

EMOÇÃO E FALÁCIAS: A RETÓRICA DE ADOLF HITLER

Eliana Amarante de M. Mendesⁱ

Resumo: A despeito das desordens da personalidade de Hitler, temos que reconhecer que ele foi um dos maiores oradores da história. Winston Churchill, talvez o mais notável de seus adversários, reconheceu que sua oratória era insuperável. Além de ter sido dotado de uma aptidão inata para a oratória, conhecia muito de retórica e soube dela se utilizar em sua propaganda política, buscando subsídios nos clássicos, principalmente em Cícero. Para Hitler, a persuasão deveria ser dirigida principalmente às emoções e muito pouco à razão, pois a grande maioria da população teria uma natureza feminina: seus pensamentos e ações seriam determinados mais pelos sentimentos do que pela lógica. Além da persuasão pelo *pathos*, ou se sobrepondo a ela, a estratégia retórica de Hitler era eivada de argumentação contenciosa, falaciosa. Não se pode negar que ele atingiu plenamente seus objetivos, a adesão incontestável de seu auditório. Neste trabalho, pretendo mostrar exemplos autênticos do uso dessas estratégias retóricas utilizadas por Adolf Hitler.

Palavras-chave: Retórica. Hitler. *Pathos*. Falácias.

Abstract: Despite the personality disorders of Adolf Hitler, we must recognize that he was one of the biggest orators of history. Winston Churchill, the most notable of his adversaries, recognized that his oratory was insuperable. Beyond the fact that Hitler was gifted with an innate aptitude for the oratory, he was a master in rhetoric and he knew how to use the old art in his political propaganda by searching subsidies in the classics, mainly in Cicero. For Hitler, the persuasion would have to be directed mainly to the emotions and little to the reason because the great majority of the population would have a feminine nature: its thoughts and actions would be determined more by the feelings than by the logic. Beyond the persuasion by *pathos*, or overlapping it, the rhetorical strategy of Hitler was contaminated of litigious, fallacious arguments. We cannot deny that he fully reached his objectives, the undisputed adhesion of his audience. Thus, in this work I intend to show authentic examples of the use of these rhetorical strategies used by Adolf Hitler.

Keywords: Rhetoric. Hitler. *Pathos*. Fallacies.

ⁱ Docente da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), Brasil. E-mail: eamm@uai.com.br.

Introdução

Segundo Aristóteles, a retórica é amoral. A retórica não é nem do bem nem do mal, mas pode ser usada para o bem ou para o mal. Hitler é um supremo exemplo da retórica usada para o mal.

No entanto, a despeito de sua retórica incontestavelmente do mal e das inúmeras deturpações da personalidade de Hitler, diabo em figura de gente, há que se reconhecer que ele foi um dos maiores oradores da história. Winston Churchill, talvez o mais notável de seus adversários reconheceu que a oratória de Hitler era insuperável.

Para um de seus biógrafos, Klaus Fisher, Hitler nunca teria alcançado tais alturas de poder sem seu notável dom de persuasão (FISCHER, 1991, p.141).

Segundo Kershaw (1998, p.535), o próprio Hitler uma vez declarou que tudo que ele conseguiu ele deveu à persuasão. Ele sabia que a retórica era o motivo de seu sucesso. De fato, além de ter sido dotado de uma aptidão inata para a oratória, conhecia muito de retórica e soube dela se utilizar em sua propaganda política, buscando subsídios nos clássicos.

Também importante na retórica de Hitler é sua convicção de que, para se conseguir a liderança, a palavra falada é superior à palavra escrita. Na introdução de seu livro *Mein Kampf* ele diz “Sei que as pessoas são conquistadas menos pela escrita do que pela palavra falada e que todos os grandes movimentos no mundo deveram sua força aos oradores e não aos escritores” (HITLER, 1943, Prefácio)¹ (Tradução da autora)².

Justifica-se, portanto, pesquisar a oratória de Hitler, por ser ele reconhecido

como retórico exemplar e por possibilitar o conhecimento do lado da recepção, muito pouco estudado. Estudamos técnicas de persuasão, analisamos discursos persuasivos, mas é raro dispormos de dados que nos esclareçam sobre sua efetividade para o convencimento. No caso de Hitler, não restam dúvidas de que seu discurso tenha persuadido seu povo. Esta pesquisa interessa também por focalizar textos orais. No mais das vezes nos restringimos a analisar textos escritos, nos esquecendo da importância da oralidade, da *pronunciatio*, como diziam os antigos.

Quanto a Hitler, é também importante e curioso o fato de ele, além de ter usado a retórica, ter deixado amplo material escrito, principalmente em seu livro *Mein Kampf*, em que comenta suas estratégias propagandísticas, sua retórica.

