

## PSEUDO-RETÓRICAS DO SÉCULO XX

Jean Pierre CHAUVIN

ECA, USP

tupiano@usp.br

<http://lattes.cnpq.br/4835201440754201>

“os eloquentes de nossos tempos, por sua vez, são preferentemente chamados causídicos, advogados, patronos e o que mais seja, menos oradores” (Tácito, 56-117 d.C.)

“*le monde est incroyablement plein d’ancienne Rhétorique*” (Roland Barthes, 1915-1980)<sup>1</sup>

### RESUMO

Propõe-se traçar uma breve genealogia da Retórica – conjunto de preceitos persuasórios que circularam na Grécia antiga, a partir do século V a.C. Os desdobramentos dessa *arte* implicaram sua transferência para a cultura romana e a disseminação de manuais ao longo da Idade Média, aportada pela doutrina católica. A despeito da perda do prestígio da Retórica, no século XIX, assistiu-se a um grande reflorescimento dessa arte a partir da década de 1950, como mostrou a Nova Retórica. Porém, a proliferação de manuais de comunicação e negócios, de cunho utilitário, simplório e reducionista, compromete os tratados de maior densidade postos em circulação.

**Palavras-chave:** Retórica. Argumentação. Utilitarismo.

### Da Arte à frase

Pressupõe-se que os leitores tenham notícia das histórias que presidiram o nascimento da arte Retórica – provavelmente no século V antes de Cristo –, mais ou menos delimitada entre as contendas de caráter comercial e as primeiras lições de Córax e Tísias (SENGER, 1960; BARTHES, 1970; PLEBE, 1978; REBOUL, 2000; MEYER, 2007; FUMAROLI, 2009; HANSEN, 2013).

Por essa razão, talvez não seja necessário retomar a célebre discussão entre Sócrates e Górgias, segundo o depoimento de Platão em seu diálogo, intitulado justamente com o nome do célebre sofista de seu tempo; tanto menos sugerir a leitura da

---

<sup>1</sup>“o mundo está inacreditavelmente pleno de Retórica antiga” (tradução nossa).

Retórica de Aristóteles, escrita em sua “fase madura” (ROBRIEUX, 1993), no último quartel do século IV a.C.

O fato é que, quando se pretende falar em favor ou contra a retórica, o estagirita é uma das referências obrigatórias, ao lado de Cícero e Quintiliano. Por essa razão, como salientou Lineide do Lago Salvador Mosca, “A perenidade das ideias aristotélicas faz com que não se possa falar em morte da Retórica, como por vezes se decretou ao longo de sua trajetória.” (2004, p. 18).

Neste trabalho, pretende-se abordar o tratamento dado à arte de persuadir, pela fala ou pela escrita, paralelamente ao que se convencionou chamar de “revitalização”, “renovação” ou “renascimento” da Retórica – o que se deu com maior ênfase a partir da década de 1950, no Ocidente – depois de essa arte padecer no ostracismo por praticamente dois séculos.

Em seu monumental estudo sobre os diálogos da Retórica com a Literatura, o filólogo Aníbal Pinto de Castro deu a público um dos compêndios mais significativos a respeito da matéria. Na “Introdução” a *Retórica e teorização literária em Portugal*, ele ofereceu uma ótima síntese da arte:

Renegada pela adesão entusiástica à liberdade de criação, que o anticlassicismo romântico preconizava, em franca oposição ao seu caráter rigidamente normativo, viu-se a Retórica admitida, ainda por algum tempo, nos programas escolares, mas apenas como parente pobre, numa vida vegetativa, sem significado relevante, até que, por decreto de 31 de Dezembro de 1868, a mão do legislador a riscou definitivamente da vida das escolas, para a arrumar no museu das velharias pedagógicas, sem outra utilidade que não fosse a de fornecer uma ou outra designação de figuras e tropos. (CASTRO, 1973, p. 1)

Vale lembrar que um pouco antes, no mesmo ano em que Chaïm Perelman e Lucien Tyteca publicaram *Traité de l’argumentation* (1958), Stephen Toulmin assinava o célebre *The uses of argument*, que propunha uma nova divisão do argumento em seis partes. Desde o final dos anos cinquenta, a “nova retórica” consistiu de um grupo de estudos que – a despeito de diferentes propósitos, métodos e fins – vinculava diretamente a arte de persuadir ao ato de argumentar.

