



A retórica sob medida

Tailor-made rhetoric

Retórica a medida

Jislene Chacon Finzeto

Mestranda em Linguística

Instituição: Universidade de Franca (UNIFRAN)

Endereço: Av. Dr. Armando de Sáles Oliveira, 201, Parque Universitário, Franca - SP, CEP: 14404-600

E-mail: jislene_chacon@hotmail.com

RESUMO

Quanto maior a satisfação, o agradecimento, o orgulho e a admiração diante de uma situação, tanto pode ser, na mesma proporção, a retórica pronunciada. Assim, na retórica estudada, o retor tem uma maior chance de encontrar o objeto para organizar o pensamento e assim, melhor se expressar. O objetivo deste trabalho é elucidar o quanto a análise do auditório, na produção e exposição de discursos em eventos de formatura. Sendo assim, é necessário para as escolhas do orador diante das necessidades e desejos comunicativos. Isto posto, temos, como objeto de análise para confrontar a teoria, o discurso de Francisco Morato, então escolhido para ser o paraninfo da turma de 1936 do curso de Direito na Universidade de São Paulo (USP). Da mesma forma, temos o discurso contemporâneo de Renan B. Osipe, paraninfo da turma de 2016 do curso de Direito da Universidade Estadual do Norte do Paraná (UENP), abordando um tema valorizado por ele em seus ex-alunos, a empatia.

Palavras-chave: retórica, proporção, recursos, desejos, necessidade.

ABSTRACT

The greater the satisfaction, gratitude, pride and admiration in the face of a situation, the greater the rhetoric pronounced can be, in the same proportion. Thus, in the studied rhetoric, the rhetorician has a greater chance of finding the object to organize his thoughts and thus, better express himself. The objective of this work is to elucidate how much the analysis of the audience, in the production and presentation of speeches in graduation events, is necessary for the speaker's choices in view of the communicative needs and desires. That said, we have, as an object of analysis to confront the theory, the speech of Francisco Morato, then chosen to be the patron of the 1936 class of the Law course at the University of São Paulo (USP). Likewise, we have the contemporary speech of Renan B. Osipe, patron of the 2016 class of the Law course at the State University of Northern Paraná (UENP), addressing a theme valued by him in his former students, empathy.

Keywords: rhetoric, proportion, resources, desires, need.



RESUMEN

Cuanto mayor sea la satisfacción, gratitud, orgullo y admiración ante una situación, mayor podrá ser la retórica pronunciada, en la misma proporción. Así, en la retórica estudiada, el retórico tiene mayores posibilidades de encontrar el objeto para organizar sus pensamientos y, así, expresarse mejor. El objetivo de este trabajo es dilucidar cuánto influye el análisis de la audiencia, en la producción y presentación de discursos en eventos de graduación. Por lo tanto, es necesario que el hablante tome decisiones en función de sus necesidades y deseos comunicativos. Dicho esto, tenemos como objeto de análisis para confrontar la teoría, el discurso de Francisco Morato, entonces elegido para ser el padrino de la clase de 1936 del curso de Derecho de la Universidad de São Paulo (USP). Asimismo, tenemos el discurso contemporáneo de Renan B. Osipe, padrino de la clase 2016 del curso de Derecho de la Universidad Estadual del Norte de Paraná (UENP), abordando un tema valorado por él en sus ex alumnos, la empatía.

Palabras clave: retórica, proporción, recursos, deseos, necesidad.

1 INTRODUÇÃO

Todo ato retórico tem um planejamento discursivo em volta de um objetivo. “A retórica é propriedade articuladora de argumentatividade que requer gestos persuasivos e inteligência verbal e comunicativa” (FERREIRA, 2019, p.05). Ela consiste numa situação discursiva composta por um orador, um discurso e um auditório. Considerando a Retórica aristotélica, temos dentre os atos de retórica um gênero específico para cada finalidade. A flexibilização dos gêneros é voltada para a persuasão do auditório a ele direcionado. Aristóteles vai especificar três: o Jurídico ou forense que consiste em discurso de acusação ou defesa que visa justiça ou injustiça; o Deliberativo ou político que trata de discursos de exortação ou dissuasão que mostram vantagens e desvantagens e o Epidítico ou demonstrativo que louva ou censura algo ou alguém, mostrando virtudes ou defeitos. Este último é o utilizado, entre outros eventos, em discursos de formatura, objeto nosso de análise em relação às escolhas do orador para alcançar o objetivo discursivo para este tipo de evento. Trataremos neste artigo do discurso proferido pelo paraninfo da turma, escolhido democraticamente pelos formandos.



