

A ADESÃO EM PERELMAN: REFLEXÕES SOBRE O PENSAMENTO RETÓRICO¹

Emmanuelle Danblon²

Introdução

O *Tratado da Argumentação* de Perelman e Olbrechts-Tyteca marca etapa crucial na renovação dos estudos da argumentação no século XX. Desde o início, a empreitada se declara abertamente aristotélica, como o testemunha o subtítulo *La Nouvelle Rhétorique*. Por essa razão, a questão do auditório é objeto de uma reflexão ainda bem mais rica, porque ela se ancora em uma problemática própria das sociedades modernas.

1 A Nova Retórica como teoria da adesão

A reflexão de Perelman sobre o auditório se oferece como um conjunto de intuições tão brilhantes quanto fecundas sobre as fontes e o estatuto da adesão, a tal ponto que, segundo ele, o campo da retórica deve doravante definir-se como:

[...] o estudo dos meios de argumentação, não pertencentes à lógica formal, que permitem obter ou aumentar a adesão de outrem às teses que se lhe propõem ao seu assentimento (PERELMAN, 2004, p. 57).

E ele acrescenta que esse campo de reflexão deve forçosamente se situar nos confins da lógica e da psicologia. Antes de tudo, a lógica se dá como o antímodo da retórica, assim como, em Aristóteles, a dialética era correlata

¹ Referência da publicação original:

DANBLON, Emmanuelle. L'adhésion chez Perelman. Réflexions sur la pensée rhétorique. In: OLIVEIRA, Eduardo Chagas (Org.). **Chaïm Perelman**: Direito, Retórica e Teoria da Argumentação. Feira de Santana: Universidade Estadual de Feira de Santana; Núcleo Interdisciplinar de Estudos e Pesquisas em Filosofia, 2004. p. 81-93.

² Docente da Université Libre de Bruxelles (ULB), Bélgica. E-mail: Emmanuelle.Danblon@ulb.ac.be.

(*antistrophe*) à *retórica*. De fato, enquanto o nominalismo e o positivismo desejavam reduzir a retórica ao estudo da argumentação por provas formais, comparáveis ou, ao menos, análogas às aquelas que se encontram nas demonstrações, Perelman procura dar à disciplina oratória todo seu relevo humano e social, e disso, então, o interesse declarado pela psicologia, ainda que ele prefira a intenção programática ao pensamento sistemático:

A argumentação a respeito das interpretações da experiência entrará em jogo, e os procedimentos utilizados para convencer o adversário farão, é claro, parte de nosso campo de estudo. É o que acontecerá quando o comerciante pretende defender a brancura de um brilhante onde o comprador vê reflexos amarelados, quando o psiquiatra se opõe às alucinações de seu paciente, quando o filósofo expõe suas razões para recusar objetividade à aparência (PERELMAN, 2004, p. 58).

Ainda a respeito disso, Perelman é aristotélico já que, como o autor da *Retórica*, ele protege sua disciplina de qualquer redução ao pensamento formal, exigindo para ela uma teoria das paixões – dir-se-ia hoje, “uma teoria das emoções”.

2 Persuadir e convencer

Esse novo programa retórico está fundamentado na vontade de ultrapassar a distinção clássica entre convicção e persuasão. A primeira é tida como aquela que se dirige à razão, enquanto a segunda solicitaria as emoções. Mas Perelman destaca o fato de que essa oposição não pode satisfazer um pensamento que busca ultrapassar os quadros de um racionalismo estreito. Se a retórica cuida da adesão, isso implica que o orador deve juntar um preço ao papel que desempenha o auditório na formação dos argumentos. Isso implica que o orador e o auditório devem formar uma comunidade argumentativa previamente a qualquer tentativa de persuasão, sem o que o auditório não seria capaz de escutar os argumentos do orador. Ora, os auditórios são variados. Por outras palavras: o que leva à adesão em certo caso não leva em outro, o que é válido ou razoável para alguns não será obrigatoriamente para outros.