Assumindo máxima relevância, em virtude da recorrência com que passou a intitular manuais dessa natureza, a palavra “argumentação” gradativamente passou a ser empregada com uma nova acepção, cuja abrangência passaria a ofuscar o próprio

conceito tradicional de “Retórica”, substituindo o caráter clássico de *tekne* (entre os gregos) e *ars* (entre os latinos), pelo tom de especialização que contagia os estudos operados por homens ciosos de seu saber, dentro da chamada pós-modernidade neoliberal, em que a cultura é percebida como óbice às artimanhas do capital e o alastramento do senso comum como verdade da maioria.

### **Retórica aplicada**

Ao estabelecer algumas bases para a presente discussão, cumpre lembrar que desde meados do século XX, o conjunto de técnicas ou procedimentos, a que se dava o nome de Retórica, passou a ser agrupado em, pelo menos, quatro grandes áreas do conhecimento, acumulando empregos sabidamente muito diversos do termo, à beira da incompatibilidade semântica.

- 1) Na Filosofia do Direito, em particular pela discussão de tópicos da Lógica Formal – Chaim Perelman e Lucie Tyteca;
- 2) Na Filosofia da Linguagem, via Semiologia (Roland Barthes) e especialmente na Análise do Discurso – Oswald Ducrot; Dominique Maingueneau; Michel Pêcheux etc;
- 3) No plano dos negócios, especialmente no marketing, com ênfase na construção da própria imagem (marketing pessoal) e na vendas de produtos – Dale Carnegie, nos Estados Unidos; Edmeia Garcia Neiva, no Brasil;
- 4) Na Comunicação Teórica e/ou Aplicada – tópico que será comentado com maior ênfase, a seguir.

Valeria a pena refletir no que há em comum a esses quatro setores, por assim dizer. Todos estão direta ou indiretamente relacionados ao que se convencionou chamar do emprego do argumento em relação direta com o cotidiano do falante. Especialmente nas últimas décadas, tem sido comum tanto a redução do escopo dos próprios manuais, quanto a máxima simplificação da linguagem com que eles são apresentados aos leitores.

De modo geral, em boa parte dos livros, o teor beira o salvacionismo, que caracteriza boa parte dos livros de autoajuda, e que promete mudar a vida particular e profissional dos consumidores, graças às fórmulas mágicas transmitidas segundo a

pretensa originalidade e eficácia de um grupo de autores que, em rigor, dizem mais do mesmo, empregando termos ligeiramente diferentes, eivados de senso comum.

Tomemos como base os manuais de Stephen Toulmin (1958), Philippe Breton (1996) e Anthony Weston (2000), que enfatizaram, cada qual de maneira bem diversa, o valor do argumento *per se* – fosse por intermédio de sua estrutura interna (“layout argumentativo”, para Toulmin); fosse em razão de o argumento presidir praticamente todas as formas e situações de comunicação (Breton); fosse para revelar os usos mais imediatos da argumentação, em textos breves (Weston), cujo objetivo é persuadir nosso leitor ou ouvinte.

De um lado, deve-se reconhecer a relevância de tais estudos, já que – de um modo ou de outro – porventura eles possam, de fato, auxiliar o falante ou escrevente a aprimorar seu texto ou fala. Por outro lado, é inegável que quanto mais o mercado editorial avança, mais nos deparemos com obras cujo interesse aparente parece ser o de propor um discurso objetivo e de caráter eminentemente didático.