Sendo assim, espera-se que o discurso contemple as expectativas do auditório, em especial dos formandos que, ao fazerem suas escolhas, esperam por um pronunciamento que faça jus à relação deles com o orador. Este, por sua vez, pretendendo um resultado à altura, analisa seu público-alvo e tira dessa análise elementos para enriquecer sua oratória. O objetivo do orador, portanto, nesse caso, é exaltar as qualidades, valorizar memórias, profetizar prosperidade e despertar emoções. “Os antigos oradores gregos e romanos nomearam o processo de preparação da ação retórica de *invenção* (do latim, *Invenire* “vir ao encontro”). O termo reflete o entendimento de que (...) oradores não criam (...) a partir do zero”. (Campbell, 2015, p. 95). Desse modo, conta com recursos retóricos que vão além de meras palavras em sintaxes elaboradas.

Tudo que tem a ver com a virtude, o belo, a nobreza, o honesto e, da mesma forma, seus contrários, são tópicos da retórica epidítica. O gênero epidítico, também conhecido como demonstrativo, é sobre o discurso que consiste em exaltar ou expor defeitos de algo, ou alguém, conforme os valores sociais em voga, evidenciando, principalmente, através do recurso da ampliação como podemos apreciar, por exemplo, neste excerto do discurso de Francisco Morato, 1936:

Levantando minha voz neste bello sodalicio de confraternisação academica, é cheio de alegria e desvanecimento que vos agradeço, a vós outros, bacharelados de 1935 e bachareis de 1936, meus disciplos de hontem, collegas de hoje e seguramente mestres de amanhã, a generosidade com que me elegestes para vosso paranympo.

A produção deste artigo tem como principal objetivo observar o quanto o uso planejado de símbolos favorece o orador. Para tanto, cabe a ele, principalmente, valorizar os anseios do seu auditório. “ (...) o discurso não se constrói por formas rígidas e até mecânicas, como apregoavam os antigos” (Ferreira, 2010, p.110). De nada adianta um discurso enfático, glamoroso, trabalhado no vocábulo se o seu auditório não se identifica. Aqui trataremos um pouco do gênero epidítico, tão valorizado entre os gregos na antiguidade, mesmo antes de Aristóteles, sec. IV a.c).



O gênero epidítico será apreciado, neste trabalho, e analisado em discursos de formatura pelas palavras de paraninfos, padrinhos de turma. Observaremos a construção de um discurso mais antigo, datado de 1936 e outro contemporâneo para ilustrar a ideia da retórica epidítica a partir dos anseios do auditório pelo olhar do orador, ambos os discursos de paraninfos de formandos de cursos de Direito. O primeiro, construído por Francisco Morato, advogado, jurista e professor universitário, figura pública na época para a sociedade paulistana e nos meios acadêmicos. O segundo, advogado, especialista em Direito processual, psicanalista e palestrante, coach em análise comportamental. O primeiro elaborou seu discurso na mais formalidade possível, considerando as escolhas de vocabulários eruditos para os padrões da época, fazendo jus ao evento e, principalmente, ao reconhecimento da figura que ele representava para os formandos e de como ele se sentia em relação a esse reconhecimento. O respeito e a satisfação são mostrados e valorizados nas palavras que espelham seu júbilo:

Na honrosa investidura com que me engalanaes, tão conspicua na espontaneidade com que desce de vossa indulgência quão agradecida nas palpitações que gera em meu coração, hei-de sempre reconhecer-lhe o sentido com que a conferis e a intelligencia com que me cumpre recebel-a. (Morato, 1936)

O segundo paraninfo, no seu discurso, mostrando agradecimento e contentamento por ser escolhido pela turma em que lecionou e, sendo psicanalista e coach em análise comportamental, apontou sobre uma característica que ele observou ao longo das aulas, em seu auditório, seus alunos; a empatia. Assim, para estes jovens formandos, vislumbrados num futuro de sucesso, contemplou essa temática contemporânea que, segundo Osipe, está entre as reflexões mais necessárias para futuros profissionais. Para tanto, escolheu um vocabulário e uma estrutura textual clara e objetiva.

