

DA INTRODUÇÃO

Iran P. Moreira Necho

(textos parciais da apostila completa do curso de oratória)

A importância do tema

Um dos temas de maior agudeza e que, certamente, inspira as maiores controvérsias dentro da arte-ciência Retórica diz respeito à Introdução. E a razão parece-nos simples até, pois, se de um lado, uma introdução bem perpetrada pode não ser suficiente para garantir uma vitória, por outro, uma introdução mal desenvolvida leva, quase que inexoravelmente, se não à derrota, ao menos a desvantagens tais que é como se esta ocorresse.

Da adequação do discurso

Mas, a despeito das lições de caráter prático que iremos declinar a seguir, cabe ressaltar que o primordial, em termos de introdução, não diz respeito tanto ao modo ou sistema que o orador elege para dar início ao processo de comunicação, mas, acima de tudo, a adequação daquele para com seu auditório alvo.

Esclareça-se, antes de tudo, que quando utilizamos o vocábulo “auditório”, não nos referimos ao “conjunto de pessoas que assistem a algum discurso”¹, como pretendem os léxicos, e sim ao “conjunto daqueles que o orador quer influenciar com sua argumentação”².

Ora, se o objetivo último do orador é persuadir seu auditório, pouco razoável seria esperar que este último se adequasse à forma de exposição do primeiro. Pelo contrário. Cabe ao orador o processo de empatia³, pois pensar de maneira diversa seria o mesmo que, numa adaptação a *Gracian*, preparar um banquete em que as carnes são preparadas de acordo com o gosto dos cozinheiros e não o dos convidados.

Do ambiente

Eis a razão pela qual há que se levar em conta o caráter do auditório em questão. Mas não apenas isto, senão também, o horário, se a propositura da ideia não vai de encontro a outras pré-concebidas por parte do auditório etc. Suponhamos, e.g., que devamos discorrer sobre a questão da apropriação indébita, o discurso a ser proferido ante uma banca de magistrados não pode ser, obviamente, o mesmo que seria efetuado perante um grupo de estudantes de primeiro grau.

¹ Holanda Ferreira, Aurélio Buarque de, Novo Dicionário Aurélio da Língua Portuguesa, 2ª edição.

² Perelman, Chaim, Tratado da Argumentação, pp. 22, Martins Fontes, São Paulo.

³ Segundo lição de Nicola Abbagnano, (Dicionário de Filosofia, pp. 307), a empatia corresponde “à união ou a fusão emotiva com outros seres ou objetos”, seria como uma experiência de conhecimento de outros “eu”, na qual, mediante um mimetismo, reproduzimos em nos mesmos as emoções que habitualmente acompanham o ser “imitado”.

A este conjunto variável de condições que formam o auditório visado pelo orador é que chamamos de “ambiente”. E é este último que deve servir como base para a comunicação daquele que se incumbiu da tarefa de persuadir⁴.

Das Técnicas de Introdução

Se pesquisarmos nos antigos tratados de retórica acerca do tema "técnicas de introdução", iremos nos deparar com uma infinidade de posicionamentos, muitos dos quais conflitantes entre si. Há que se salientar, todavia, que o pesquisador tem de se manter atento quanto ao momento histórico em que cada obra foi levada a efeito. Chega a ser óbvio que difícil seria pretender-se alguma objetividade de um tratado acerca do tema "Introdução", se houvesse sido este produzido em pleno período Barroco.

Eis a razão de termos eleito, para este nosso curso básico, um menor número de técnicas, mas que são de fundamental importância para a compreensão de todas as demais, são elas: a) Introdução ex abrupto, b) Introdução Direta, c) Introdução Indireta com Assunto Paralelo Próximo, d) Introdução Indireta com Assunto Paralelo Remoto.

Introdução ex abrupto

É a introdução repentina da idéia central. Podemos encontrar um claro exemplo dela na exortação de Cícero ao Senado Romano:

“ Ate quando, Catilina, abusaras de nossa paciência?”

Tal introdução é de rara utilização, pois traz, num debate, alguns inconvenientes como, v.g., dar tempo ao contendor de preparar o contra-ataque, uma vez que a idéia central do discurso já foi demonstrada.

Aduza-se a isto que o auditório deve estar em condições favoráveis para receber a proposição ou posicionamento do autor. Basta imaginar um orador, em uma reunião de pacifistas, começando seu discurso desta forma: *“Senhores! A guerra e’ um mal, mas só nos trará benefícios!”*. Com certeza, o orador em questão não conseguiria chegar ao final de sua fala...

⁴ Questão interessante é a relativa à distinção entre o termo “convencer” e “persuadir”, vez que convencer indica obter a adesão de um dado auditório no que respeita a uma dada proposição do orador. Persuadir implica num convite à ação. Num exemplo, alguém pode convencer-me, mediante demonstrações científicas inequívocas, que ingerir alimentos muito rapidamente pode fazer mal à saúde, porém, tal adesão de minha parte no que concerne à proposição do orador, pode não ser suficiente para fazer com que eu me alimente com mais vagar. E isto pode dar-se em razão de que o tempo, para mim, pode ser de maior valor do que minha própria saúde. Eis aí uma demonstração cabal de que a lógica, no que tange a sua aplicação à retórica, pouco valor terá, se desacompanhada da psicologia e, é claro, do bom senso.