1. Hitler: suas ideias, sua linguagem, sua retórica

A linguagem de Hitler foi assim descrita pelo jornalista Richard Breiting, que o entrevistou em 1931:

Ele usava uma linguagem simples, direta que o povo comum podia entender, sentenças curtas, *slogans* emotivos e poderosos[...] Não havia adjetivações no que ele dizia, tudo era absoluto, descompromissado. Ele parecia falar direto do coração e expressar seus próprios medos e desejos mais profundos [...] ³ (BREITING, apud CALIC, 1968, p. 233).

Na esteira do pensamento de Aristóteles, para Hitler a audiência é o fim ou objeto do discurso. Ele sabia que tinha que adequar seu discurso às massas e que para isso precisava conhecer seu povo. E ele não só o conhecia

¹ “I know that men are won over less by the written than by the spoken word, that every great movement on this earth owes its growth to orators and not to great writers.”

² No âmbito deste trabalho, todos os trechos citados foram traduzidos pela autora. Considerando o grande número de citações, para facilitar a leitura, optou-se por deixar as traduções no corpo do texto e os originais em pé de página.

³ He used simple, straightforward language that ordinary people could understand, short sentences, powerful, emotive slogans [...] There were no qualifications in what he said; everything was absolute, uncompromising, irrevocable, undeviating, unalterable, final. He seemed to speak straight from the heart, and to express their own deepest fear and desires [...]

como o detestava e desprezava. Para o *Führer*, “As massas são lentas, sempre exigem um certo tempo para ficarem prontas para perceber algo, e é somente depois que as idéias mais simples são repetidas milhares de vezes que as massas vão ser capazes de as apreender” (HITLER, 1943, p. 114)⁴.

Grossos, mentalmente prejudicados, burros, são termos, segundo o historiador inglês Trevor Roper, usados por Hitler em seus textos orais e escritos para se referir ao povo alemão (HITLER, 2000, p. xxiii). E Hitler não escondeu seu desprezo pelo seu povo. Chegou até mesmo a dizer, em um discurso para 200.000 berlinenses, em 1926, que “[...] amplas massas são cegas e estúpidas e não sabem o que estão fazendo. Suas atitudes são primitivas”⁵ (KERSHAW, 1998, p.287). Foi muito aplaudido.

É esse desdém de Hitler para com seu povo que norteia sua retórica. Um princípio fundamental de sua propaganda é a repetição, uma figura retórica. Segundo ele, a melhor técnica propagandista não vai lograr êxito se não se tiver em mente um princípio fundamental ao qual se dá grande e constante atenção. Por isso, a propaganda deve limitar-se a alguns poucos pontos que devem ser repetidos inúmeras vezes. Ainda segundo Hitler,

[...] a receptividade das massas é muito limitada; sua inteligência é pequena, mas seu poder de esquecer é enorme. Por conseguinte, toda propaganda eficaz deve utilizar alguns *slogans*, repetidos inúmeras vezes até que o último membro do público entenda o que você quer que ele entenda com seu *slogan*” (HITLER, apud RAUSCHING, 1939, p.233)⁶.

⁴ The masses are slow moving and always require a certain time before they are ready even to notice something, and only after the simplest ideas are repeated thousands of times will the masses remember them.”

⁵ “the broad masses are blind and stupid and don’t know what they are doing. They are primitive in attitude.”

⁶ [...] the receptivity of the masses is very limited; their intelligence is small, but their power of forgetting is

De fato, foram poucos os pontos em que Hitler focou sua propaganda nazista: a má situação econômica da Alemanha, o acordo de Versalhes, “corrupto e covarde”, os “criminosos de novembro”, que “esfaquearam a Alemanha pelas costas”, em 1918, o comunismo, e os judeus, para ele as piores criaturas do mundo. Segundo Hitler, convencer o povo a lutar contra vários inimigos ao mesmo tempo é contraproducente, uma vez que as massas podem questionar se realmente todos os outros estão errados e o seu movimento sozinho é o certo (HITLER, Discurso em Munique, 27/02/1925). Assim, segundo o *Führer*, é necessário indiciar um único inimigo e marchar contra um único inimigo. Como seus inimigos eram numerosos, Hitler acreditava que é parte do gênio de um grande líder fazer adversários de diferentes campos parecerem como de uma única categoria. A categoria eleita por Hitler foi a dos judeus (VON MALTITZ, 1973, p.129).

A Teoria retórica de Hitler também enfatiza o raciocínio preto no branco, tudo ou nada, porque "o pensamento do povo não é complicado, mas muito simples. Seu pensamento não tem vários matizes. Tem positivo e negativo, amor ou ódio, certo ou errado, verdade ou mentira, mas nunca o meio termo (HITLER, 1943, p.183).