(...). Eu concordo com todos os elogios que fizeram à turma de vocês, mas gostaria de deixar o meu em especial porque tem a ver com o conceito que eu gosto muito, o de empatia, (...) e é essa qualidade em especial que eu destaco na turma de vocês. No meio de tantas, vocês



me ensinaram a alegria da simplicidade de viver sem querer passar por cima de ninguém ou demonstrar superioridade. (OSIPE, 2016).

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 A ORATÓRIA A SERVIÇO DA EFICÁCIA

Em se tratando do gênero epidítico nos eventos de formatura, seu estilo é, geralmente, ornamentado. Para despertar o interesse e emoções, o orador, regularmente, explora o universo das palavras estilosas e o uso de figuras de linguagem. “O estilo, em seu sentido mais refinado, é a última aquisição da mente educada; é também o mais útil” (Whitehead, Alfred North apud Corbertt and Connors, pag. 463).

Uma vez que pretendemos que nossos pensamentos se transformem em palavras e estas tenham o poder do convencimento e a beleza de encantar e emocionar, precisaremos, de acordo com Corbertt e Connors, de superar a inércia com força de vontade. O estilo precisa ser mais que ornamento.

Em muitas esferas específicas de interação, as relações entre orador e auditório são extremamente sensíveis e ameaçadoras à face dos participantes. A distração durante o ato retórico pode contribuir para a não preservação da face e as consequências retóricas são imperativas: ineficácia (Ferreira, 2010, p.101)

Sendo assim, no anseio de transmitir ideias com estilo, aos moldes dos gêneros aristotélicos, neste caso, o epidítico, não raro nos faltam palavras. A busca por vocábulos, expressões que se aproximem do que queremos transmitir, pode vir de conceitos e contextos cruzados. Ou seja, de experiências vividas e/ou apreciadas, ou ainda repudiadas. Também podem vir de motivações mediante momentos vividos, observados juntos aos anseios do auditório. No trecho em destaque abaixo, durante seu discurso, no evento da Formatura, Prof. Osipe usa elementos que julgou significantes para declarar para seus alunos, agora formandos:



(...) entre tantas lições que a empatia traz está de compreender que em cada ser humano que cruza os olhos com você existe um universo do tamanho do seu em outras palavras, ajuda a compreender que embora você seja de fato especial não é melhor nem mais importante que ninguém e é essa qualidade em especial que destaco na turma de vocês (...).

Sim, nada surtirá efeito se o discurso não estiver conforme as expectativas do auditório. A retórica é flexível, preocupada mais com a persuasão dos ouvintes do que com formas de discursos (Aristóteles, 2015, p.12). Dentre as escolhas para a composição do discurso, sinônimos poderão aproximar-se da ideia que se pretende ou afastar-se delas. O simples acréscimo de um adjetivo, por exemplo, pode revelar um juízo de valor, uma atitude em relação ao pretendido. Dessa forma, o orador, na busca da eficácia, pesquisará em sua mina preciosa ou em seu arsenal, como queira, o léxico adequado, para não entrar na monotonia textual discursiva e assim, ter a chance de criar para persuadir, encantar, mais do que somente informar ou relatar. Eis a função da retórica. Osipe, no trecho em destaque, emprega adjetivos que diferenciam o conceito de felicidade desejada aos seus afilhados, o seu principal auditório: “Meu desejo é que no meio de toda essa loucura vocês encontrem a paz e não a mera ausência de guerra, mas uma paz que exceda todo entendimento, que permita uma felicidade sóbria, lúcida, livre para tudo isso”. A escolha dos adjetivos, para a felicidade, permite o estímulo do *logos*, conceito aristotélico, fundamentado na racionalidade, com ideias conceituais subjetivas, ao mesmo tempo que estimula o *pathos* nos ouvintes quando estes reconhecem o *ethos* no orador ao demonstrar apreço por ele.