### **Mercantilização da fala**

Um dos precursores da concepção comercial da comunicação foi o estadunidense Dale Carnegie, autor do famigerado manual *Como fazer amigos e influenciar pessoas*, publicado em 1936, que acumula mais de cinquenta edições traduzidas, somente no Brasil. Mais recentemente, o livro ganhou o formato *e-book*, o que sugere que seus editores continuam a investir na popularidade do autor, embora falecido em 1955, e em sua linguagem plena de lugares comuns e metáforas desgastadas.

Antes mesmo de tomarmos contato com o “Índice”, o autor oferece as oito finalidades do livro, entre as quais inovar a mente, aumentar a popularidade e fazer amigos rápida e facilmente. O autor reitera o papel da habilidade em se expressar como item que assegura a distinção do comunicador, em diversos contextos, sejam eles de ordem particular, sejam de âmbito comercial.

Causa espanto que esse tipo de publicação contabilize vendas astronômicas, ao longo de décadas, mesmo porque – afora a linguagem ser um indício que Dale Carnegie subestimava seu leitor – o livro não traz qualquer reflexão que já não estivesse ao alcance do leitor mediano. É tão ou mais surpreendente que essa modalidade de livro tenha inspirado incontáveis imitadores, em que prevalecem os mesmos princípios norteadores de um livro que completou oitenta anos em 2016.

Não por acaso, os livros que sucederam ao método de Dale Carnegie são escritos em linguagem à beira do apelativo, que revela mais o interesse comercial-rasteiro que considerar a inteligência, o conhecimento prévio ou o espírito crítico de seus leitores. Materiais dessa espécie simulam preocupação legítima em auxiliar o consumidor de *best-sellers*, em tese, perdido no mundo das palavras e negociatas.

Costumeiramente, os manuais dessa categoria visam a seduzir o seu leitor com promessas de um aprendizado lucrativo, de modo indolor, imediato e definitivo, em que sobressaem termos sedutores, condizentes com a lógica neoliberal da recompensa pessoal e financeira.

Para lograrem seu feito, o vocabulário precisa adequar-se à mentalidade do mundo pós-moderno. Enfileiram-se termos como “praticidade”, “eficácia”, “vitória”, “liderança”, “resiliência”, “inovação”, “produtividade”. O maior problema é que, em boa parte dos casos, ignora-se a reflexão em geral, e a tradição greco-latina, em particular. Nas raras menções à arte da persuasão, costuma-se isolar a Retórica como um corpo estranho, enquadrada num subcapítulo, como se tratasse de algo datado e mumificado, a servir de contraste morto a um livro atual (ainda que seja uma reedição de 1936) e de linguagem acessível.

Para esses autores, devemos deixar a leitura com a sensação de que a persuasão é mais uma ferramenta que uma prática reflexiva: um procedimento sem passado ou lugar. Estamos diante de um receituário que pretende facilitar o sucesso pessoal, o logro dos consumidores e o lucro nos negócios.

As artes do passado, quando presentes no livro, fazem papel decorativo. Estão lá a título ilustrativo, relegadas a um passado considerado estéril e que guardaria pouca ou equívoca relação com o nosso tempo, pós-moderno, eclético, a-histórico e superficial. O homem de hoje, que aprendeu a desvalorizar as categorias de tempo e espaço, é induzido a negar a História, a Retórica, a Filosofia e a Literatura clássica como matérias pesadas, antigas e inúteis, sem lugar em nosso tempo acelerado, em que a lógica empresarial contaminou até mesmo a vida particular.