Ele soube também usar muito bem a máxima ciceroniana que diz que o homem é movido mais pela paixão do que pela razão. Para Hitler, a persuasão deve ser dirigida principalmente às emoções e muito pouco à razão, pois a grande maioria da população teria uma natureza feminina: seus pensamentos e ações seriam determinados mais pelos sentimentos do que pela lógica (HITLER, 1943, p.183).

Hitler era principalmente preconceituoso em relação às mulheres. Declarou que

enormous. Consequently, all effective propaganda must harp on a few slogans until the last member of the public understands what you want him to understand by your slogan.

convencer as mulheres com argumentos lógicos é sempre impossível (HITLER, 2000, p. 414).

Além da persuasão pelo *pathos*, ou se sobrepondo a ela, a estratégia retórica de Hitler era eivada de argumentação contenciosa, falaciosa. Para Hitler, um elemento indispensável da sua teoria retórica era a mentira. Hitler reconhece a vantagem de mentir e descreve sua estratégia retórica para contar a grande mentira:

Uma grande mentira tem grande credibilidade, porque, com a simplicidade primitiva de seus sentimentos, as massas são vítimas mais facilmente de uma grande mentira do que de uma pequena mentira. Por conseguinte, da mentira mais evidente algo permanecerá (HITLER, 1943, p. 231)⁷.

Entretanto, Hitler, para preservar seu *ethos* de honestidade, esclarece que em seu benefício próprio ele jamais contaria uma mentira, mas que não há nenhuma falsidade que ele não perpetuaria em prol da Alemanha (HITLER, 1943, p. 232).

Naturalmente que, para o *Führer*, consciência era irrelevante: a propósito disse que a consciência é uma invenção judaica como a circuncisão e que sua tarefa era libertar os homens das ideias sujas e degradantes de consciência e moralidade (WAITE, 1977, p. 16).

Sua maior mentira foi o antissemitismo. Hitler fez dos judeus estrategicamente seu bode expiatório. Em 1926 ele disse a um de seus assistentes:

O antissemitismo é um expediente revolucionário útil e conveniente. Meus judeus são reféns valiosos que me foram dados pelas democracias. Você vai ver quão pouco tempo precisaremos para perturbar as ideias de todo o mundo, simplesmente por atacar o judaísmo. O

⁷ “In the size of the lie there is a certain factor of credibility, because, with the primitive simplicity of their feelings the masses fall victim more easily to a big lie than to a small one. [...] Consequently, from the most bold lie something will remain.”

antissemitismo é inquestionavelmente a arma mais importante no meu arsenal de propaganda e eu a uso com eficiência quase mortal (WAITE, 1977, p. 362)⁸.

Hitler referia-se aos judeus, metaforicamente, como parasitas, bactérias e vírus. A ideologia nazista foi fundada na ideia fantasiosa de que a Alemanha era um organismo vivo contaminado por uma doença – os judeus –, que acabaria por causar a morte da nação. Segundo Alexander Bein, as figuras e metáforas usadas na descrição dos judeus foram tão poderosas que levaram o povo alemão a não saber distinguir a realidade da imagem criada por Hitler (BEIN, 1980, p.237).

Em suma, ele construiu uma teoria retórica pragmática e maquiavélica, baseada numa análise cínica de sua audiência, enfatizando a repetição, o antissemitismo, o raciocínio em preto e branco, a mentira e o apelo emocional. Teve ainda como grande aliada sua voz, uma voz que ficou na história.

William Shirer, correspondente da CBS que sempre ouvia os discursos de Hitler pelo rádio disse que ele tinha o mágico poder de influenciar milhões com sua voz (SHIRER, 1961, p. 46).

H. Trevor Roper, estudioso do nazismo, disse que “Hitler, no início, tinha apenas sua voz [...] que era seu único instrumento de poder. Seu único ativo era seu poder demagógico sobre as massas, a sua voz”⁹ (TREVOR HOPER, 1974, p. 3).

Como se sabe, os antigos já pregavam a importância da voz para expressar as emoções.

Para Aristóteles,

⁸ Anti-Semitism is a useful revolutionary expedient. My Jews are a valuable hostage given to me by the Democracies. You will see how little time we need to upset the ideas of the whole world simply by attacking Judaism. Anti-Semitism is beyond question the most important weapon in my propaganda arsenal and I use it with almost deadly efficiency.

⁹ “Hitler, at the beginning, had only his voice.that was his only instrument of power. His only asset was his demagogic power over the masses, his voice.”

É, essencialmente, uma questão de correto controle da voz para expressar as várias emoções — de falar em voz alta, macia, ou entre os dois tipos ; tom alto, baixo ou intermediário; de diversos ritmos que se adequam a vários assuntos. Estas são as três coisas - volume do som, modulação de Tom e ritmo — que um falante deve ter em mente (*Aristóteles*, *Retórica*, III, 1.4)¹⁰.

