PRÁTICAS DE ORATÓRIA

Cancelado
3774
1964

MÁRIO FERREIRA DOS SANTOS

PRÁTICAS DE ORATÓRIA

3.ª EDIÇÃO

Cancelado
3774
1964

LIVRARIA E EDITÔRA LOGOS LTDA.
Rua 15 de Novembro, 137 - 8.º andar - Tel.: 35-6080
SÃO PAULO

1.ª edição em agosto de 1957
2.ª edição em outubro de 1959
3.ª edição em fevereiro de 1961

ADVERTÊNCIA AO LEITOR

Sem dúvida, para a filosofia, o vocabulário é de máxima importância e, sobretudo, o elemento etimológico da composição dos têrmos. Como, na ortografia atual, são dispensadas certas consoantes, mudas, entretanto, na linguagem de hoje, nós a conservamos apenas quando contribuem para apontar étimos que facilitem a melhor compreensão da formação histórica do têrmo empregado, e apenas quando julgamos conveniente chamar a atenção do leitor para êles. Fazemos esta observação sòmente para evitar a estranheza que possa causar a conservação de tal grafia.

MÁRIO FERREIRA DOS SANTOS

Biblioteca Municipal
Prof. Lenta[illegible] Netto
4.594 29/07/77

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

Obras de

MÁRIO FERREIRA DOS SANTOS

— "Filosofia e Cosmovisão" — 4.ª ed.
— "Lógica e Dialéctica" — 4.ª ed.
— "Psicologia" — 4.ª ed.
— "Teoria do Conhecimento" — (Gnosiologia e Criteriologia) — 3.ª ed.
— "Ontologia e Cosmologia" — (As Ciências do Ser e do Cosmos) — 4.ª ed.
— "O Homem que foi um Campo de Batalha" — (Prólogo de "Vontade de Potência", de Nietzsche") — Esgotada.
— "Curso de Oratória e Retórica" — 8.ª ed.
— "O Homem que Nasceu Póstumo" — 2 vols. — 2.ª ed.
— "Assim Falava Zaratustra" — (Texto de Nietzsche, com análise simbólica) — 3.ª ed.
— "Técnica do Discurso Moderno" — 4.ª ed.
— "Se a Esfinge Falasse..." — (Com o pseudônimo de Dan Andersen) — Esgotada.
— "Realidade do Homem" — (Com o pseudônimo de Dan Andersen) — Esgotada.
— "Análise Dialéctica do Marxismo" — Esgotada.
— "Curso de Integração Pessoal" — 3.ª ed.
— "Tratado de Economia" — (ed. mimeografada) — Esgotada.
— "Aristóteles e as Mutações" — (Reexposição analítico-didática do texto aristotélico, acompanhada da crítica dos mais famosos comentaristas) — 2.ª ed.
— "Filosofia da Crise" — 3.ª ed.
— "Tratado de Simbólica" — 2.ª ed.
— "O Homem perante o Infinito" — (Teologia) — 2.ª ed.
— "Noologia Geral" — 3ª ed.
— "Filosofia Concreta" — 2 vols. — 2.ª ed.
— "Sociologia Fundamental e Ética Fundamental" — 2.ª ed.
— "Práticas de Oratória" — 2.ª ed.
— "Assim Deus Falou aos Homens" — 2.ª ed.
— "A Casa das Paredes Geladas" — 2.ª ed.
— "O Um e o Múltiplo em Platão".
— "Pitágoras e o Tema do Número".
— "Filosofia Concreta dos Valôres".
— "Escutai em Silêncio".
— "A Verdade e o Símbolo".
— "A Arte e a Vida".
— "Vida não é Argumento" — 2.ª ed.
— "Certas Subtilezas Humanas" — 2.ª ed.
— "A Luta dos Contrários" — 2.ª ed.
— "Filosofias da Afirmação e da Negação".
— "Métodos Lógicos e Dialécticos" — 2 vols.

A SAIR:

x "Enciclopédia do Saber" — 8 vols.
x "Tratado de Estética".
x "Os Versos Áureos de Pitágoras".
x "Tratado de Esquematologia".
x "Dicionário de Filosofia e Ciências Afins" — 5 vols.
x "Teoria Geral das Tensões".
x "Filosofia e História da Cultura".
x "Tratado Decadialéctico de Economia".
x "Temática e Problemática das Ciências Sociais".
x "As Três Críticas de Kant".
x "Hegel e a Dialéctica".
x "Dicionário de Símbolos e Sinais".
x "Obras Completas de Platão" — comentadas — 12 vols.
x "Obras Completas de Aristóteles" — comentadas — 10 vols.

TRADUÇÕES.

"Vontade de Potência" — de Nietzsche.
"Além do Bem e do Mal" — de Nietzsche.
"Aurora" — de Nietzsche.
"Diário Íntimo" — de Amiel.
"Saudação ao Mundo" — de Walt Whitman.

ÍNDICE

	PÁGS.
Ao Leitor	11
Da Eloqüência	15
Exercícios de Dialéctica	51
As partes do Discurso	63
Fins da Eloqüência	105
A Eloqüência Judiciária	137
A Oratória e a Política	141
Da Conservação	149
Da Conferência	157
A Ética do Orador	167
Passagens famosas para exercícios oratórios	171
Método para enriquecer o vocabulário	179
A vida moral	181
A vida espiritual	195
A vida material	199
Exercícios com sinônimos	225
Livros aconselháveis	230

AO LEITOR

Costumamos, na exposição de qualquer matéria usar o método que escolhemos, o qual obedece a três fases: a sintética, a analítica e a concreta.

Em primeiro lugar, oferecemos um panorama geral da matéria a ser examinada; posteriormente, realizamos a análise em profundidade dos elementos componentes, para, afinal, concrecionar tudo numa visão geral, unitária.

Para justificar o nosso método, damos o exemplo de quem, ao dirigir-se para uma cidade que não conhece, contempla-a do alto de um morro. Tem dela uma visão sintética. Depois, ao visitar suas ruas e bairros, vai conhecê-la com pormenores. Finalmente, quando se afasta da cidade, e a contempla outra vez do alto do mesmo morro, tem dela uma visão concreta, muito distinta da primeira, porque, embora tenha uma visão geral, esta já inclui a presença de aspectos e minudências, que antes desconhecia.

Em nossos livros de oratória, procedemos do mesmo modo.

"Curso de Oratória e Retórica" deu-nos uma visão sintética dessa nobre arte, ensinando-nos os caminhos gerais para alcançar a palavra fluente e precisa.