O início de tudo está no orador assimilar a situação de comunicação persuasiva que o envolve. Mateus diz que a retórica é exercício de persuasão eloquente, uma arte que expande o raciocínio argumentativo do orador, mas este deve procurar, antes de tudo, conhecer a configuração da sua relação com o auditório. Assim, para atrair seu público, sua atenção e confiança, o orador, necessariamente, precisará conhecê-lo o melhor possível, deverá saber interpretar e reconhecê-lo. Da mesma forma, tratando-se da comunicação argumentativa, principal instrumento de persuasão, esta supõe como recurso, as



estratégias baseadas em argumentos, como já citado, mas juntamente com um reconhecimento implícito do auditório enquanto interlocutor. A confiança e respeito deste sobre o orador é imprescindível.

Reboul nos diz que o discurso do orador nunca é único, haverá sempre outros. Para tanto, o orador “aquele que fala ou escreve para convencer, nunca está sozinho, exprime-se sempre em concordância com outros oradores ou em oposição a eles, sempre em função de outros discursos. (...) deve antes compreender os que lhe fazem face, captar a força da retórica deles” (Reboul, 2004, p. XIX). Ainda sobre este aspecto, Reboul nos fala sobre a hermenêutica, função que consiste em interpretar textos, que podem estar implícitos no seu auditório. Cita também sobre a heurística, função que, ao interpretar, o orador consegue elementos para criar.

“Hermenêutica, a arte de interpretar textos. (...). Não se ensina mais retórica como arte de produzir discursos, mas como arte de interpretá-los. (...), mas uma teoria que visa compreender” (Reboul, 2004, p. XIX).

Isto posto, as escolhas devem ser cuidadosas. O orador eficaz, desenvolve competências retóricas e, se a retórica é, primeiramente, para persuadir, primordial será estabelecer critérios para esse alcance. No discurso de Morato, temos logo na introdução a ideia que ele traz de seu auditório, discípulos e colegas que generosamente o escolheram para paranifo e, como ele, seguirão o caminho da magistratura e docência, desferindo palavras de gratidão polidamente escolhidas para a ocasião:

Levantando minha voz nesse sodalício de confraternização acadêmica, é cheio de alegria desvanecimento que vos agradeço, a vós outros, bacharelados de 1935 e bacharéis de 1936, meus discípulos de ontem, colegas de hoje e seguramente mestres de amanhã a generosidade com que me escolhestes parapanympho.

Nada mais eficaz que buscar primeiramente o objeto desse alcance, o auditório. Esse alvo deverá ser estudado, observando detalhes o mais possível.

Pureza, adequação e precisão, são os critérios para serem observados na clareza do discurso pretendido. Porém, de nada adiantará se não estiverem



conforme o contexto, como propósito do orador e com o público. De nada adianta escolher no acervo retórico expressões idiomáticas que não farão sentido para o auditório ou não foram claras. Além de incompreensão, poderá caracterizar desrespeito e falta de empatia. OSIPE, por sua vez, aposta no *logos*, quando em seu discurso enfatiza a temática da empatia que ele considera pertinente para a ocasião tratar com seu auditório, seus ex-alunos.

Concordo com todos os elogios que fizeram à turma de vocês, mas gostaria de deixar o meu em especial porque tem a ver com o conceito de que gosto muito, o de empatia, que é se colocar no lugar do outro e pensar como se fosse você, de enxergar o outro como se fosse você. Entre tantas lições que a empatia traz esta, a de compreender que em cada ser humano que cruza os olhos com você existe um universo do tamanho do seu; em outras palavras, ajuda a compreender que embora você seja de fato especial, não é melhor nem mais importante que ninguém e é essa qualidade em especial que destaco na turma de vocês.