### ***Pragma***

Está certo que a Retórica nasceu como forma de atender a demandas de natureza pragmática. No mundo antigo, cumpre lembrar que, a partir de sua sistematização, com Aristóteles (IV a.C.), Cícero (I a.C.) e Quintiliano (I d.C.), ela acumulou e consolidou

seu estatuto, ora aproximando-se, ora afastando-se da Filosofia, do Direito e da Poética (vide a *Poética* de Aristóteles). No caso particular de Quintiliano, João Adolfo Hansen lembra que:

[...] [ele] exalta absolutamente a técnica [Retórica]. A importância que confere a ela se acompanha de verdadeira diatribe contra a filosofia. Um dos seus argumentos irretorquíveis é o de que, sendo possível fingir a filosofia, não é possível fingir a eloquência. Além disso, argumenta, quando afirma dizer a verdade, a filosofia também se expressa como discurso e, portanto, também se ordena retoricamente [...] (2013, p. 13)

Porém, enquanto *pragma* significava “negócio” para os gregos da Antiguidade, em nosso tempo a palavra assumiu conotação um tanto quanto específica, e evidentemente diversa. Hoje, ela se avizinha do “útil”, mas com um viés francamente pecuniário. Ora, se levarmos em conta que a mentalidade das pessoas, hoje, parece fundar na ótica da recompensa (seja ela de natureza pessoal seja profissional), a Retórica só seria considerada atualmente se “servisse” a um emprego qualquer – em geral bem delimitado e segundo a pretensa lógica das relações afetivas ou as negociatas do mercado. Mas não há lugar para o estudo a sério da arte Retórica, em sua amplitude cultural, em um tempo cujo prêmio maior é, quase invariavelmente, o lucro.

O pressuposto de alguns destes manuais que pretendem versar tão detidamente sobre o Argumento – como se ele constituísse um campo autônomo e isolado do saber – , recoloca e agudiza a velha polarização entre o caráter teórico/reflexivo da Retórica tradicional *versus* o dado supostamente mais prático/aplicável da “nova Retórica”. Isso se verifica particularmente nas correntes dela derivadas – seja ela entendida como arte, como ciência seja como conhecimento-acessório: apêndice, verniz cultural para os mais “chegados” a aprender a linguagem de determinados círculos de poder.

Vale lembrar que, das cinco tarefas do orador, a Eloquência foi supervalorizada, ao longo da história, e passou a nortear os currículos escolares e respectivos manuais didáticos, na Europa e no Brasil, em vigência no século XIX.

A questão é que, entre os estudos a respeito da “Elocutio”, as figuras de linguagem parecem ter sido alçadas a um posto extraordinário, e não previsto originariamente, assumindo o estatuto de ornamentos – isolados em apêndices de gramáticas e compêndios similares. Sabe-se que grande parte das críticas dirigidas à

Retórica se deve, justamente, ao fato de a arte ter passado a privilegiar listas de figuras, em detrimento da reflexão, que tinha apoio na lógica formal e em diversos procedimentos cujo fim não residia na palavra cumprida ou na ostentação de repertório de vocabulário.

Infelizmente, o que se vê hoje são alguns teóricos da “Comunicação Aplicada” a converter o discurso como um todo em cláusulas com fins muito particulares. Uma parcela desses autores entende por bem re-ensinar a interpretar ou escrever sentenças e argumentos, como se se tratasse de células autônomas, capazes de substituir com vantagem a arte oratória.

Seu objetivo não é sustentar as cinco tarefas do orador, nem redimensionar as partes em que se estrutura o discurso; mas levar o falante a se safar de situações de aparente impasse, resolvido pelo traquejo linguístico. O leitor deve acreditar que será um astro de luz própria, a brilhar com a força da palavra adequada, utilizada no momento específico.

Para um leitor ingênuo, um conselho de Quintiliano pode equivaler ao que dizem os *best sellers* de hoje: “Já que o discurso deve ter propriedades, de modo que seja correto, claro e elegante (porque falar de modo adequado, que é o principal, muitos o subordinam à elegância), há igual número de vícios, que são opostos às propriedades mencionadas acima [...]” (QUINTILIANO, 2015, p. 93).

Ao equiparar dicções separadas por vinte séculos de distância, o consumidor desses livros-formulário, esquece-se dos pressupostos, métodos e fins que os pensadores da Antiguidade tinham em mente. Determinados manuais caberiam perfeitamente na categoria de livros de autoajuda, já que vendem a ideia de que, valendo-se de sua consulta frequente, o leitor será capaz de persuadir seus superiores hierárquicos e adversários-concorrentes para, enfim, ser bem sucedido no mundo dos negócios.