Em "Técnica do Discurso Moderno", estudamos com minudências os aspectos analíticos do discurso.

Com "Práticas de Oratória", que ora lançamos, oferecemos a visão concreta de tudo quanto foi estudado, mas já coordenado, entrosado numa unidade, de modo a tornar-se o coroamento dos estudos anteriores.

Com essas três obras, cremos, por ora, ter oferecido o que há de mais efectivo e adequado ao discurso moderno. Não é uma obra que pretenda originalidade, pois as regras, que são aí apresentadas, foram colhidas no cabedal das contribuições dos estudiosos através dos séculos, sintetizadas de modo a se tornarem manuseáveis por quem deseja, hoje, usar bem, e com aprumo, da palavra falada e escrita. Tais regras, na sua maior parte, são o produto da longa experiência humana nesse sector. Ninguém pode atribuir a si a paternidade delas, pois os estudos da eloqüência surgiram mais da experiência do que da especulação dos mestres na matéria.

Contudo, há, neste livro, contribuições pessoais. São precisamente aquelas que se referem ao *como* proceder para alcançar o que é aconselhado pelos expositores da oratória. Muitos afirmam que o orador deve ter acuidade de idéias, sem nos mostrarem como obtê-la: que deve ser calmo e dominar seus nervos, porém não indicam como adquirir tal domínio; que deve ser sintético e construir frases de grande beleza, mas como fazê-lo e consegui-lo não o apontam.

Êste livro, como os outros que apresentamos, caracteriza-se pelo aspecto prático, pois nos indica quais os caminhos a seguir para alcançar a maestria desejada.

E é essa qualidade que tem sido o motivo do bom êxito que obtiveram; das suas reedições constantes, que, apesar de aumentadas nas tiragens, não conseguem atender a grande procura que provocam.

Resolveu a Livraria e Editôra Logos Ltda., que lançou tais livros, incorporá-los numa nova coleção, à qual deu o nome sugestivo de "Coleção de Oratória e Arte de Pensar". Para ela foram escolhidos, dentre os meus livros, os seguintes: "Curso de Oratória e Retórica", "Técnica do Discurso Moderno", "Práticas de Oratória", "Curso de Integração Pessoal", "Métodos Lógicos e Dialécticos", em 2 volumes, e "Filosofias da Afirmação e da Negação", que oferecem todos os elementos da oratória como da arte de reflectir, argumentar e demonstrar, permitindo evitar erros no raciocínio.

Um dos elementos, e o principal, sem dúvida, que preside às relações entre os indivíduos humanos, é o bom uso da palavra. Por ela nos comunicamos com nossos semelhantes; é ela o veículo de nossas emoções e sentimentos; com ela sedimentamos amizades ou as desfazemos; com ela podemos dar

aos outros o muito que aprendemos e por meio dela aumentar o nosso conhecimento. Onde o homem, a palavra. E a palavra, além de elemento técnico nas relações sociais, é também algo vivo que palpita e fulgura, que cria e transforma, que cresce e se agiganta. A palavra erige e destrói; a palavra gera e mata; a palavra une e afasta.

Presente sempre nas relações humanas, seu estudo se impõe por ser o veículo de nós mesmos, o que nos revela e nos comunica com outros, o que dá o melhor testemunho de nossa presença. Estudá-la e dirigi-la é dominar um instrumento para melhorar as relações humanas, por ser ela que nos oferece o melhor caminho para alcançarmos aquêle estágio desejado em que os homens se compreendam melhor, em que os corações palpitem juntos, e as inteligências se aproximem, afastando o que nos torna estranhos uns aos outros, o que nos separa e nos distancia.

MÁRIO FERREIRA DOS SANTOS

DA ELOQÜÊNCIA

Há, em nossa época, quem combata a Eloqüência. Afirmam alguns que o discurso moderno prima pela máxima simplicidade. Mas há um engano, porque há eloqüência também na simplicidade.

A eloqüência é a fôrça da palavra. E se há discursos modernos, que são simples, e conseguem persuadir ou dissuadir, despertando vivamente as paixões dos ouvintes, é porque não são êles carentes de eloqüência.

O que pereceu — e felizmente —, foi o gongorismo, as frases alambicadas, o trovejar das palavras sonoras, a catadupa das imagens exuberantes, não, porém, a verdadeira oratória, modelada pela eloqüência simples e harmoniosa.

Se a retórica de nossos dias não é mais a que encantou nossos avós, a condoreira retórica do século passado, é ela, ainda, em sua pureza, a mesma arte, porque, hoje, ela pode e deve purificar-se da moeda falsa, dos pechibesques, dos excessos. As imagens e os tropos devem ser hoje mais simples e mais directos.

* * *

É a eloqüência a arte de falar com propriedade em função do discurso, em função da sua finalidade. Ora, o discurso deve ser expressivo e claro, mas, ao mesmo tempo, vivo e eficiente.

É eloqüente o discurso em que o emprêgo das palavras atinge ao fim desejado, alcançando a meta aspirada pelo orador.

Deve o discurso expressar o que se deseja, e apenas o que se deseja. Tudo o mais é supérfluo, e, hoje, cansativo. Vivemos com maior simplicidade e repelimos os ouropéis. Nada expressa melhor a nossa alma que a arquitetura moderna que alcança a beleza na simplicidade de suas linhas.

Assim deve ser a oratória moderna.

Mas, para alcançar a simplicidade não é mister fugir aos arrebatamentos. Há ocasiões em que se torna necessário empregar a máxima vibração, as expressões mais enérgicas, as imagens mais exaltadas. Não os proíbe a oratória moderna. E não os proíbe, porque o orador, ante o público, encontra-se como um combatente numa batalha. Há sempre uma oposição entre êle e o auditório, pois ambos se encontram em posições diferentes e sob certo aspecto antitéticas.

Se muitas vêzes é o orador recebido com simpatia, há ainda aí uma oposição, porque há, na expectativa, um quê de resistência, que o orador tem de vencer.

Noutras, em que o orador toma uma atitude defensiva, é o auditório que parece querer atacá-lo, e deve ter êle a máxima habilidade em desfazer a resistência ou a agressividade que possam manifestar-se.

Ou o orador defende idéias que o auditório aceita, mais ou menos eficientemente, ou as ataca. E quer num caso quer noutro, deve ter sempre a convicção de que vai empenhar-se num combate, do qual deve sair vencedor.