Também Quintiliano, no *Institutio Oratoria*, mostrou a importância da voz na expressão das emoções:

É levantando, abaixando ou inflexionando a voz que o orador agita as emoções de seus ouvintes, e é à medida que difere a voz e a frase que difere o que queremos despertar se a indignação ou a pena do juiz.

[...]

Mas a eloquência varia tom e ritmo, expressando pensamentos sublimes com elevação do tom, pensamentos agradáveis com doçura, e os comuns com enunciado suave e em cada expressão, sua arte está em sintonia com as emoções das quais é o porta-voz (Quintiliano, *Institutio Oratoria*, I, 24,25)¹¹.

Também pela qualidade de sua voz, e por saber fazer bom uso dela, Hitler teve grande sucesso¹². Não se pode negar que Hitler

atingiu plenamente seus objetivos, a adesão incontestável de seu auditório. Daí a importância que se atribui à retórica de Hitler. Sua ampla e incontroversa recepção constitui evidência do alcance persuasivo da retórica para a propaganda.

2. O discurso de Hitler de 4 de maio de 1941¹³

Vejam então algumas considerações sobre um de seus discursos, pronunciado em 4 de maio de 1941, no Parlamento Alemão, em Berlim¹⁴.

No prólogo desse discurso, Hitler se dedica a condenar o inimigo e assegurar a seus ouvintes sua própria pureza e boas intenções. No primeiro parágrafo, ele elogia aqueles que estão em ação bélica e, humildemente, insinua que ele espera ser perdoado por tomar tempo daqueles que estão em atuação, fazendo-os ouvir seu discurso — e isto é dito de forma magistral. Ele não se refere abertamente aos militares cujos feitos são inúmeros e no seu entender, louváveis, nem a si mesmo como um líder humilde, merecedor de louvor, mas, apresentando-se todo encantador, sutilmente cria a impressão em seus ouvintes de que assim o é:

No momento em que contam apenas atos e em que palavras são de pouca importância, não é minha intenção aparecer diante de vós, os representantes eleitos do povo alemão, mais frequentemente do que o absolutamente necessário. A primeira vez que falei com vocês foi na eclosão da guerra quando, graças à conspiração anglo-francesa contra a paz, a cada tentativa de um entendimento com a Polônia, o

¹⁰ It is, essentially, a matter of the right management of the voice to express the various emotions -- of speaking loudly, softly, or between the two; of high, low, or intermediate pitch; of the various rhythms that suit various subjects. These are the three things -- volume of sound, modulation of pitch, and rhythm -- that a speaker bears in mind.

¹¹ It is by the raising, lowering or inflexion of the voice that the orator stirs the emotions of his hearers, and the measure, if I may repeat the term, of voice or phrase differs according as we wish to rouse the indignation or the pity of the judge. For, as we know, different emotions are roused even by the various musical instruments, which are incapable of reproducing speech. [...]But eloquence does vary both tone and rhythm, expressing sublime thoughts with elevation, pleasing thoughts with sweetness, and ordinary with gentle utterance, and in every expression of its art is in sympathy with the emotions of which it is the mouthpiece.

¹² Veja-se o vídeo do discurso de Hitler analisado neste artigo.

<http://www.youtube.com/watch?v=joLcNUnIAi8>

¹³ A íntegra deste discurso está disponível, em inglês, em <http://www.humanitas-international.org/showcase/chronography/speeches/1941-05-04.html>

¹⁴ Não se pretende aqui analisar a íntegra do discurso, em razão da limitação do espaço disponível. Busco no discurso amostras das estratégias mais utilizadas por Hitler e as análises se pautam nos parâmetros retóricos clássicos nos quais Hitler se inspirou.

que de outra forma teria sido possível foi frustrado¹⁵ (HITLER, Discurso proferido em 04/05/1941 para o Parlamento Alemão).

O apelo de Hitler ao *ethos* é constante, neste discurso ele não perde nenhuma oportunidade para se louvar, mas é mais intenso no prólogo, onde começa a construir seu *ethos* de pessoa superior, sugerindo que tem grande preocupação com a vida e a felicidade de cada indivíduo, sejam alemães ou não.

Considerarei que eu devia isso ao nosso povo alemão e aos inúmeros homens e mulheres que estão em campos opostos, que, como indivíduos, foram tão dignos quanto inocentes de culpa, para apelar para o senso comum e a consciência destes estadistas [...] Eu, portanto, mais uma vez declarei publicamente que a Alemanha não exigiu nem pretendeu exigir qualquer coisa da Grã-Bretanha ou da França, que era loucura continuar a guerra e, acima de tudo, que o flagelo das armas modernas de guerra, uma vez colocadas em ação, seria inevitavelmente devastador de grandes territórios (HITLER, Discurso proferido em 04/05/1941 para o Parlamento Alemão)¹⁶.