É o que sugere, a título de ilustração, a capa do livro de Stanley Fish (2012, p.1, grifos nossos), apresentando o seu “guia de *estilo e argumentação para criar frases de impacto*”. Enquanto Cícero defendia que a persuasão se daria de três modos (*tria officia*) – convencer, comover, agradar (TRINGALI, 1988) –, os estudos contemporâneos acerca da sentença assumem caráter limitado, forçado. Determinados manuais têm caráter francamente apelativo. Os títulos beiram o messianismo totalitário, mal disfarçados em frases injuntivas, montadas segundo a lógica da causalidade e consequência: A resulta em B.

Muitas dessas pseudo-obras não passam de arremedos simplórios, embora parte de seus autores pretenda substituir ou atualizar, supostamente com inegáveis vantagens, os procedimentos aventados pelos gregos e latinos, dizendo mais do mesmo como se se tratasse de ideia original, de maneira sumária, rasteira e antiética.

### **Argumentação**

Se levássemos em consideração determinados termos que passaram a circular nos tratados dos séculos XVI e XVII, observaríamos que o “engenho” (capacidade de engendrar) cedeu lugar ao decalque do palavreado em que determinadas frases prontas preenchem *frames* com base em “modelos” óbvios, eivados de senso comum.

Pautados pela objetividade e concisão (duas palavras-chave louvadas como qualidades máximas do argumento de um tempo ágil e competitivo), essas técnicas simplistas são elevadas ao estatuto de paradigmas altamente positivos. Daí as palavras são condecoradas, de maneira pomposa, como estratégias, artimanhas ou fórmulas discursivas. Já o conceito de “decoro”, que pressupunha a adequação entre assunto (matéria), gênero e estilo, passou a ser substituído e traduzido erroneamente como emprego de fórmulas inflexíveis.

No fim das contas, continua-se a atribuir nomes mais simples e palatáveis aos conceitos, usos e categorias sistematizados por Aristóteles, Cícero e Quintiliano. É que, tratando a Retórica como apêndice, matéria ultrapassada de gosto duvidoso ou indigesto, alguns desses manuais defendem a máxima simplificação da arte de persuadir, depondo contra o anúncio formulado por eles mesmos. O objetivo, claro está, é vender mais exemplares (e não ajudar efetivamente o seu leitor-consumidor).

O próprio título dado a livros, em tese mais sérios do ponto de vista comercial, revela a concepção simplista e simplória embutida nos “atos de persuasão”. Vejamos o que dizem os autores devotados às cláusulas do argumento. Para Phillipe Breton (2003, p. 19-20):

A existência da retórica é largamente tributária do uso que lhe foi atribuído. Nascida em um contexto judiciário, no século V antes de Cristo, ela se estendeu rapidamente para o domínio político. [...] desde a origem, o político se confunde com o orador em sua capacidade de conduzir as massas.

Já para Anthony Weston (2009, p. 8), “Os argumentos dependem da conexão cristalina entre as premissas e entre as premissas e a conclusão. Por esse motivo, é fundamental fazer uso de um repertório unificado e coeso de termos para cada ideia.”

Em casos que podemos considerar extremados, a sentença toma o lugar do argumento e, sobrevalorizada, passa à outra esfera, assumindo a condição de “área de conhecimento aplicado” – este, manejável por megaespecialistas, muito ciosos de seu ofício, vendido como amplo, douto, genérico: artigo de especialista. A questão é que, em nosso tempo, as subáreas do conhecimento tendem a se desdobrar em crescentes especulações minimalistas, apesar de sua pretensão de abrangência dizer o oposto.