Ademais, trava o orador dentro de si uma luta. Não há orador, por mais experimentado — e nas confissões de todos os grandes gigantes da palavra encontramos essa afirmativa — que não se sinta, de certo modo, nervoso ante a responsabilidade que assume. É a consciência de tal facto que provoca, em muitos, inibições que os levam a gaguejar, a iniciar sem segurança a oração, a titubear, a deixar-se enlear por imprecisões, muitas vêzes prelúdio de uma derrota.

É, portanto, condição fundamental do orador a confiança em si mesmo, e em suas possibilidades, como também uma certa coragem viril.

Não é jamais aconselhável ao orador, que já não experimentou e desenvolveu as suas fôrças morais, enfrentar um auditório desconhecido. Os malogros, que às vêzes surgem no

início de uma prática oratória, se são vencíveis e ultrapassáveis, outras destróem completamente o estímulo, e levam muitos a se deixarem empolgar pelo terror do auditório, incapazes de vencer essa inibição.

Esta a razão por que sempre em nossos livros aconselhamos uma preparação psicológica, que cabe ao orador empreender com afinco. É a sua integração pessoal, o domínio de si mesmo e de seus nervos, que êle deve adquirir, embora saibamos que não há nenhum orador, por mais experimentado, que não se sinta nervoso ante o auditório. Mas há um limite que não deve ser ultrapassado.

E o que é obtido através dos exercícios práticos e, sobretudo, dos espirituais, que temos aconselhado em nossos livros, é o suficiente para quem deseja desempenhar, nessa nobre arte, um papel importante.

Eis o que nos leva a sempre afirmar uma velha verdade: *a conquista da palavra e o domínio da oratória exigem um longo exercício, uma prática constante e cheia de optimismo, uma perseverança sem fim.*

Exige-se um estudo persistente e, sobretudo, metódico. É mister não tentar vencer precipitadamente os estágios, mas alcançá-los a pouco e pouco, com o máximo empenho, e sobretudo sem pressa.

Nada mais desastroso para quem deseja dominar essa arte que a pressa. Esta nunca é boa mestra, e guia-nos quase sempre para um caminho pouco proveitoso.

Seguir as diversas práticas por nós aconselhadas em nossos livros é uma imposição que nunca é demais aconselhar. Deve o estudioso de oratória saber que não basta apenas ler livros sôbre o assunto para tornar-se um orador. É mister fazer os exercícios, persistente e constantemente, cada dia, sem desfalecimento, pois não se deve julgar que, desde o primeiro momento, adquire-se tudo quanto se deseja.

Por outro lado, não deve o estudioso julgar que o seu progresso segue uma linha constante e ascendente. Há fluxos e refluxos. Há momentos em que parece ter retrocedido. Tais retrocessos são naturais, e obedecem à mesma ordem da vida, pois esta não se desenvolve numa linha progressiva contìnuamente ascendente.

Para alguém se tornar um bom orador, deve seguir as normas aqui indicadas, e, sobretudo, cuidar de sua cultura, desenvolver os seus conhecimentos, ter uma visão panorâmica do saber humano, até quando se especialize em qualquer sector do conhecimento, pois deve conhecer um pouco de história, muito de filosofia, das diversas disciplinas que compõem o campo dos estudos filosóficos, conhecimentos sociológicos e econômicos, e estar bem ao par dos acontecimentos modernos, para dispor sempre de um grande cabedal de factos e de notícias sôbre vários assuntos, que muito podem servir para o brilho do seu discurso.

Há um êrro vulgar que consiste em pensar-se que o orador só é grande quando improvisa. Realmente, o improviso é a mais difícil parte da oratória, mas, deve saber-se que não há um improviso absoluto. Todos os grandes oradores, que foram mestres na improvisação, eram possuidores de grandes cabedais de conhecimento, o que lhes facilitava, nos momentos oportunos, buscar do "surrão", do "arsenal" do seu conhecimento, factos e passagens, frases e imagens que lhes permitiam e auxiliavam a dar brilho ao discurso que proferiam.

ELOQÜÊNCIA NORMAL E ELOQÜÊNCIA VICIOSA

Tôdas as acusações que se têm levantado contra a eloqüência, não só nos dias de hoje, como nos do passado, fundam-se nos excessos, no vicioso, para onde se desviou a oratória, não só nos pequenos, mas até nos seus grandes cultores. Vemos, para exemplificar, um sermonista incomparável, como o Padre Antônio Vieira, tombar em alambicados sermões (os menores sem dúvida), onde se perde no rebarbativo da eloqüência viciosa. E dêsse vício não se eximem nem os grandes oradores, quer do Brasil e de Portugal, como do mundo inteiro.

A eloqüência normal, sóbria e eficiente, é inegàvelmente a mais difícil de alcançar-se.

Os excessos cometidos pelos oradores políticos levaram muitos a declarar postergada para sempre a eloqüência, chegando alguns a afirmar a decadência da oratória. Realmente, estaria ela em decadência se ainda teimássemos em bitolar os discursos hodiernos pelas normas do século passado, e dos discursos menores dêste século, que seguem as pegadas daquele.

Não se pode negar que a agitação política, sobretudo em países como o nosso, em que não há suficiente consciência, em que se vêem demagogos da pior espécie, incompetentes e lavradazes, guindarem-se a altos postos, à custa de uma oratória falsa, viciosa, que mais serve para despertar as paixões e a sem-razão, que educar as multidões ainda ignorantes, para delas aproveitarem-se, serve de ponto de apoio para êsses adversários.

No entanto, se Churchill certa vez criticou os excessos oratórios, e evitou empregá-los em sua carreira política, êle, contudo, não pôde evitar, vez por outra, o uso e o abuso da eloqüência para alcançar a finalidade desejada.

O grande mal, que pode oferecer a oratória, não provém desta, mas dos desonestos oradores, que usam de todos os recursos que a técnica oferece, não para cooperar para o bem e para a cultura do povo, mas para violentar as fraquezas naturais das multidões, violando-lhes a consciência incipiente, com o intuito de arrastá-las a gestos e atitudes impensadas, das quais colhem abundantes benefícios para si e seus parceiros.

Muitas vêzes êsses meios, a hábil aplicação dos tropos e das imagens, os recursos vocais e os gestos servem para enganar, falsear a verdade, ocultando-a ou exibindo uma mentira para embaucar as multidões. São factos como êsses que têm servido de base para as acusações endereçadas à oratória.