Atrás de tal constatação aparece o fantasma do relativismo, do subjetivismo, até mesmo do arbitrário das normas e decisões. Mas essa relatividade dos juízos toma, no pensamento moderno, um contorno particularmente trágico que não havia no pensamento aristotélico, não

preocupado, então, com a universalidade. De fato, na democracia ateniense, a relatividade dos juízos e auditórios não era problemática senão por razões práticas: “o que fazer para levar a adesão a um número maior?”. Frequentemente, aliás, diante da variabilidade dos auditórios, Aristóteles dá conselhos de orador em vez de teorizar.

Nascido em era filosófica que quer crer na universalidade dos direitos, o pensamento de Perelman não poderia satisfazer-se com conselhos práticos face à relatividade dos auditórios. É essa, sem dúvida, a razão pela qual só uma teoria retórica moderna poderia pensar a noção de “Auditório Universal”. Inspirada pela filosofia das Luzes, a noção é concebida como um princípio regulador, modelo ideal da razão humana. Procurei mostrar alhures³ o quanto o conceito de auditório universal permanecia ambivalente no pensamento de Perelman; aqui, apenas retenhamos que, em sua interação com os auditórios particulares, ele associa globalmente a oposição entre persuasão e convicção: “Propomo-nos chamar persuasiva a uma argumentação que pretende valer só para um auditório particular e chamar convincente àquela que deveria obter a adesão de todo ser racional” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2002, p. 31).

Então, mesmo que Perelman busque ultrapassá-la, a oposição tradicional entre persuadir e convencer encontra-se reforçada, já que ela funda a definição dos auditórios.

3 A noção de pseudo-argumento em Perelman

Essa dificuldade pode ser ilustrada pela noção de “pseudo-argumento”. Para Perelman, essa etiqueta recobre os casos em que um auditor poderia julgar um argumento *persuasivo*, não o considerando *convincente* no sentido de que ele não seria válido. Em outros casos, se utilizará um pseudo-argumento, esperando, com isso, persuadir o auditório a que se dirige. Imaginemos a seguinte situação: uma jovem africana, que chegou à Europa há pouco tempo, está ansiosa para ver o seu pequeno filho que está resfriado. Ela está persuadida de que a sua sogra, que ficou na África, envia maus fluidos à criança, o que lhe aumenta ainda mais a angústia. A mulher da casa onde a jovem trabalha assegura-lhe que as crianças sempre ficam doentes no inverno, e que alguns medicamentos e vitaminas contribuirão para o rápido restabelecimento de seu filho. Mas a moça não parece convencida. Sua

³ Para uma reflexão global sobre a noção do Auditório Universal em Perelman, ver Danblon, 2004.

empregadora lhe afirma, então, que as maldições perdem a eficácia em tal distância geográfica, e aí o argumento parece obter a sua adesão a ponto de tranquilizá-la completamente. A jovem decide, então, levar a criança ao médico para tratamento.

Nesse caso, Perelman afirmaria que aquela que busca persuadir a moça utiliza um pseudo-argumento, isto é, um argumento que ela, por si mesma, não julga convincente, mas que, segundo ela pensa, terá a sorte de persuadir o auditório particular ao qual ele é dirigido.

Essa pequena história aplicada à noção perelmaniana de pseudo-argumento revela, de imediato, as questões éticas e epistemológicas que esse conceito levanta. Antes de tudo, o pseudo-argumento se revela relativo a um ponto de vista: o do orador ou o do auditório. No caso em questão, dir-se-á que o argumento da distância geográfica e da má sorte não é qualificado por “pseudo” senão a partir do ponto de vista do orador, enquanto o argumento do inverno e de seu efeito sobre a fragilidade das crianças, mesmo que não persuade o auditório, não portará a etiqueta desqualificante que traduz seu caráter errôneo. Ora, se nós nos colocarmos no ponto de vista do auditório, o argumento da distância geográfica se revela, ao mesmo tempo, persuasivo (reconforta efetivamente a jovem) e convincente (o argumento, sem dúvida, se reveste de uma verdadeira validade a seus olhos). Noutros termos, o ponto de vista do orador e o do auditório não teriam o mesmo estatuto. O primeiro teria uma pretensão epistemológica que o segundo não poderia reivindicar. Essa assimetria se junta inegavelmente à oposição tradicional entre convencer e persuadir que, em geral, recorta a fronteira entre o racional e o irracional. Além disso, se tirarmos todas as consequências dessa constatação, será necessário admitir que nesse jogo da persuasão, o pensamento mágico, irracional, condição da adesão, está condenado a um estatuto de auditório *condenado ao particular*, enquanto o ponto de vista do orador pretende representar o de um auditório universal que se imporia como o bom uso da razão. Ora, o auditório universal encarna-se, presumidamente, em “todo ser humano adulto e normal”.