Eis a justificativa que Stanley Fish apresenta em favor de seu livro:

Algumas pessoas são observadoras de pássaros, outras são observadoras de celebridades, enquanto outras, ainda, são observadoras da flora e da fauna. Eu pertencço à tribo dos observadores de sentenças. Alguns apreciam boa arte; outros apreciam bons vinhos. Eu aprecio boas sentenças (2012, p. 4).

Caberia lembrar que o primeiro dilema desta breve discussão residiria no que se entende por *argumentum*. Em sua origem, o conceito contradizia o propósito que motiva determinados manuais de hoje. Terão esses materiais legitimidade? Trarão efetiva contribuição ao leitor apressado de nossos dias? Frequentemente, a tradição e, com ela a filosofia, a cultura e o respectivo contexto histórico são considerados obsoletos e desprovidos de sentido:

A sabedoria tradicional diz que o conteúdo vem primeiro – “Você tem que escrever sobre alguma coisa” é o lugar comum usual – mas se o que você quer é aprender a compor sentenças, o conteúdo deve ser subordinado ao domínio das formas, sem as quais, para começar, você não consegue dizer nada. (FISH, 2012, p. 27).

Por ora, consideremos que determinadas obras perverteram o conceito e as funções reservadas à Retórica. Trata-se de autênticos manuais de neossofistas, colados à etiqueta Autoajuda, a sedimentar pieguice e pretensões pecuniárias, com base em uma concepção absolutamente utilitária da língua, do discurso e das técnicas empregadas. Há vinte e cinco séculos, Aristóteles considerava que: “[...] a retórica é formada por uma combinação da ciência da lógica com a parte da política que se relaciona com os

costumes.” (2011, p. 57) – afirmação esquecida, mas que está na base de todo e qualquer novo manual que verse sobre o tema.

## Poética

O manual mais completo sobre a arte Poética, que chegou até nós, também foi escrito por Aristóteles. A exemplo do que acontece em seu tratado de Retórica, a matéria (Poética) está dividida em partes, vai expressa em linguagem clara e objetiva e visa ao gênero didático por excelência.

Entre os gregos, o verbo *poien* comportava diversos significados, especialmente criar, fingir, simular. O tratado de Poética envolve tratar o discurso como coisa de alcance geral, em contraposição à história, que trata de questões particulares.

Tal distinção entre quem inventa e quem historia estava no cerne da filosofia grega, para quem história era descoberta, busca da verdade, ao passo que poética dizia respeito a uma arte específica com suas regras, modos e procedimentos.

Dito de outra maneira, enquanto o historiador dizia tratar do que efetivamente tinha acontecido, o poeta deveria ter em mente o pressuposto de que imaginar coisas deveria seguir as regras da verossimilhança.

De forma análoga ao tratado sobre Retórica, em *Poética*, Aristóteles atribui modos de escrita em acordo com o assunto e propósito do que iria nos versos. Matérias de teor elevado seriam tratadas pela tragédia ou pela epopeia. A primeira, marcada pela punição do inocente; a segunda, orientada pelos grandes feitos heroicos.

Enquanto a tragédia e a épica tratariam, a seu modo, de temas cujo alcance era extraordinário, pois estariam acima da força dos homens, os assuntos voltados a gêneros baixos seriam abordados em acordo com o gênero cômico, aquele em que os personagens seriam retratados como inferiores aos seres humanos.

Atualmente, os manuais que tratam dos gêneros literários dividem o assunto em três tópicos – épica, lírica e drama – que correspondem, respectivamente, ao discurso em que predomina a narrativa (feitos), a fantasia e a ação.

De maneira similar ao que sucedeu aos tratados de retórica, frequentemente utilizados como apêndices de miraculosos manuais de argumentação, também os estudos relacionados ao gênero passaram a desconsiderar uma série de pressupostos inerentes à arte de versejar.