Na sequência, Hitler continua aproveitando todas as oportunidades para se apresentar como uma pessoa que fez inúmeros

apelos pela paz, ou que buscou a paz acima de tudo. Sem dúvida esse discurso de Hitler faz um uso exemplar dessa estratégia retórica, para seu benefício, como se pode ver nos trechos seguintes:

Todos os meus esforços para chegar a um entendimento com a Grã-Bretanha foram destruídos pela determinação de um pequeno grupo que, quer se trate de motivos de ódio ou por uma questão de ganho material, rejeitou cada proposta alemã para um entendimento devido a sua vontade, que nunca escondeu, de recorrer à guerra, o que aconteceu¹⁷ (HITLER, Discurso proferido em 04/05/1941 para o Parlamento Alemão).

[...]

Mais uma vez eu aproveitei a oportunidade de exortar o mundo para fazer as pazes. E aconteceu o que eu previa e profetizei naquele tempo. Minha oferta de paz foi interpretada como um sintoma de medo e covardia (HITLER, Discurso proferido em 04/05/1941 para o Parlamento Alemão)¹⁸.

[...]

Repetidas vezes eu proferi essas advertências contra esse tipo específico de combate aéreo, e o fiz por mais de três anos e meio (HITLER, Discurso proferido em 04/05/1941 para o Parlamento Alemão)¹⁹.

[...]

Deus sabe que eu queria a paz. Mas eu não posso fazer nada a não ser proteger os interesses do Reich com os meios que, graças a Deus, estão à

¹⁵ At a time when only deeds count and words are of little importance, it is not my intention to appear before you, the elected representatives of the German people, more often than absolutely necessary. The first time I spoke to you was at the outbreak of the war when, thanks to the Anglo-French conspiracy against peace, every attempt at an understanding with Poland, which otherwise would have been possible, had been frustrated.

¹⁶ ...I considered that I owed it to our German people and countless men and women in the opposite camps, who as individuals were as decent as they were innocent of blame, to make yet another appeal to the common sense and the conscience of these statesmen... I therefore once more publicly stated that Germany had neither demanded nor intended to demand anything from Britain or from France, that it was madness to continue the war and, above all, that the scourge of modern weapons of warfare, once they were brought into action, would inevitably ravage vast territories." (p. 3)

¹⁷ All my endeavors to come to an understanding with Britain were wrecked by the determination of a small clique which, whether from motives of hate or for the sake of material gain, rejected every German proposal for an understanding due to their resolve, which they never concealed, to resort to war, whatever happened.

¹⁸ Once again I seized the opportunity of urging the world to make peace. I foresaw and prophesied at that time happened. My offer of peace was misconstrued as a symptom of fear and cowardice.

¹⁹ Again and again I uttered these warnings against this specific type of aerial warfare, and I did so for over three and a half months.

nossa disposição²⁰ (HITLER, Discurso proferido em 04/05/1941 para o Parlamento Alemão).

[...]

Além de construir seu *ethos*, vai, paralelamente, atribuindo a culpa dos danos causados pela guerra a Churchill e aos estadistas inimigos:

O homem por trás deste plano fanático e diabólico para fazer a guerra a todo o custo foi o Sr. Churchill. Seus associados foram homens que já formam o governo britânico. Estes esforços receberam o apoio mais poderoso, abertamente e secretamente, das chamadas grandes democracias em ambos os lados do Atlântico²¹ (HITLER, Discurso proferido em 04/05/1941 para o Parlamento Alemão).

Começa então a atacar os judeus:

Por trás desses homens estavam os grandes interesses financeiros internacionais judaicos que controlam os bancos e a bolsa de valores bem como a indústria de armamento. E agora, como antes, eles farejaram a oportunidade de fazer seu negócio desagradável. E assim, justamente como antes, não houve nenhum escrúpulo de sacrificar o sangue dos povos. Este foi o início desta guerra. Algumas semanas mais tarde o estado que foi o terceiro país na Europa, a Polônia, mas tinha sido irresponsável o suficiente para permitir-se a ser usado para os interesses financeiros destes belicistas, foi aniquilado e destruído²² (HITLER, Discurso proferido em 04/05/1941 para o Parlamento Alemão).

²⁰ God Knows that wanted peace. But I can do nothing but protect the interests of the Reich with those means which, thank God, are at our disposal.

²¹ The man behind this fanatical and diabolical plan to bring about war at whatever cost was Mr. Churchill. His associates were the men who now form the British Government. These endeavors received most powerful support, both openly and secretly, from the so-called great democracies on both sides of the Atlantic.

