecas, baseadas em textos escritos de outros livros da Bíblia, pois para contra-argumentar, o orador Jesus Cristo lançou mão de tais passagens bíblicas que contradiziam as propostas apresentadas a ele pelo diabo.

Portanto, este estudo está longe de ser esgotado, mas acredita-se que há aqui uma possível contribuição para os estudos retóricos com foco no domínio discursivo religioso e, especialmente, no discurso teológico e no ethos, numa perspectiva retórica. Além disso, foi apresentada a categoria do macroethos racional, postulada por Morais (2019), o que se configura como uma possível contribuição para o estudo dos diferentes tipos de ethe numa concepção retórica.

## Referências



A *BÍBLIA SAGRADA*. Trad. João Ferreira de Almeida. 2. ed. Barueri/SP: Sociedade Bíblica do Brasil, 1999. 896p. Velho Testamento e Novo Testamento.

ABREU, Antônio Suárez. *A arte de argumentar: gerenciando razão e emoção*. São Paulo: Ateliê, 2009.

ARISTÓTELES. *Retórica*. Trad. Edson Bini. São Paulo: Edipro, 2011.

BAUER, Martin W.; GASKELL, George; ALLUM, Nicholas C. Qualidade, quantidade e interesses do conhecimento: evitando confusões. In: BAUER, Martin W.; GASKELL, George. *Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som: um manual prático*. 13. ed. Petrópolis: Vozes, 2002.

BRETON, Philippe. *A argumentação na comunicação*. Trad. Viviane Ribeiro. Bauru/SP: EDUSC, 1999.

FERREIRA, Luiz Antonio. *Leitura e Persuasão: princípios de análise Retórica*. São Paulo: Contexto, 2015.

LEACH, Joan. Análise retórica. In: BAUER, Martin W.; GASKELL, George. *Pesquisa qualitativa com texto, imagem e som: um manual prático*. 13. ed. Petrópolis/RJ: Vozes, 2002.

LIMA, Anderson de Medeiros. *O movimento passionnal no discurso religioso neopentecostal da Igreja Bola de Neve*. 2010. 137 f. Dissertação (Mestrado em Língua Portuguesa) - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2010.

MAINGUENEAU, Dominique. A propósito do ethos. In: MOTTA, Ana Raquel; SALGADO, Luciana. (Orgs.). *Ethos discursivo*. São Paulo: Editora Contexto, 2008.

MEYER, Michel. *A Retórica*. São Paulo: Ática, 2007.

MORAIS, Eduardo Pantaleão de. *O macroethos racional e o afetivo na argumentação do julgamento do impeachment da ex-presidente Dilma Rousseff*. Campinas/SP: Pontes Editores, 2019.

PAULINELLI, Maysa de Pádua Teixeira. Retórica, argumentação e discurso em retrospectiva. *Linguagem em (Dis)curso – LemD*, Tubarão, SC, v. 14, n. 2, p. 391-409, maio/ago. 2014.

PERELMAN, Chain; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. *Tratado da argumentação: a nova retórica*. 3. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2014.

PLANTIN, Christian. *A argumentação*. São Paulo: Parábola, 2008.

REBOUL, Oliver. *Introdução à retórica*. São Paulo: Martins Fontes, 2004.

ROCHA, Max Silva da. *As práticas argumentativas de oradores religiosos cristãos do agreste alagoano*. 2020. 151 f. Dissertação (Mestrado em Linguística) - Faculdade de Letras, Programa de Pós Graduação em Linguística e Literatura, Universidade Federal de Alagoas, Maceió, 2020.

SANTOS, Maria Francisca Oliveira. *As marcas retórico-críticas no gênero editorial*. Curitiba/PR: Appris, 2018.

## **RATIONAL MACROETHOS IN THEOLOGICAL DISCOURSE: IN SCENE, JESUS AND TEMPTATION IN THE DESERT**

### **ABSTRACT**

Rhetoric, according to the Aristotelian conception, was understood as a faculty capable of observing what each discourse contains as a persuasive element. It was Aristotle who systematized rhetoric and among the many organized categories, the rhetorical ethos was selected in this study. Thus, this work aims to carry out a rhetorical analysis about the rational macroethos found in the theological discourse of the Gospel of Luke 4: 1-13, which addresses the temptation that Jesus suffered in the desert. The rational macroethos is configured as a larger category linked to the rhetorical ethos. Methodologically, a qualitative approach was followed, emphasizing the data procedurally. As a theoretical basis, we sought to follow the contributions of Abreu (2009), Aristóteles (2011), Ferreira (2015), Meyer (2007), Morais (2019), Perelman and Olbrechts-Tyteca (2014), Reboul (2004), among others. From these theoretical postulates and the analysis undertaken, it was possible to notice that the speakers of theological discourse acted rhetorically, as they used rational macroethos to try to persuade.

**Keywords:** Rhetoric. Ethos. Theological discourse.

**Envio: maio/2020**

**Aceito para publicação: setembro/2020**

VERBUM – CADERNOS DE PÓS GRADUAÇÃO