Aqueles que não se encontrariam convencidos pelos argumentos que emanam desse auditório estariam excluídos, desde então, da universalidade de direito? Perelman exprime o problema nestes termos:

Mas que fazer quando apresentando uma proposição que parece objetivamente válida, à qual todos os seres racionais deveriam aderir, se encontra um ou alguns

espíritos renitentes, que se obstinam em rejeitá-la? Pode-se ser levado, por isso, a modificar a concepção pessoal do auditório universal, mas pode-se também excluir os recalcitrantes do conjunto dos seres racionais (2004, p. 272)

A exemplo da hesitação que se nota em Perelman, o pensamento moderno oscila geralmente entre duas respostas a essa questão espinhosa. A primeira é aquela de um autoritarismo cientista que crê ver no reducionismo uma garantia definitiva da razão. Essa posição quer salvar a validade do risco da opressão: sacrifica a ética no altar da epistemologia. A segunda responde em termos de relatividade dos saberes e crê ver nessa posição uma garantia para a proteção da ética; ela corre, então, o risco do obscurantismo.

Buscaremos mostrar na sequência deste artigo que tal questão, em toda a sua complexidade, pode encontrar pistas de resoluções no seio de uma teoria retórica. A resposta retórica a essa tensão entre a ética e a epistemologia deve encontrar um caminho que transcenda a dicotomia esterilizante entre validade teórica, mas opressiva, e persuasão viva, mas irracional. A retórica deve, então, questionar-se sobre os limites da racionalidade, o que era claro aos olhos de Perelman. Este considerava que, de fato, a questão do razoável, central na argumentação, atingia a psicologia, a psicopatologia e a filosofia.

4 A retórica e os limites da racionalidade

Dentre as consequências de nossas ações, Jon Elster (1984, 1988) sustenta que elas são muito menos alcançadas do que o quanto são desejadas; é o caso do amor, da admiração, da espontaneidade. Mas, quando se trata de estados desejáveis, temos, às vezes, a tendência de tentar realizar pela vontade aquilo que não se poderia produzir senão por nosso desconhecimento: é o que Elster nomeia o “excesso de vontade”. Além disso, esses estados são tão difíceis de serem intencionalmente realizados em si mesmo, quanto de induzirem o outro: a injunção da espontaneidade é tão incoerente quanto a decisão pessoal de ser espontâneo.

A persuasão pertence, sem dúvida, a esses estados mentais que não podemos induzir, por ordem, a outro, e que não podemos realizar em nós mesmos por decisão intencional. Por outro lado, nota Elster, podemos buscar elaborar uma estratégia para atingir o alvo visado. Buscar-se-á, assim, obter um objetivo principal enquanto efeito secundário de um objetivo intermediário, como quando se lê para lutar contra a insônia. Os mecanismos

da persuasão parecem depender dessa estratégia elaborada em duas etapas, em que o efeito persuasivo se realiza “como” por inadvertência, de onde, então, a ambivalência da ação retórica: o orador persuadirá tanto melhor quanto não anunciar sua intenção de persuadir. Mas isso não faz dele forçosamente um manipulador. O caso do pseudo-argumento depende dessa estratégia em duas etapas, em que se visa a um alvo intermediário para obter um alvo principal por efeito secundário: a jovem, uma vez tranquilizada, leva o filho ao médico.

Perelman sustenta que a utilização do pseudo-argumento não é manipulação e justifica essa afirmação pela dimensão coletiva e partilhada do empreendimento: o auditório exige à sua maneira um tipo de argumentação fora do qual sua adesão seria impossível. Assim dando-lhe as condições de sua adesão, o auditório contribui para o “valor” da proposição. Entretanto, quando Perelman fala de “valor da proposição”, ele reduz os dois níveis do duplo mecanismo: certamente o auditório contribui para a eficácia do empreendimento, mas essa eficácia não é sinônimo de validade dos argumentos.