Não se deve, porém, menosprezar o lado positivo da eloqüência normal e sadia.

O homem é um animal que fala e que usa a palavra como meio de comunicação com os seus semelhantes, não apenas para expressar as suas emoções, mas também as suas idéias. E estas fazem germinar outras e produzem efeitos. O uso da palavra clara, precisa, perfeitamente ajustada à melhor expressão do pensamento, é o que caracteriza a eloqüência sadiamente considerada. Os excessos, aqui, como em tudo, são desprezíveis.

Entre pessoas sensatas e cultas, não há necessidade de outra eloqüência que a clareza das idéias expostas. A fôrça destas não está em roupagens opulentas, mas na expressão fiel do pensamento.

Já dissemos várias vêzes que a palavra é a arma do homem moderno; arma defensiva e ofensiva. Cultivá-la, é cuidar da melhor expressão pensamental, e o seu verdadeiro culto está em manejá-la com sobriedade e beleza sem os artifícios que a enfeiam e que tanto prejudicam o renome da oratória.

Evitar as redundâncias, os excessos na palavra, as alegorias prolongadas e até ridículas, os melismos exagerados da voz, o vozeirão tonitruante e teatral, e outros artifícios, é o que se exige do orador moderno, que deve substituir tôda essa moeda falsa, pela clareza da expressão, pela fôrça das idéias, pela sobriedade medida dos gestos, pela voz solene sem afectação, pela afectividade que empresta calor, sem os extremados arrebatamentos patéticos.

Uma oratória sã, enfim; uma eloqüência pura e bela.

* * *

Há, assim, duas eloqüências. A que tende para o bem e a que se desvia para o mal; a que serve a um nobre princípio e a um fim digno, e a que se endereça para caminhos tortuosos e para metas inconfessáveis.

Há a oratória que vibrou no verbo preciso, nítido e directo de Demóstenes, que desejava despertar a consciência de seu povo, enquanto há a de Ésquines que buscava adormecê-la na ignorância.

Há uma eloqüência que ascende, que brilha nos relâmpagos da emoção, mas ilumina a verdade; e há a revestida de artifícios dos fogos-fátuos, que encobrem a infâmia.

Há e eloqüência que constrói com cada palavra e cada expressão o que de mais nobre palpita nos corações humanos, e outra que usa roupagens altissonantes para servir à corrupção.

Em todos os tempos, essas duas eloqüências se defrontaram. Tanto na Grécia antiga, como em Roma; tanto na Idade Média e no Renascimento, como nos tormentosos dias de hoje.

À palavra honesta de Cícero, o cinismo de Catilina...

Ao nobre ensejo do que luta pelo bem da pátria e do povo, à do que o adula e torpemente a trai.

Há uma palavra de fidelidade e uma de traição.

Não é esta a eloqüência que desejamos transmitir, mas aquela. Não é a eloqüência a serviço dos interêsses mesquinhos, mas a que se destina à defesa das causas nobres.

E se invadimos os segredos da oratória, se patenteamos os meios mais adequados, é para que, amanhã, em nossa terra, os que sentem palpitar em seus corações um nobre sentimento, e lampejar em suas mentes um sublime ideal, possam servi-los com mais firmeza, com mais ousadia até.

Com essa palavra denunciarão, com essa palavra arrancarão a máscara aos demagogos, com essa palavra exprobrarão o crime.

E será com ela que hão de poder construir uma pátria melhor e mais digna, uma pátria que não estará perdida, se houver filhos que, além de seus braços, saibam usar também da palavra para defendê-la e para honrá-la.

* * *

A eloqüência de nossos dias é mais sóbria, mais precisa e directa, aguda e eficaz.

Encontramos melhores lições nos exemplares gregos e romanos que na oratória condoreira da revolução francesa ou na do sentimentalismo romântico do século XIX.

Em breve, daremos à publicação uma "Antologia de Famosos Discursos Gregos e Latinos". Ela servirá de manancial ao estudo daqueles que, em nosso país, desejam alcançar um verbo eficaz e eficiente, claro e preciso.

É mister fugir ao verbalismo exagerado, aos excessos da verbosidade engalanada, mas vazia; dos conceitos altissonantes e das hipérboles, metáforas e alegorias grandiloqüentes, mas faltos de conteúdo e de idéias.

Nossa época, para ser grande, precisa saber escolher entre o que há de melhor, o que há de positivo para nós. É inútil conservar o que já morreu, o que caducou, o que perdeu a vitalidade. Assim como há o que atravessa o tempo, e sobrevive às intempéries, por entre os rebentos novos, que surgem e logo desaparecem, devemos buscar, nos modelos do passado, o que é eternamente actual, o que não pertence ao tempo

porque já o venceu, o que conquistou a juventude, porque se sedimentou, não nas paixões momentâneas, mas no que é sólido e constante para o espírito humano.

Não nos iludamos com os brilhos faustosos dos fogos de artifício. Êles podem escurecer o brilho das estrêlas, mas estas continuam a brilhar eternamente, enquanto aquêles apenas conhecem o fulgor momentâneo dos clarões passageiros.

E o que toca mais profundamente, o que ressoa mais demoradamente, o que se firma, o que lança raízes, o que persevera, é o que expressa a verdade, singela e directamente, o que se reveste das galas simples da beleza pura, transparente como a eloqüência das fontes claras, e como o céu azul profundo.

Captemos o que há de positivo em todos os tempos e reunamos tudo para empregá-lo com um intuito mais nobre e mais belo.

Se a oratória moderna é mais sóbria, não se deve julgar que ela exclui tôdas as conquistas da eloqüência dos últimos séculos. O que apenas se deve desejar nessa arte é evitar os excessos.

As alegorias, quando não exageradas e ridículas, podem e devem ser usadas e, com mais razões ainda, as metáforas e as figuras clássicas, os tropos que, quando bem colocados, enfeitam e dão mais vigor à palavra.

Um dos temas a que mais se deve dedicar o estudioso é o dos símbolos. Tôda a nossa linguagem está recheada de símbolos, e a poesia os usa constantemente. Ora, a oratória é também poética, e tem um ponto de intersecção com essa arte, porque ambas pertencem à arte da palavra, à arte da letra, à literatura, que é uma das artes dinâmicas, que se dão preponderantemente no tempo.