²² Behind these men there stood the great international Jewish financial interests that control the banks and the Stock Exchange as well as the armament industry. And now, just as before, they scented the opportunity of doing their unsavory business. And so, just as before, there was no scruple about sacrificing the blood of the peoples. That was the beginning of this war. A few weeks later the State

Quanto ao apelo pelo *pathos*, este recurso é sem dúvida o mais utilizado por Hitler para mover seus ouvintes, sua maior ferramenta – para persuadir sem mostrar que está querendo persuadir.

O discurso em análise, apesar de aparentemente informativo, de fato o que pretende é persuadir a audiência de que Hitler (Alemanha) é do bem e Churchill (Grã-Bretanha) é do mal. E que todos os fatos que ocorreram são justificáveis por parte da Alemanha, e injustificáveis por parte dos ingleses.

Neste discurso ele apela pelo *pathos* de dois modos: de um modo positivo, atribuindo imagens e frases positivas em sua descrição da Alemanha, do Reich e de si mesmo, e de um modo negativo, criando emoções negativas quando fala de Winston Churchill. Seus ataques aos inimigos estão centrados na pessoa de Churchill. Alguns dos adjetivos que ele usa para descrever Churchill (ou as ações de Churchill) são *fanático, diabólico, inescrupuloso, bêbado, conspirador, descuidado, criminoso, louco, paralítico, anormal, maldoso, egoísta, instigador, mau soldado, mau político, exagerado, distorcedor da verdade, desesperançoso e perdedor*. Disse sobre Churchill: “O dom que possui o Sr. Churchill é o dom de mentir com uma expressão piedosa no rosto e distorcer a verdade, até finalmente transformar em gloriosas vitórias as derrotas mais terríveis”²³.

Hitler primeiro denuncia as injustiças da guerra contra seu próprio povo, por exemplo, “não havia escrúpulo em sacrificar o sangue do nosso povo” e então dirige sua fúria a seu alvo preferido: Churchill. Entretanto, nem todos os ataques a Churchill neste discurso são

that was the third country in Europe, Poland, but had been reckless enough to allow herself to be used for the financial interests of these warmongers, was annihilated and destroyed.

²³ “The gift Mr. Churchill possesses is the gift to lie with a pious expression on his face and to distort the truth until finally glorious victories are made out of the most terrible defeats.”

explícitos, embora muitos o sejam. Muitas das invectivas são feitas por implicação e comparação. Por exemplo, Hitler fala repetidas vezes do desejo da Alemanha de beneficiar seus países vizinhos, e se expressa de uma forma que implica que a Grã-Bretanha e Churchill são maus por se esforçarem para impedir que os alemães justos propiciem a paz e a segurança a seus vizinhos: “As democracias sustentadas pelos judeus que só conseguem pensar em termos de capitalismo [...]” são, naturalmente, os inimigos do Reich, que “sempre tem se esforçado para construir e fortalecer as nações vizinhas”. Portanto, se Churchill era um tal monstro, e se ele (Hitler) havia apelado incontáveis vezes pela paz e pela liberdade – sem nenhum aval do adversário –, a Alemanha é forçada a agir. Com esse argumento falacioso, Hitler consegue uma justificativa ao mesmo tempo lógica e emocional para suas ações, sem deixar também de reforçar seu *ethos* de grande estadista. Ele persuade, assim, seu auditório, o povo alemão, a acreditar que se justifica atacar seus inimigos pelo fato de eles serem do mal.

O restante deste discurso de Hitler é composto por meio dessa lógica emocionalmente conduzida. Ele descreve e justifica as ações do estado até o momento em que o discurso é proferido, seguindo este padrão: primeiro louva a Alemanha, apresentando-a como amável e benevolente e alega que todas as outras nações precisam desesperadamente de sua orientação e apoio. Ele ressalta então seu modo “exemplar” de agir: “acordo após acordo, que fez com as nações vizinhas”, “[...] não exigiu nada [...] mas só ofereceu vantagens” para os seus vizinhos. Depois de estabelecer a bondade da Alemanha e dele próprio, Hitler denuncia alguma traição de Winston Churchill como causa de lutas e mortes no continente. Por exemplo, A invasão da Grécia “não foi dirigida contra a Grécia”, assegura Hitler, mas contra as forças britânicas que a ameaçavam. Hitler disse: A propósito disso, eu devo

afirmar categoricamente que esta ação não foi dirigida à Grécia²⁴:

A Alemanha não tinha intenção de iniciar uma guerra nos Balcãs. Ao contrário, era nossa intenção honesta, na medida do possível, contribuir para a resolução do conflito com a Grécia por meios que seriam toleráveis para os legítimos desejos da Itália²⁵ (HITLER, Discurso proferido em 04/05/1941 para o Parlamento Alemão).