Segundo Elster, essas estratégias intermediárias são tipicamente empregadas nas psicoterapias, sem que, por isso, se possa falar sempre em manipulação. Eis aqui como ele descreve as coisas:

Grosso modo, o terapeuta deve crer em uma teoria para que a atividade terapêutica lhe pareça útil, e a atividade terapêutica será ineficaz se ele não pensar que ela é útil. O terapeuta e o paciente são os cúmplices de uma loucura a dois, mutuamente proveitosa (ELSTER, 1984, p. 32).⁴

Vê-se, ainda, aqui, o nível da eficácia misturar-se com o da validade dos meios colocados em ação. De fato, se o paciente e o terapeuta se tornam “cúmplices de uma loucura a dois”, isso implica que os meios colocados em ação para atingir o objetivo seriam da ordem da enganação ou da manipulação, mesmo se esta for coletiva. Elster não diz que há um enganador ou um enganado, mas ele deixa entender que há uma enganação *intencional* e *coletiva*. Elster insiste na enganação, Perelman no valor, mas cada um reflete misturando eficácia e validade.

4 N.T.: Nossa tradução para: “En des termes grossiers, le thérapeute doit croire en une théorie pour que l’activité thérapeutique lui paraisse utile, et l’activité thérapeutique sera inefficace s’il ne pense pas qu’elle est utile. Le thérapeutique et le patient sont les complices d’une folie à deux mutuellement profitable.”

Na análise desses mecanismos com objetivo intermediário, seria necessário, portanto, poder separar mais eficazmente a qualidade dos meios colocados em ação e a eficácia do empreendimento, sob o risco de se cair em utilitarismo que sustentaria, cinicamente, o “é válido o que se revelou eficaz”. A questão é tanto mais complexa, porque articula a ética ao epistemológico. Ora, qualquer que seja o ângulo a partir do qual se comece a reflexão, os autores têm a tendência de associar os dois níveis a fim de considerar o problema em sua globalidade. A dimensão pública e intencional da troca entre orador e auditório parece ser uma das condições de sucesso do empreendimento de persuasão. Esse acordo preliminar contribui muito para a eficácia, mas isso não concerne ainda à validade. O acordo preliminar entre orador e auditório transferiria o modelo do enganador e do enganado para um modelo de enganação coletiva, como sugere Elster.

5 Persuasão e enganação de si

Como a persuasão, a admiração e o amor, é paradoxal tanto decidir ser enganado quanto exigir de um auditório que ele seja enganado. Enganar-se é crer que P, pondo-se inteiramente no estado de espírito de crer que não-P. Davidson (1985) fala, nesses casos, do “eu dividido”, para explicar que o agente entreteria simultaneamente duas crenças contraditórias, não estando condenado à irracionalidade. De sua parte, Elster (1988, p. 4) observa que o fato de entreter crenças contraditórias depende de uma situação muito frequente. É o caso da criança que crê no Papai Noel, mesmo perguntando aos seus pais o preço do presente que eles lhe ofereceram. Sem utilizar o termo conotado de “eu dividido”, Elster afirma que as duas crenças não pertencem ao mesmo *domínio* da vida.

Transfiramos, agora, essas reflexões ao problema do pseudo-argumento. Na interação entre as duas mulheres, pode-se dizer que tanto o orador quanto o auditório “creem” que os dois argumentos são “válidos” ou “razoáveis”; no momento, evitamos, deliberadamente, o termo de validade. Além disso, o sucesso da persuasão está condicionado a um reconhecimento mútuo do orador e do auditório, e este dando lugar a uma articulação entre os dois tipos de crenças ou, até mesmo, entre dois universos de crença. Trata-se, nesse caso, segundo a expressão de Elster, de uma “loucura a dois mutuamente proveitosa”?

Esse reconhecimento mútuo, que estabelece um quadro no seio do qual podem se articular diferentes universos de crença, é mais específico aos mecanismos da ficção do que àqueles da armadilha ou da enganação (SCHAEFFER, 1999). Ora, o termo “pseudo-argumento” concerne mais ao léxico da armadilha ou da enganação.