É preciso estar atento ao fato de que professores e alunos ganham muito quando se debruçam sobre a tradição dos estudos em retórica e poética. Infelizmente, talvez em razão do papel instável da literatura em nossos dias, em situação vivenciada por um país de poucos leitores, voltar aos temas que nasceram no passado remoto tem sido confundido com saudosismo e desatualização, quando deveríamos saber que não se pode reinventar o que de melhor se disse sobre ambos os temas.

Não seria difícil demonstrar que os “antirretóricos”, em geral, oferecem argumentações inconsistentes. Sem muito esforço, seria possível demonstrar que eles seriam os maiores beneficiários, ao se dedicarem a esses estudos, desprovidos dos preconceitos – típicos no mundo dos negócios – que costumam orbitar em torno das questões de cunho cultural ou teor reflexivo.

## REFERÊNCIAS

- ARISTÓTELES. *Retórica*. Tradução: Edson Bini. São Paulo: EDIPRO, 2011.
- \_\_\_\_\_. *Poética*. Tradução: Edson Bini. São Paulo: EDIPRO, 2014.
- BARTHES, Roland. L’Ancienne Rhétorique. *Communications*, 16, 1970, pp. 172-223.
- BRETON, Philippe. *A argumentação na comunicação*. 2. ed. Bauru (SP): Edusc, 2003.
- CARNEGIE, Dale. *Como fazer amigos e influenciar pessoas*. Tradução: Fernando Tude de Souza. 45. ed. Rio de Janeiro: Companhia Editora Nacional, 2003.
- CASTRO, Aníbal Pinto de. *Retórica e teorização literária em Portugal*. Coimbra: Centro de Estudos Românicos, 1973.
- FISH, Stanley. *Como escrever e ler uma sentença*. Tradução: Luís Carlos Borges. São Paulo: Saraiva, 2012.
- FUMAROLI, Marc. *L’âge de l’éloquence*. Genève: Droz, 2009.
- HANSEN, João Adolfo. Instituição retórica, técnica retórica, discurso. *Revista Matraca*, Rio de Janeiro, v. 20, n. 33, 2013.
- MEYER, Michel. *A retórica*. Tradução: Marly N. Peres. São Paulo: Ática, 2007.
- MOSCA, Lineide do Lago Salvador (Org.) *Retóricas de ontem e de hoje*. 3. ed. São Paulo: Associação Editorial Humanitas, 2004.
- NEIVA, Edmeia Garcia; ROSA, José Antônio. *Redigir e convencer*. São Paulo: STS, 1996.
- PERELMAN, Chaim; OLBRECTHS-TYTECA, Lucie. *Tratado da argumentação: a nova retórica*. Tradução: Maria Ermantina Galvão G. Pereira. São Paulo: Martins Fontes, 1996.

PLEBE, Armando. *Breve história da retórica antiga*. Tradução: Gilda Naécia Maciel de Barros. São Paulo: EPU; Edusp, 1978.

QUINTILIANO. *Instituição Oratória*, v. 1. Tradução: Bruno Fregni Bassetto. Campinas (SP): Editora Unicamp, 2015.

REBOUL, Olivier. *Introdução à Retórica*. Tradução: Ivone Castilho Benedetti. São Paulo: Martins Fontes, 2000.

ROBRIEUX, Jean-Jacques. *Éléments de Rhétorique et d'Argumentation*. Paris: Dunod, 1993.

SENGER, Jules. *A arte oratória*. 2. ed. Tradução: Carlos Ortiz. São Paulo: DIFEL, 1960.

TÁCITO. *Diálogo dos oradores*. Tradução: Antônio Martinez de Rezende; Júlia Batista Castilho de Avellar. Belo Horizonte: Autêntica Editora, 2014.

TOULMIN, Stephen. *Os usos do argumento*. Tradução: Reynaldo Guarani. São Paulo: Martins Fontes, 2001.

TRINGALI, Dante. *Introdução à Retórica*. São Paulo: Livraria Duas Cidades, 1988.

WESTON, Anthony. *A construção do argumento*. Tradução: Alexandre Feitosa Rosas. São Paulo: Martins Fontes, 2009.