2.2 PROVAS RETÓRICAS, MEIOS ARTÍSTICOS DE PERSUASÃO

Na retórica clássica, Aristóteles estabeleceu três principais tipos de meios artísticos de persuasão, provas retóricas: *ethos*, *pathos* e *logos*. Quando o orador credita no *ethos*, ele busca o convencimento de seu auditório através da sua pessoa, seu caráter e sua competência. Assim, contará em seu discurso, sobretudo com elementos que inspirem confiança, credibilidade. No discurso de MORATO, objeto de análise neste artigo, temos um exemplo de exploração do *ethos* quando ele procura mostrar, através da erudição de seu discurso, ser uma pessoa com domínio da palavra e da confiança no trabalho como docente e diretor de conceituada instituição, além de mostrar humildade quando agradece pelas palavras a seu respeito. Da mesma forma, não poupa esforços para ilustrar o quanto acredita no valor da evolução do ser humano, quando reconhece os esforços dos estudantes em conseguirem concluir os estudos.

Comovem-me as palavras de vosso eloquente orador, atribuindo-me predicados e virtudes que a consciência de minha pouquidade só logra descobrir na cegueira de vossa estima e benevolência. (...) É a despedida da Escola, onde a convivência, à semelhança pela passagem pelas casernas e pelos claustros, cria amizades perpétuas,



refreia o egoísmo, desenvolve o devotamento ao próximo, purifica os costumes, estimula o amor à pátria, sufoca o gosto das frivolidades e excita, acima de tudo, o sentimento colectivo, os quais são fator de progresso social e individual.

Em se tratando da prova artística, meio elaborado de persuasão, do *logos*, o orador refere-se ao lógico, envolve o auditório com argumentos racionais e evidências. Neste caso, procura agir sobre as crenças do auditório para transformá-las. FERREIRA diz que se deve buscar os laços intelectuais com ele, reforçar ou ampliar a sua adesão à doxa, crença ingênua a ser superada. OSIPE em seu discurso, quando explora sobre empatia, nos exemplifica a aposta na prova artística do *logos*. Ele discorre sobre o tema porque reconhece em seu auditório, os formandos, como disse, a empatia demonstrada ao longo do curso, e a capacidade destes de acompanhar seu raciocínio quando lança mão de entimemas, equivalentes retóricos do silogismo.

(...) o teatro mágico disse ser simples ser feliz, difícil é ser tão simples.
(...) O desafio é árduo, considerando o cenário atual; uma era de pós-solidariedade. O mundo que se revela vive tempos de cinismo, de egoísmo, de fúria. É um mundo anestesiado, incapaz de sentir a dor do próximo e pior, pronto para tripudiar a tragédia de qualquer um que seja de outro grupo. O mundo de inimigos é a era pós-equilíbrio, preso aos polos que demandam escracho, em que todos falam, esbravejam ao mesmo tempo, as suas certezas. Não existe verdade senão fanatismo e predeterminação.

Ainda explorando o *logos*, o orador lança perguntas retóricas, feitas para causar efeitos enfáticos ao pretendido, maneira de alcançar uma afirmação através da reflexão ao invés de obter uma resposta direta. Ele, conhecendo seu auditório, sabe que este compartilha das mesmas crenças sobre a temática abordada e as respostas têm muitas chances de, facilmente, serem refletidas na mente dos ouvintes: “*quais serão as suas escolhas? (...) O que te move? O que você faz que faz a vida valer a pena?*”. Seguro, ele usa metáforas, exemplos, conselhos e entimemas que reforçam as ideias tratadas:

“(...) Raul Seixas dizia: tem gente que passa a vida inteira travando a inútil luta com galho sem saber que é no tronco que está o curinga do



baralho”. “(...) Seu dever é lutar pelo direito, mas se um dia encontrarem o Direito em conflito com a justiça, lutem pelo amor”.