Na perspectiva adotada aqui, se utilizará o argumento “como-se”⁵ de preferência a “pseudo-argumento”, a fim de insistir no caráter ficcional do empreendimento retórico. A noção de argumento “como-se” tem como ambição conservar o relevo próprio dos diferentes níveis de crenças, integrando-o inteiramente em um quadro de reconhecimento mútuo indispensável aos contextos de persuasão analisados aqui⁶. Se tal hipótese nos oferece pista de resolução face ao problema da manipulação, ela não diminui, por essa razão, a questão epistemológica da validade dos argumentos. Ora, se não se deseja abandonar o ideal de racionalidade, o problema da adesão deve integrar a questão da validade.

6 Qual estatuto para o “pensamento mágico”? O caso da etnopsiquiatria

As ligações entre a adesão e a validade colocam problemas análogos em etnopsiquiatria. Por razões similares às que são expostas aqui, tal disciplina deve, ela mesma, refletir sobre os limites da racionalidade. A etnopsiquiatria faz intervir universos de crença tradicionais no seio de um quadro terapêutico geral. Tal conduta apresenta analogia evidente com a utilização de argumentos “como-se”. Nos dois casos, encontramos-nos confrontados com a dupla questão colocada pelos mecanismos de adesão: pode-se aliar eficácia e validade conservando um ideal de racionalidade?

A esse respeito, encontramos em Nathan (1999) um argumentário construído sob a forma de um diálogo fictício. Certos argumentos em favor da validade revelam-se particularmente interessantes para a nossa reflexão.

Em primeiro lugar, aquele que emprega a noção de *expertise*: “O mestre do saber secreto, usando adivinhação e não o diagnóstico, expõe-se ao risco de maneira permanente e, primeiro, àquele de ser contraditado pelo

5 Sobre a noção técnica de “como-se” e seu papel na persuasão, permito-me remeter a Danblon, 2002.

6 É evidente que, em outros contextos, tais como os da propaganda política, podem interferir verdadeiros “pseudo-argumentos” destinados a obter a adesão do auditório por uma enganação bem real.

verdadeiro expert, que se torna, então, o doente”⁷ (NATHAN, 1999, p. 26 – grifos da autora).

O argumento de Nathan parece transferir o requisito de validade científica do método àquele do respeito ético da pessoa, condição, talvez, da eficácia da ação terapêutica. Mas, no plano epistemológico, o conceito de *expertise* defendida aqui é típico das sociedades orais, tradicionais, nas quais a validade de uma palavra é eminentemente dependente da qualidade – adivinhatória - da pessoa que a pronuncia (DETIENNE, 1967). Ora, aqui, esse conceito de *expert* é reivindicado desde os quadros epistemológicos de uma sociedade laicizada. Esse ponto de vista inverte simplesmente a hierarquia entre os auditórios. A noção de “verdadeiro expert” se torna o fato de auditórios particulares. Nessa perspectiva, a noção de auditório universal deve ser pura e simplesmente abandonada e, com ela, qualquer ideal de racionalidade.

Há, em seguida, um argumento que compromete a noção de crença: quando da execução do rito da chuva, os Bochimans *não creem* que o rito provoque a chuva (NATHAN, 1999, p. 44). O fato de falar de “crença”, nesse caso, tem, sem dúvida, algo de abusivo: a prática da ação ritual, que exige antes de tudo um conhecimento, uma técnica, isto é, um *know how* mais do que um *know that* (RYLE, 1978). Nesse caso, a realização da ação ritual produz sua eficácia própria que a dispensa, por isso, de qualquer justificação. Simultaneamente, o fato de que a ação ritual esteja assim imunizada contra a crítica torna a questão de sua validade *não-pertinente*.

Pode-se, então, levantar a hipótese de que essa eficácia se encontre de forma idêntica na persuasão retórica, que produz efeitos análogos àqueles do “pensamento mágico”, mas sobre um mundo ficcional. É o que vamos, agora, tentar justificar.

7 N.T.: Nossa tradução para: “Le maître du savoir secret, en usant de la divination et non du diagnostic, s'expose lui au risque de manière permanente, et d'abord à celui d'être contredit par le véritable expert qui devient alors le malade”.