O símbolo, que mereceu estudos mais aprofundados por nós em "Tratado de Simbólica", sempre se refere a um referido, está em lugar de outro, mas apresenta uma diferença específica que o distingue de qualquer sinal: é a de participar de uma perfeição do simbolizado. O símbolo em algo repete o simbolizado, por isso é que o aponta. A metáfora é um símbolo, cuja analogia com o simbolizado é de atribuição extrínseca. É a metáfora a imagem mais usada, não só na oratória como em tôda a nossa vida. E quando é ela fácil d captar, provoca, desde logo, grande emoção estética. Há metáforas crípticas, obscuras, como usam alguns "poetas dos tempos modernos", que só êles, ou os amigos, *sabem* a que se referem. São, em geral, metáforas duplas, triplas, pois se referem indiretamente ao referido.

Quando alguém fala assim: "Dá-me a esmola de um olhar, a migalha de um gesto ou de uma palavra de esperança". Esmola e migalha são metafóricas, são levadas (*phorá*, levar a algo distante *metá*, subir, levar para cima) para algo. Esmola é a espórtula que é um excedente, um supérfluo dado a alguém que está necessitado. A esmola de um olhar será um olhar dado por favor, um supérfluo olhar, um olhar que não é devido, mas gratuitamente concedido. Migalha, o que sobra da mesa opulenta, o que nada mais vale para quem despreza. Que deseja expressar quem pronunciou aquelas palavras senão dizer em têrmos directos: "peço-te que me concedas um mero olhar, apenas um simples gesto ou uma palavra de esperança que não te fazem falta?" Mas a beleza, que a primeira forma oferece, é, em certo aspecto, maior que a da segunda.

Se observarmos os factos do nosso mundo, logo verificaremos que, em todos, há aspectos que, de certo modo, repetem aspectos de outros entes.

O espinho daquela planta *é como* uma lança em riste; a altura daquele edifício *e como* um gesto de braços erguidos; a confusão que surge entre as idéias *é como* as sombras da noite; uma esperança que surge entre descrenças *é como* uma estrêla que brilha nas trevas.

À cata de metáforas e de símbolos deve sempre estar o que deseja dedicar-se à oratória. E ao ler, deve observar as metáforas que os outros autores oferecem. Deve, por sua vez, exercitar-se em construir outras e muitas para que, afinal, lhe saiam depois espontâneas e fáceis, e, sobretudo, adequadas ao assunto que está tratando.

Quanto à alegoria, há também aplicações das mais variadas e que ainda emprestam beleza ao discurso moderno. Alguém, que foi perseguido na vida pela incompreensão de cruéis adversários, alguém que procurou sempre trilhar o caminho do bem e da virtude, poderia dizer:

"Também tive o meu monte de Oliveiras, por cujos caminhos me esperavam os inimigos. Ali também recebi o ósculo de Judas e dei as mãos para que meus algozes as algemassem. Também curei as feridas dos meus adversários e também fui enxovalhado, humilhado e ofendido. Também me levaram ao pretório dos julgamentos covardes, e fizeram-me depois arrastar pela rua da Amargura a cruz dos meus padecimentos, das minhas desilusões.

Também tive o meu Monte Calvário. Também lá me crucificaram... E se me depositaram depois no túmulo das minhas esperanças, também conheci uma ressurreição, porque me ergui victorioso ante os inimigos atônitos..."

Eis uma alegoria, que cabe em certos discursos e em certos momentos. E valeria quando pronunciada por homem de bem.

Não se deve julgar que o orador moderno não pode usá-las. *Não deve é delas abusar.* E, ademais, deve saber quando e em que discurso elas se aplicam.

Essa adequação revela o "tacto" que deve ter o orador, para jamais empregar no discurso o que a êle não se coaduna, o que não lhe é pertinente e congruente.

As metáforas e os tropos em geral podem ser usados, em maior cópia, em discursos fúnebres, em sermões, em discursos acadêmicos, em comemorações, como a do matrimônio, e menos quando se trata de assuntos que se referem a temas econômicos, culturais, etc. Uma dose de bom senso é sempre necessária.

Tais conselhos podem parecer supérfluos. E o seriam se não assistíssemos, constantemente, a oradores que não *adaptam* o seu discurso ao tempo, ao lugar e ao assunto que vão tratar.

CONDIÇÕES DO ORADOR

Ao orador é mister um conjunto de condições, sem as quais êle não merece pròpriamente êsse título. Não basta falar em público para considerar-se alguém um orador. É *preciso saber falar.*

Orador é aquêle que dá unidade ao discurso. E um discurso só é tal, se tiver pelo menos um exórdio, um corpo e um fecho (peroração), que formem uma unidade.

Há, assim, para o discurso um esquema.

Em nossos trabalhos anteriores, tivemos a oportunidade de estudar as partes do discurso, as partes mínimas e essenciais, sem as quais aquêle é um amontoado de frases.

Em capítulo especial, estudamos, mais uma vez, essas três partes, sôbre as quais nos referimos, em nossa introdução à "Antologia de Famosos Discursos Brasileiros", 1.ª série.

São condições fundamentais para ser um orador

a) *ter pleno domínio de si mesmo.*

Compreende-se como domínio um cabal conhecimento das possibilidades, pois o orador só deve falar do que sabe e do que entende, evitando abordar temas que ultrapassam o campo do seu conhecimento, a fim de não malograr, ou tornar-se fastidioso ou superficial. Conseqüentemente, impõe-se-lhe uma cultura panorâmica. Deve, pelo menos, saber um pouco do que constitui a cultura geral. Nada mais desagradável do que ouvir êsses amontoadores de frases, que nada dizem, e que terminam por deixar, após a oração, uma impressão de insuficiência, quando não de pretensiosa auto-suficiência.

Cuidar do saber e da cultura é condição fundamental. Ademais não deve julgar-se que basta possuir a palavra fluente, porque essa também a possuem os "camelots" de rua, que não são oradores.

Nunca deve o orador esquecer que a sua finalidade é impressionar vivamente os ouvintes. E mais: que deve sugestioná-los para procederem, ou não, dêste ou daquele modo. É verdade que há homens simples, ignorantes até, que possuem tais dons tribunícios, capazes que são de impressionar vivamente um auditório. Mas tais homens são possuidores de grande inteligência e conseguem seu bom êxito quando tocam pontos em que a sabedoria popular e universal já está sedimentada por séculos de observação e de experiência.

Ademais, é preciso considerar que tais êxitos são obtidos *algumas vêzes*, e não sempre. E o são, precisamente, quando revestidos dos requisitos de que falamos acima.