Com o investimento estratégico do orador, o *pathos*, meio artístico de persuasão, prova retórica, definido por Aristóteles como aquele recurso imprescindível no alcance da persuasão que se utiliza para emocionar; temos, nos discursos analisados aqui, as emoções evocadas nos momentos em que o orador, metodicamente, pensou em seu público. MORATO recorre ao sentimento de despedida de uma fase, deixando lembranças:

“Animado de vosso apoio e abroquelado nas dobras da dignidade em que me investistes, posso, quero e devo compartilhar do júbilo e festividade com que vos despedis dos sonhos e doçuras de estudantes”. “Ha-de vos sacudir a memória e despertar saudades, em todos os tempos e circunstâncias, a lembrança da cerimônia em que hoje vos congrega, como na cumiada superna de uma serrania a contemplar o passado e o futuro, aquilo que foi e aquilo que ha-de ser. Ha-de se vos gravar no animo, eterna como o proprio espirito (...)”.

Para o alcance eficaz do discurso, faz-se necessário que os recursos retóricos se alinhem, se configurem numa única engrenagem cujo objetivo é o de persuadir e, tratando-se de discurso epidítico, de demonstrar. Nenhum meio deve ser desprezado. Os discursos, objetos de análise deste trabalho, trazem exemplos dessa eficácia. Osipe, mais uma vez, valoriza o *pathos* quando, ao explanar sobre o conceito de empatia, mostra o quanto valoriza essa virtude e a reconhece entre os seus afilhados, os formandos, e futuros profissionais num mundo carente de compaixão.

“(...) é o amor que nos desarma para podermos chegar a uma compreensão real das coisas; só ele permite a empatia sincera”.

3 METODOLOGIA

Para a realização desta pesquisa, adotou-se uma abordagem qualitativa, baseada na análise retórica de discursos proferidos em eventos de formatura. O estudo fundamenta-se na observação de dois discursos de paraninfos: um discurso histórico, datado de 1936, proferido por Francisco Morato na



Universidade de São Paulo (USP), e um discurso contemporâneo, realizado em 2016, pelo professor Renan Barros Osipe na Universidade Estadual do Norte do Paraná (UENP).

A escolha desses discursos justifica-se pelo fato de representarem diferentes contextos temporais e sociais, permitindo uma análise comparativa sobre como a retórica epidítica se adapta às expectativas do auditório e aos recursos discursivos disponíveis em cada época.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

A análise dos discursos evidenciou que ambos os paraninfos fizeram uso estratégico da retórica epidítica para engajar seu auditório, embora com estilos distintos, condizentes com o contexto de suas respectivas épocas.

O discurso de Francisco Morato apresenta uma linguagem altamente formal e rebuscada, marcada por construções eruditas e referências à tradição acadêmica. Seu ethos é construído a partir de sua posição de autoridade como professor e jurista renomado, demonstrando erudição e deferência ao papel dos formandos na sociedade. Além disso, o uso de metáforas e hipérboles enfatiza o prestígio da formação jurídica e a nobreza da trajetória dos estudantes. O pathos se manifesta na exaltação da jornada acadêmica e no reconhecimento do esforço dos formandos, buscando despertar orgulho e emoção. Já o logos é sustentado por argumentos que reforçam o valor da educação e o compromisso ético da profissão.

Em contraste, o discurso de Renan Osipe, embora também formal, adota uma abordagem mais acessível e direta. Sua construção retórica enfatiza a empatia como um valor essencial para o exercício do direito, utilizando exemplos concretos e analogias para conectar-se emocionalmente ao público. Seu ethos é fortalecido por sua experiência como professor e pela relação próxima com os alunos. O pathos se destaca no apelo à empatia e ao impacto que os formandos podem gerar na sociedade, promovendo reflexões sobre responsabilidade social. Já o logos é trabalhado mediante argumentações que relacionam a



prática jurídica com a necessidade de compreensão humana, fortalecendo a mensagem principal do discurso.

Os resultados apontam que, embora os discursos sejam de épocas distintas, ambos demonstram a importância da adaptação do orador ao seu auditório, escolhendo estratégias retóricas eficazes para engajar e persuadir. A formalidade e a solenidade do discurso de Morato refletem um período em que a retórica acadêmica era mais rigidamente estruturada, enquanto o discurso de Osipe ilustra uma abordagem contemporânea, voltada para a conexão emocional e a valorização de princípios éticos e sociais.