7 O *wishful thinking*⁸ e a retórica

Parece, portanto, que a persuasão tenha parte ligada, ao menos em aparência, com os fenômenos tradicionalmente retomados sob a etiqueta de “limites da racionalidade”. Os exemplos nos quais pensa Perelman são bastante reveladores quanto a propósito:

Do mesmo modo, o paciente pode, em um tratamento psiquiátrico, desejar a sugestão que lhe será feita. E o soldado que parte para o combate pode, voluntariamente, submeter-se ao discurso patriótico muito pouco original que lhe é dirigido, assim como o passeante cansado se deixará levar por uma marcha cantada (2004, p. 85).

Os exemplos escolhidos por Perelman têm todos, em comum, o fato de que eles ilustram comportamentos humanos muito difundidos e que, entretanto, poderiam ser qualificados *a priori* de “irracionais”. O último dos três exemplos é típico do fato somático produzido pela ação ritual. O primeiro recobre o que chamamos correntemente *wishful thinking*; quanto ao caso do soldado, ele concerne tipicamente à retórica epidítica.

Haveria uma ligação entre fenômenos *a priori* tão distanciados quanto uma ação ritual, um discurso epidítico e uma tendência a tomar seus desejos por realidades? Mais precisamente, o *wishful thinking* é um fenômeno mental que consiste em transformar um desejo ou uma esperança em crença: desejar-se tanto algo que se pensa e se age “como se” a situação desejada existisse realmente ou fosse certamente se realizar. Nesse caso preciso, a fronteira entre o racional e o irracional se traduz pela questão em saber se somos crédulos do “como-se”. Em outros termos, o *wishful thinking* se ergue do engodo ou da ficção?

Observemos, de passagem, que se trata de uma prática linguística extremamente banal. Quando se quer encorajar alguém, dar-lhe segurança e restaurar-lhe a confiança, dir-se-lhe-á com naturalidade: “tudo dará certo”. Ora se não interpretarmos o enunciado em sua dimensão ficcional, dir-se-á que se trata de uma dimensão fundamentada em uma crença não justificada: um *wishful thinking*. Entretanto, é certo que nenhum interlocutor racional compreende o enunciado dessa maneira, mas interpreta diretamente o enunciado a partir dos efeitos que ele tem ambição de produzir: encorajar e assegurar o interlocutor. Para se convencer disso, basta imaginar que o

8 NT.: Seguindo o texto original francês, deixamos a expressão *wishful thinking* (pensamento ávido) sem tradução, por se tratar de termo técnico.

interlocutor exija justificações desse enunciado (cf. DANBLON, 2000): “ que é que você sabe disso? ”, “ que é que te faz dizer isso?”. O pedido de justificação, nesse caso, só pode ser interpretado como agressivo, o que é o sinal do fato de que o ato de linguagem de origem não poderia ser interpretado como uma banal predição. Essa observação nos permite destacar, de passagem, que a competência linguística dos locutores leva em consideração o estatuto ficcional de tais enunciados. A questão da validade não é pertinente nesse caso; é como se fosse neutralizada, mas os efeitos de persuasão permanecem intactos.

Ora, podemos supor que é exatamente aquilo que se produz no gênero epidítico que produz os elogios e as críticas. Aí, mais do que qualquer outro lugar em retórica, a capacidade ficcional vem em socorro da persuasão. Assim, como evoca Perelman, os soldados que se preparam para partir ao combate são tranquilizados e animados ao ouvir: “Venceremos porque somos os mais fortes”. Mas eles não “creem” que se trate aí de uma predição adivinhadora. Não é o caso também de que eles estejam em situação patológica de “eu dividido”, de enganação de si, de excesso de vontade, de *wishful thinking*. O estatuto ficcional do discurso epidítico é um postulado comum ao orador e ao auditório. Cada um sabe que a estratégia é colocada em ação com fins persuasivos. Neste caso – mais claramente ainda do que no caso dos argumentos “como-se” – o estatuto da ficção é assumido, como o sugeria Perelman:

Observariam, talvez, que o caso em que a argumentação retórica perde menos a sua eficácia, quando é percebida como expediente, é o do discurso epidítico ou do que dele se aproxima, ou seja, o caso em que já existe certa adesão às conclusões ou em que esta deve ser somente reforçada. Seria oportuno, pensamos, pesquisar quando, e segundo quais condições, a argumentação retórica percebida como expediente pode conservar sua eficácia (2004, p. 86).