Hitler quis dar todas as oportunidades para a Iugoslávia participar do Pacto do Eixo e obter todas as vantagens disponíveis para os amigos do Reich, mas a “Iugoslávia foi vítima da intriga britânica”. A Alemanha foi forçada a invadi-la e Hitler diz: “Deus sabe que eu queria a paz”. Apelou também para o testemunho de seus ouvintes: “A maioria de vocês, especialmente meus antigos companheiros de partido que estão entre vocês, sabe quais os esforços que fiz para estabelecer um entendimento simples e relações de fato amigáveis entre Alemanha e Iugoslávia”²⁶.

Na última parte do discurso, Hitler faz inúmeros apelos às emoções dos militares. Frases como “Nada é impossível para o soldado alemão” e “a formação dos nossos oficiais é excelente” são frequentemente ditas quando Hitler descreve as estatísticas das batalhas. Ao mesmo tempo, Hitler continua seus ataques a Churchill, concluindo assim a sua avaliação do primeiro-ministro britânico:

Churchill, um dos curiosos mais desesperados em estratégia, que conseguiu perder dois palcos

²⁴ “In this connection I must state categorically that this action was not directed against Greece.”

²⁵ Germany had no intention of starting a war in the Balkans. On the contrary, it was our honest intention as far as possible to contribute to a settlement of the conflict with Greece by means that would be tolerable to the legitimate wishes of Italy.

²⁶ Most of you, especially my old Party comrades among you, know what efforts I have made to establish a straightforward understanding and indeed friendly relations between Germany and Yugoslavia.

de guerra em um único golpe. O fato de este homem, que em qualquer outro país seria submetido à corte marcial, ter ganho a admiração como primeiro-ministro não pode ser interpretado como uma expressão de generosidade, como a que foi concedida por senadores romanos para generais honrosamente derrotados em batalha. É apenas a prova daquela cegueira perpétua com a qual os deuses afligem aqueles a quem estão prestes a destruir²⁷ (HITLER, Discurso proferido em 04/05/1941 para o Parlamento Alemão).

Hitler conclui seu discurso com algumas palavras sobre a nobreza do *Reich*, os desejos puros do povo e a moralidade de ambos:

Posso assegurar-lhes que eu olho para o futuro com grande confiança e perfeita tranquilidade O Reich alemão e seus aliados representam o poder, militar, econômico e, sobretudo, em aspectos morais, que é superior a qualquer possível coligação no mundo. As forças armadas alemãs sempre vão fazer a sua parte, sempre que for necessário. A confiança do povo alemão sempre acompanhará os seus soldados²⁸ (HITLER, Discurso proferido em 04/05/1941 para o Parlamento Alemão).

Certamente deixando seus compatriotas exultantes e orgulhosos, cada vez mais motivados e dispostos a seguir os passos de seu *Führer*.

²⁷ Churchill, one of the most hopeless dabblers in strategy, thus managed to lose two theaters of war at one single blow. The fact that this man, who in any other country would be court-martialed, gained fresh admiration as Prime Minister cannot be construed as an expression of magnanimity such as was accorded by Roman senators to generals honorably defeated in battle. It is merely proof of that perpetual blindness with which the gods afflict those whom they are about to destroy.” (p. 10)

²⁸ I can assure you that I look into the future with perfect I can assure you that I look into the future with perfect tranquillity and great confidence. The German Reich and its allies represent power, military, economic and, above all, in moral respects, which is superior to any possible coalition in the world. The German armed forces will always do their part whenever it may be necessary. The confidence of the German people will always accompany their soldiers.

Considerações finais

Como se pôde ver, Adolf Hitler demonstra neste discurso uma magistral habilidade para o uso da persuasão retórica, especialmente do *ethos*, do *pathos*, eivados de falácias. De fato, suas maiores habilidades se baseiam em explorar as emoções de seus ouvintes para provocá-los à ação. Seu discurso demonstrou grande sutileza, e parece improvável que seus ouvintes tivessem plena consciência de que ele estava fazendo um esforço para desenvolver neles ódio a certos indivíduos e grupos. Quanto ao *logos*, seu uso foi mais restrito. Isso pode se dever ao fato de que não havia nenhuma lógica a que ele pudesse apelar para justificar suas ações. Hitler, no entanto, usava a estratégia emocional como seu trampolim para argumentos lógicos. Embora ele nunca tenha dito: “democracias são apoiadas pelos judeus e todos os judeus são do mal, portanto, democracias são o mal”, ele implicitamente utiliza essa lógica silogística.