Eis a razão por que o orador, para que possa obter sempre bom êxito em seus discursos, deve ter um amplo conhecimento, cultura geral, para poder dar às suas palavras, não só um brilho tribunício, mas também os adornos que a eloqüência e a retórica lhe podem fornecer.

Um pleno domínio de si mesmo exige uma personalidade forte, uma individualidade integrada.

Um orador, que revela vacilações, que não dá a nítida impressão da sua convicção, não consegue infundir nos outros aquela confiança desejada. Eis por que muitos oradores políticos, que falam insinceramente, não conseguem impressionar, por mais promessas que façam, por mais arrebatamento que emprestem ao seu verbo, por mais calor que dêem às suas palavras.

Clareza nas idéias, clareza e sinceridade são condições primaciais. Um orador, que não as revela, demonstra imediatamente que não tem o pleno domínio de si mesmo, que é mais um produto do pensamento momentâneo, do que êste um produto da sua personalidade.

Em nosso "Curso de Integração Pessoal", oferecemos as regras e práticas para a acquisição de um pleno domínio de si mesmo. E apenas a parte psicológica que ali é estudada, mas sem a qual não é possível construir-se o edifício de uma cultura sólida. Não basta alguém saber, num determinado momento, algo de algo; é preciso que infunda aos outros a convicção de que o tema tratado é por êle dominado plenamente. Do contrário, dá a impressão de uma vivência momentânea e não de um sólido saber.

Como poderá um orador ter coerência em suas palavras se o de que trata mal conhece? E além disso, como conseguir a presença de espírito, que lhe é tão necessária, se não domina a si mesmo?

É preciso sangue frio, serenidade nas ocasiões difíceis, encarar a situação com firmeza, pois do contrário estará sujeito ao ataque dos adversários, aos apartes que o desorientam.

E êsse sangue frio exige prèviamente coragem. Impõe-se saber enfrentar com galhardia o auditório, sem os tropeços das incertezas e das vacilações.

E como conseguir tais qualidades sem uma grande resistência psíquica, moral e física? Sem essa fôrça, o orador não é capaz de permanecer por muito tempo no mesmo ritmo. Em pouco, ao notar o desinterêsse ou a oposição do auditório, deixa-se fàcilmente influenciar, perdendo o calor que deve dar às palavras.

Sem um pleno domínio de si mesmo, não há orador capaz.

Logo se revela vencido pelas circunstâncias, e o malôgro sobrevém, inevitàvelmente.

Tem de ser persistente, obstinado até. Suas palavras devem revelar uma segurança que nada abate. É mister que desde o início infunda aos ouvintes a convicção de que domina o assunto de que vai tratar. Desde logo se forma, nos que o ouvem, a impressão que estão em face de alguém que não tem apenas algo a dizer, mas que tem algo de importante a dizer.

Se se desvia do tema, e se se deixa arrastar pelas associações que lhe surgem espontâneas, e se se perde em pormenores menos felizes, logo dará a impressão de quem divaga sôbre um assunto e não de quem discursa sôbre êle.

Mas, para que tudo isso se possa processar de modo eficiente, exige-se ainda, do orador, sobretudo:

2) *inteligência viva, clara, rápida e ampla.*

Todos nós somos mais ou menos inteligentes. Mas o orador não deve ser da média comum. Deve ter êle uma inteligência capaz de auxiliá-lo na missão de que se incumbiu.

Imprescindíveis lhe são estudos cuidadosos e exercícios constantes, que auxiliem o desenvolvimento e o processo da sua inteligência. A boa leitura, que tanto aconselhamos em nossos livros, a meditação, que propusemos em "Curso de Integração Pessoal", a análise constante dos pensamentos, os exercícios sintéticos e analíticos, que em nossos livros anteriores apresentamos, são caminhos hábeis para o desenvolvimento de uma inteligência viva, clara, aguda e ampla.

As suas reações devem ser rápidas. E como adquiri-las sem o exercício continuado e persistente? Deve o estudioso da oratória meditar sôbre assuntos que impliquem grande saber e conhecimento, e, sobretudo, sabedoria.

A leitura é um grande caminho, mas por si só não é bastante. É preciso completá-la com a meditação sôbre os temas estudados. Digamos, para exemplificar, que tem às mãos o pensamento de um grande pensador.

Não basta apenas lê-lo e apreciar as suas qualidades superiores. Deve meditar sôbre êle, buscar as relações entre as idéias, procurar transformá-lo numa fonte de inspiração para novas buscas.

No fim dêste livro, oferecemos a relação de algumas obras que podem ser adquiridas pelos estudiosos, e que são um manancial de estudos. Também na parte onde estudamos a prática das diversas partes do discurso, temos a ocasião de mostrar como se podem fazer exercícios proveitosos nesse sector.

Discursar é discorrer com inteligência. O pensamento discursivo é o pensamento que corre para aqui e para ali, dis-corre. Mas não é um discorrer desconectado. Chama-se de saber discursivo aquêle que discorre ao comparar os juízos a outros, ao conexioná-los, entrosando-os, segundo os diversos significados e analogias. Não pode haver um saber discursivo sem uma inteligência capaz.

Desenvolver a inteligência, para que seja ela rápida, clara, exige saber discorrer sôbre um assunto, saber entrosá-lo, conexioná-lo com outros.

Nos exercícios, que expomos sôbre as partes do discurso, damos diversos caminhos para desenvolver em nós essa arte tão preciosa, sem a qual o orador não alcança uma média desejável.

Outra qualidade que lhe é imprescindível consiste em

3) *ser simpático.* A simpatia aponta a uma participação afectiva.

As coisas nos provocam simpatia ou antipatia, isto é, sentimo-nos "fundidos" com elas, para elas tendemos afectivamente, ou elas nos repugnam, provocando-nos afastamento ou repulsa. O orador, que provoque a repulsa imediata do auditório, acha-se ante uma resistência que nem sempre é capaz de superar.

Para provocar simpatia não é necessário ter raros dotes de beleza física, nem apresentar-se ricamente vestido, pois há

pessoas belas que são antipáticas, como as há bem vestidas que provocam repulsa.

O que se impõe ao orador é uma atitude serena e nobre, sem afectação. Não deve postar-se numa atitude provocadora, nem superior ao auditório. Deve evitar uma fisionomia patibular, qual a de um condenado. Sobe à tribuna com naturalidade solene, isto é, dando a impressão que vai realizar algo importante, e que está cônscio do papel que assume.