Como o havia sentido Perelman, há um verdadeiro campo de investigação para a retórica. Tal reflexão deve forçosamente passar por um reexame da questão da racionalidade e de seus limites. É essa reflexão que quisemos começar neste artigo.

REFERÊNCIAS

ARISTÓTELES. **Retórica**. Trad. e Intro. Manuel Alexandre Júnior et al. Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda, 2006.

BILODEAU, Renée. La satisfaction d'être dupe. **Philosophiques**, 28/2, p. 381-394, 2001.

DANBLON, Emmanuelle. La probabilité selon Toulmin. Un réexamen à la lumière des actes de langage. In. ENGLEBERT, A. et al. (éds.). **Actes du XXIème Congrès International de Linguistique et Philologie Romanes**. Volume VII: Sens et fonctions, Tübingen, Niemeyer, 2000, p.143-151.

_____. La rationalité du discours epidictique. In. DOMINICY, M. et FRÉDERIC, M. (éds.). **La mise en scène des valeurs**. La rhétorique de l'éloge et du blâme. Lauzanne: Delachaux et Niestlé, 2001, p. 19-47.

_____. **Rhétorique et rationalité**. Essai sur l'émergence de la critique et de la persuasion. Editions de l'Université de Bruxelles, 2002. (Collection « Philosophie et Société »).

_____. Le langage de la preuve et l'auditoire universel chez Perelman. In. MEYER M. (éd.). **Perelman**. La nouvelle rhétorique. Presses Universitaires de France, 2004. Collection « Débats » dirigée par Y.-C. Zarka.

DAVIDSON, Donald. Deception and division. In: LePORE, Ernest; MAC LAUGHLIN, Brian (éds.). **Actions and Events**. Perspectives on the Philosophy of Donald Davidson. Oxford: Basil Blackwell, 1985. p.138-148.

DETIENNE, Marcel. **Les Maîtres de vérité dans la Grèce archaïque**. Paris: François Maspero, 1967.

DOMINICY, Marc; FRÉDERIC, Madeleine (éds.). **La mise en scène des valeurs**. La rhétorique de l'éloge et du blâme. Lausanne: Delachaux et Niestlé, 2001.

ELSTER, Jon. **Le laboureur et ses enfants**. Deux essais sur les limites de la rationalité. Trad. Abel Gerschenfeld. Paris: Minuit, 1984.

_____. (éd.). **The multiple self**. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.

MEYER, Michel. **La rhétorique**. Paris: PUF, 2004. Collection « Que sais-je ? ».

NATHAN, Tobie. Manifeste pour une psychopathologie scientifique. In. _____; STENGERS, Isabelle. **Médecins et sorciers**. Collection: Les Empêcheurs de penser en rond, 1999.

PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **Tratado da Argumentação**. 5.ed. Trad. Ermantina de Almeida Prado Galvão. São Paulo: Martins Fontes, 2002.

DANBLON, Emmanuelle. A adesão em Perelman: reflexões sobre o pensamento retórico. Trad. Silvana Gualdieri Quagliuolo Seabra. Rev. Trad. Moisés Olímpio Ferreira. **EID&A - Revista Eletrônica de Estudos Integrados em Discurso e Argumentação**, Ilhéus, n. 5, p. 235-247, dez.2013.

PERELMAN, Chaïm. **Retóricas**. Trad. Maria Ermantina de Almeida Prado Galvão. São Paulo: Martins Fontes, 2004.

RYLE, Gilbert. **La notion d'esprit**. Pour une critique des concepts mentaux. Trad. Suzanne Stern-Gillet. Paris: Payot, 1978.

SCHAEFFER, Jean-Marie. **Pourquoi la fiction?** Paris: Seuil, 1999.

Tradução:

Silvana Gualdieri Quagliuolo Seabra

Mestre em língua e literatura francesa pela Universidade de São Paulo.

E-mail: chezsilvia@chezsilvia.pro.br

Revisão da tradução:

Moisés Olímpio Ferreira

Doutor em Letras pela Universidade de São Paulo

Docente da Fundação Liceu Pasteur

E-mail: moisesolim@yahoo.fr