Dessa forma, o estudo evidencia que a eficácia de um discurso de formatura não depende somente da eloquência do orador, mas da sua capacidade de compreender o auditório e utilizar os recursos retóricos de maneira estratégica para construir uma mensagem memorável.

5 CONCLUSÃO

A retórica sob medida se refere a adaptações precisas e específicas na arte de usar a linguagem de forma eficaz e persuasiva, para um público ou propósito particular. Estamos falando de eficácia e metodologia. Significa ajustar o tom, o estilo, o vocabulário e as técnicas argumentativas e demonstrativas para melhor alcançar os objetivos almejados numa estrutura própria. Neste trabalho, especificamente, na análise dos discursos de paraninfos de formatura de graduação, observamos que os anseios, embora diferentes na abordagem de temáticas diversas, em muito se assemelham quanto ao propósito de destacar êxitos, típicos da amplificação própria do gênero epidítico aqui abordado. A produção de um discurso eficaz desse gênero envolve, mais do que a estrutura própria, a compreensão, a mais detalhada possível, do auditório. Nestes dois casos, observa-se uma seleção minuciosa dos recursos retóricos próprios, conforme os objetivos do orador, mas, principalmente, conforme os anseios do público específico, neste caso, os formandos. Tudo isso, sem renunciar a um estilo eloquente e envolvente. Típico do gênero epidítico, nos discursos de



formaturas aqui tratados, temos uma noção de que, independente do público, grupo etário, nível social; criar retórica sob medida é, principalmente, despertar o *pathos* em cada um do auditório. Afinal, despertar emoções é também um dos objetivos do orador, se não o maior deles nesse caso.

A retórica sob medida pode se constituir como uma metodologia, uma técnica que faz com que a temática seja mais receptiva para o auditório e, da mesma forma, satisfatória para o orador. Vale aqui ressaltar os recursos vários que existem e aqueles a serem construídos uma vez que o retor tem a seu favor teóricos, memórias e produtos dispostos que podem despertar emoções, estimular o *pathos*, para que ele construa seu *ethos* e possa elaborar, com segurança, discursos fundamentados, desenvolvendo o *logos* para, então, persuadir seu objeto principal, o auditório, e encantá-lo. Nos casos aqui apresentados, os discursos dos paraninfos, terminam com aplausos equivalentes à medida retórica investida.



REFERÊNCIAS

ARISTÓTELES. [tradução: Manuel Alexandre Júnior, Paulo Farmhouse Alberto e Abel do Nascimento Pena]. **Retórica/Aristóteles**. São Paulo: Folha de São Paulo, 2015.

CORBETT, Edward P.J.; CONNORS Robert J. [Tradução: Bruno Alexander]. **Retórica clássica para o estudante moderno**. 1ª ed. CETEC Campinas. Ed. Kirion, 2022.

FERREIRA, Luís Antônio, **Leitura e persuasão, princípio de análise da retórica**. São Paulo. Ed. Contexto 2010.

FERREIRA, Antônio Luís – organizador. **Inteligência retórica: logos**. São Paulo. Ed. Blucher, 2021.

FERREIRA, Antônio Luís – organizador. **Inteligência retórica: ethos**. São Paulo. Ed. Blucher, 2021.

CAMPBELL, KARLYN Kohrs; HUXMAN, Susan S.; BURKHOLDER, Thomas R. **Atos de retórica. Para pensar, falar e escrever criticamente** (tradução Marilene Santana dos Santos Garcia). São Paulo; Cengage Learning, 2015.

MATEUS, Samuel. **Introdução à retórica no sec. XXI**. Covilhã, Portugal. Ed. LabCom.IFP, 2018.

MORATO, Francisco. **Oração de paronympho**. Revista da Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, 32 (1), p. 115-123. São Paulo, 1936 .

OSIPE, Natan. **Discurso**. <https://www.youtube.com/watch?v=1WpEZf6KiAA>. Paraná, 2016.

REBOUL, Oliver [tradução: Ivone Castilho]. **Introdução à retórica**. 2. ed. São Paulo. Ed. Martins Fontes, 2004.