Dirige um olhar panorâmico sôbre a assistência e, nesse olhar, deve sentir simpatia pelo auditório, deve procurar fusionar-se com êle simpatèticamente, sem desbordar-se numa atitude sentimental. Evoquemos aquêles momentos em que, ao olharmos para alguém, a quem prezamos, dirigimos um olhar simpático. Pois é êsse olhar que se deve dirigir ao auditório, de ponta a ponta. Devemo-nos sentir como um amigo que vai falar a amigos, embora haja certa resistência por parte dos ouvintes.

Os que estão à frente aguardam a palavra. Êles prestam uma homenagem com o seu silêncio, com a sua atenção e até com a sua desconfiança.

Dirige-se a êles como amigos, pois, nesse momento, o orador deve assumir êsse papel, já que vai falar a ouvidos atentos, a inteligências que aguardam as suas palavras.

Surge, neste instante, um dos momentos mais importantes da oratória.

ADAPTAÇÃO DO ORADOR

Há uma adaptação entre o orador e o público, que é de máxima importância e deve ser devidamente estudada.

Quando o orador fala, êle o faz para um auditório, e num determinado lugar. São três elementos importantes, de cuja inter-relação se processa a adaptação oratória.

É um salão. Meça-o com os olhos, e avalie logo qual o volume que deve empregar à sua voz. Às primeiras palavras, perceberá se há ecos e de que espécie. Dosará, então, as palavras com o ritmo conveniente para evitar que os ecos se

atropelem com as palavras sucessivas, perturbando a boa audição. Se o eco é muito forte, fale, então, mais pausadamente. Se a acústica fôr normal, fale no tom normal de sua voz.

Assim como há uma adaptação do orador ao auditório, há uma adaptação do auditório ao orador.

A primeira se processa pela adequação da voz ao ambiente. Está falando em praça pública, e há ouvintes muito distanciados da tribuna. Se é esta a situação, fale mais pausadamente, para que as palavras cheguem até êles. Aqui seus gestos já podem ser mais amplos, e seu olhar deve percorrer tôdas as direcções do local, sempre perpassando sôbre os ouvintes e procurando, tanto quanto possível, pousá-lo sôbre êles, sem demorar-se.

A adaptação do orador se processa aí e. aos poucos, influirá no auditório, pois se o olhar pousar sôbre os ouvintes, embora levemente, forçá-los-á a lhe prestarem mais atenção, bem como facilitará que a adaptação simpática se processe com maior eficácia.

As primeiras palavras, que são as do exórdio, e que sempre devem ter um certo grau de solenidade sem afectação, devem ser pronunciadas lentamente, para que todos possam ouvi-las bem. No início, o ouvinte tem certa dificuldade em entender o orador. Mas a adaptação se processa logo às primeiras palavras, se o orador não começar a falar atropeladamente, e sim num ritmo mais lento.

É mister, ademais, que o orador considere o auditório. Quem são as pessoas que o compõem? São, na maioria, mulheres ou homens? São jovens ou maduros? São, em sua maioria, cultos ou vulgares?

Se são jovens e mulheres, procure, em seu exórdio, usar o máximo de beleza e dê ao tom de sua voz uma maciez viril. Se jovens e homens, dê uma solenidade dominadora, sem afectação, e fale com firmeza. Se são pessoas já maduras, não se desperdice em imagens e tropos, mas use uma linguagem sábia e cheia de experiência. São cultos: então fale com profundidade e pausadamente, para que cada um dos períodos de sua oração sejam sentenças que revelem uma profunda meditação. Nunca adule o auditório com os elogios fáceis e já desmoralizados. Se precisa mostrar o valor do auditório, seja discreto

nos elogios, sóbrio e equilibrado, evitando os exageros que são tão comuns aos demagogos.

Se executar com o máximo cuidado a sua adaptação ao auditório, o orador provocará a simpatia e o apoio que deseja obter dos ouvintes.

Eis um princípio ético: o orador não deve procurar aplausos em troca da exploração dos baixos instintos da massa. Êste é o método dos demagogos. Indica realmente um caminho fácil, mas que termina por alcançar a desmoralização. Os oradores, que viveram insuflando baixas paixões nas massas, nunca foram os maiores, e tiveram sempre um fim ridículo.

A adaptação deve realizar-se numa base superior e elevada. Não deve o orador procurar o caminho mais fácil, mas o mais seguro, e que leva a uma meta melhor. E êsse só pode ser marcado pela dignidade.

Todos respeitam um orador sóbrio e digno. Até quando se desencadeiam as paixões, há oradores tão extraordinários, que conseguem dominar o ambiente com sua personalidade e dirigi-la com a sua argumentação segura, e a apresentação inteligente do seu discurso.

É muito comum verificar-se, em oradores menores, que a sua adaptação ao ambiente se processa por uma perda da personalidade. O orador não se impõe ao ambiente, mas é por êste levado a afirmações até contrárias às idéias que esposa, e a manifestações contraditórias. Tais oradores, em pouco tempo, desmoralizam-se completamente. Essa a razão por que afirmamos, mais uma vez, que um orador de forte personalidade, coerência nas idéias e domínio da técnica oratória, tem maior facilidade de adaptar-se ao ambiente ao adaptá-lo às suas intenções. Êste é o vitorioso. O caminho para uma melhor e mais completa adaptação se inicia no fortalecimento da sua personalidade, no aumento de domínio de si mesmo e sôbre suas idéias.

O caminho verdadeiro é um só. Os outros são falsos caminhos que conduzem à desmoralização, como o é o dos demagogos, que deixam atrás de si apenas a lembrança de um falso apóstolo ou de um explorador de consciências.

O EXERCÍCIO DA IMAGINAÇÃO

Para alcançar essa plena adaptação, é necessário que o orador siga diversos rumos, que passaremos a analisar.

Um dêles é o desenvolvimento da imaginação. Esta é uma faculdade que consiste em dar uma nova ordem, com novo significado, a elementos já conhecidos. Um pensamento, uma idéia alheia, uma fábula, uma lenda, na mão de um orador hábil, de imaginação desenvolvida, cresce em exuberância e beleza.

Para alcançar êsse ponto, deve o orador exercitar a sua imaginação. E esta não consiste apenas em viver situações possíveis, mas, e sobretudo, no campo intelectual, em saber tirar todo o proveito de uma idéia, desenvolvê-la, cercá-la de novas contribuições, com ela conexionadas. Como meios para desenvolver a imaginação, oferecemos os exercícios analíticos, que tanto temos recomendado em nossos livros.