Através da análise deste discurso de Hitler vê-se que apelos ao *pathos* e *ethos* podem substituir grande parte da necessidade de argumento lógico em uma situação persuasiva. E certamente estas e outras intervenções combinadas com as ações efetivas do *Reich* demonstram como a emoção e a confiança no *ethos* do orador podem motivar tão eficazmente (ou mais) que a lógica sozinha.

Entretanto, a habilidade do *Führer* não se restringe somente à elaboração de seus discursos conforme os preceitos da persuasão retórica. Cumpre lembrar a importância do *kairós* (*opportunitas*) no contexto da retórica. No caso em pauta, a retórica de Hitler teve sucesso não só por causa de seu carisma e seu domínio da *pronunciatio*, mas também por ter falado no tempo oportuno: tempo em que a Alemanha estava desmoralizada e desorganizada, após a Primeira Guerra Mundial, e em que o povo alemão ansiava por uma saída da falência econômica e da

vergonha cultural. Hitler, com sua oratória nacionalista, manipulou, mais que persuadiu, o povo alemão e encarnou, naquele contexto, o papel de salvador da pátria.

Segundo Cialdini (2001, p. 78), manipulação é mais que persuasão: “é a habilidade de produzir um tipo distinto de resposta automática e estúpida do povo, uma disposição de dizer sim sem pensar primeiro”. Para Festinger (1957, p. 179), na manipulação o manipulador ultrapassaria o campo da consciência do manipulado, transformando-o num objeto.

Entendemos, no entanto, a despeito das posições desses estudiosos, que seria necessário relativizar o poder que se costuma atribuir à manipulação, não responsabilizando apenas o manipulador – dever-se-ia analisar a relação dialógica que se estabelece no par manipulador-manipulado, em que o último, dotado de livre-arbítrio, seria corresponsável pelo engano de que possa ser alvo.

Nesse sentido, afirma Souza (2000):

[...] à eventual mentira do orador não tem que, necessariamente, seguir-se o engano do auditor. O manipulado não pode ser visto como autômato ou presa fácil de um qualquer orador menos escrupuloso, sob pena disso ofender a sua própria dignidade de ser humano. É o exercício da sua autonomia e liberdade de formação pessoal que o constitui como responsável pelos seus actos. E o acto retórico corresponde apenas a uma entre tantas outras situações do seu percurso existencial, em que igualmente é chamado a compreender o que se passa à sua volta, a avaliar e a tomar decisões (SOUZA, 2000, p. 257).

Sob essa ótica, poder-se-ia entender que as atrocidades de Hitler teriam tido respostas positivas pelo menos por boa parte do povo alemão que teria se deixado manipular por uma retórica do mal, pela grande mentira de seu *Führer*.

Referências

ARISTOTLE. **Art of Rhetoric**. Trad. de J.H. Freese. Cambridge, London: Harvard University Press, 2000.

BEIN, Alexander. **Die Judenfrage**: Biography and Weltproblems (2 volumes). Stuttgart: Deutsche Verlags-Anstalt, 1980.

CALIC, Edouard. **Ohne Maske**: Hitler-Breiting Geheimgespräche. Frankfurt: Frankfurter Societäts-Druckerei, 1968.

CIALDINI, Robert B. **Influence, Science and Practice**. Boston, London: Allyn and Bacon, 2001.

FESTINGER, Leon. **A Theory of Cognitive Dissonance**. Evanston, White Plains: Row, Peterson and Co., 1957.

FISCHER, Klaus. **Nazi Germany: A New History**. New York: Continuum, 1995.

HITLER, Adolf. **Mein Kampf**. Boston: Houghton Mifflin Company, 1943.

HITLER, A. **Hitler's Table Talk, 1941-1944**: His Private Conversations, trad. Norman Cameron and R. H. Stevens. New York City: Enigma Books, 2000

KERSHAW, Ian. **Hitler: 1889-1936 Hubris**. New York-London: W.W. Norton & Company, 1998

QUINTILIAN. **Institutio Oratoria**. The Loeb Classical Library, Trad. H.E. Butler, 1920.

RAUSCHING, H. **Hitler Speaks**. London: Thornton Butterworth, 1939.

SHIRER, William. **The Rise and Fall of the Third Reich: A History of Nazi Germany**. New York: Simon and Schuster, 1960.

SOUZA, Américo de. **A Persuasão**: Estratégias para uma comunicação influente. Tese de mestrado em Ciências da Comunicação inédita. Universidade da Beira Interior, 2000.

TREVOR ROPER, H. **Introduction to The Hitler File**. A Social History of Germany and the Nazis, 1918-1945 London: Grunfield Books, 1974.

VON MALTITZ, H. **The Evolution of Hitler's Germany**. New York: McGraw-Hill, 1973

WAITE, G.L.R. **The Psychopathic God, Adolf Hitler**. New York: DaCapo Press, 1977.