Tomar um pensamento e desenvolver as idéias afins, situá-lo em face de outras, deduzir os pensamentos correlatos, coordená-lo com outros, eis o exercício que deve sempre realizar aquêle que deseja, nessa bela arte, tornar-se um dominador.

Examinemos êste pensamento de Cícero: "Um bom cidadão é aquêle que não pode tolerar em sua pátria, que um poder se coloque acima das leis."

Examine primeiramente palavra por palavra do período. Principie por estas: um bom cidadão. Há cidadãos; mas os há bons e maus. E que se entende por um cidadão bom? Não é apenas aquêle que tem os foros da cidadania, aquêle que goza dos direitos civis numa coletividade. Um bom cidadão é aquêle que serve de exemplo aos outros, aquêle que honra o direito que lhe foi conferido, aquêle que actua em respeito às normas que êsse direito estabelece. É aquêle cujo actuar e proceder se coadunam com os interêsses maiores da colectividade a que pertence.

Só é bom cidadão quem assim procede. Compare-o agora ao mau cidadão. Desenvolva, já neste momento, um exame do que é bom e do que é mau, em face da cidadania. Exercite agora mesmo a sua imaginação criadora. Desenvolva os pensamentos que se conexionam com o cidadão bom e o cidadão mau.

Prossiga, depois, no exame do pensamento de Cícero. "É aquêle que não pode tolerar". Tolerar é admitir, permitir, sofrer sem resistência ou sem maiores resistências; é condescender, é desinteressar-se, etc. Associe todos os pensamentos possíveis que com aquêle se podem analogar. Examine as analogias, busque um dicionário, tome os têrmos afins. O cidadão que tolera e o que não tolera. O que tolera o que não é nobre e digno não pode ser um bom cidadão. Procure as razões. Alinhe-as, examine-as, veja as que são mais fortes e poderosas e as que são frágeis. Procure robustecê-las.

Prossiga, depois, no exame do resto do pensamento: "... em sua pátria um poder que se coloque acima das leis". As leis devem ser a expressão da justiça. O direito não é algo arbitrário, mas algo que condiz com a justiça, com o que representa a mais elevada conveniência de uma colectividade. Um poder, que se coloca acima das leis, é um poder arbitrário, um poder que abusa da sua fôrça. Para a boa ordem de uma sociedade são imprescindíveis leis justas e consentâneas com o interêsse da colectividade, no tempo e no espaço, não só da colectividade presente mas também das vindouras.

Leve a sua imaginação a examinar todos os pensamentos possíveis que daí podem advir. E, finalmente, acabará por concluir sôbre o grande valor dêsse pensamento de Cícero que, amanhã, muito lhe servirá ainda em suas futuras orações.

Eis um exercício para desenvolver a imaginação. O exemplo, que damos, poderia servir-nos para longas digressões, mas o estudioso da oratória logo apreenderá o alcance dêsse exercício, que não só desenvolve a imaginação criadora, como, sobretudo, a inteligência, porque esta é estimulada por aquela. Estimulando a imaginação a criar, desenvolve-se a inteligência, a suspicácia, a percuciência, a clareza, a acuidade mental, a solércia e a sabedoria, em suma.

Um orador, que não desenvolveu a sua imaginação, nunca será criador em seus discursos. Desenvolvê-la é preparar o terreno para a palavra mais fácil, mais fluente, e também para o discurso mais elevado.

Há outro benefício extraordinário oferecido por tais exercícios, e bastam poucas palavras para mostrá-lo.

Quem exercita a imaginação, através da análise, está sempre apto a dispor de todos os recursos para a construção de um bom discurso. O constante exercício prepara a inteligência para os improvisos, que, na verdade, nunca o são de modo absoluto. Quem faz constantes exercícios de imaginação criadora está apto a falar com propriedade de um tema qualquer. Basta, amanhã, um simples pensamento, a frase de um orador que nos antecedeu, um aparte do público, uma idéia que nos surge, para logo oferecerem o tema e o material necessário para a construção de um belo discurso.

O exemplo, que acima demos, e os exercícios, que o estudioso empreenderá, comprovarão, de maneira categórica, o acêrto da nossa afirmativa.

São êsses elementos que constituem a *matéria* do discurso.

A disposição das partes componentes numa proporcionalidade, que as unifica numa totalidade, é que constitui a *forma* do discurso.

* * *

Tais análises, realizadas constantemente, facilitam ao estudioso desenvolver não só a sua capacidade de análise, como também a sua inteligência.

Daremos, a seguir, alguns pensamentos para que sirvam de exercício ao estudioso.

"O primeiro sulco aberto na terra pelo homem selvagem foi o primeiro acto de sua civilização" (*Lamartine*).

"Nada é mais fácil enganar que a um homem de bem" (*Gracián*).

"A esperança é um empréstimo que se faz à felicidade" (*Revarol*).

"Tôdas as minhas esperanças estão em mim" (*Terêncio*).

"É muito difícil ser constantemente o mesmo homem" (*Sêneca*).

"Muitas vêzes, não só peca contra a justiça o que nada faz, mas também o que faz algo" (*Marco Aurélio*).

"Não há alegria onde há má intenção" (*Horácio*).

"Ninguém ama a sua pátria por ser grande, mas por ser sua" (*Sêneca*).

"Tudo o que é aperfeiçoado pelo progresso, perece também pelo progresso" (*Pascal*).

"Não critiques os erros dos outros, mas os teus" (*Confúcio*).

"Nada nos engrandece mais que uma grande dor" (*Alfredo de Musset*).

"O poder é violento quando é débil" (*Balmes*).

"O vulgo é mais atraído pelo útil que pelo honesto" (*Mazzarino*).

RECURSOS DO ORADOR

Um dos aspectos mais difíceis da arte da oratória é a obtenção do poder de convicção e de comunicação, que deve ter o orador em face do auditório. Se observarmos artistas de rádio, televisão e teatro, logo notamos quão poucos os que conseguem dar a convicção que *são* o que representam.

É inegàvelmente um dos capítulos mais difíceis da oratória, pois se há os que já nascem com êsse dom de comunicação, outros não conseguem transmitir ao auditório os sentimentos que desejam expressar ou comunicar.

É comum, entre os estudiosos dessa arte, dizer-se que, neste ponto, há poucas possibilidades de ensinar-se essa capacidade. Ou se nasce com êsse dom, ou não. Se o orador dêle estiver privado, é inútil tentar ensinar-lhe qualquer coisa, pois jamais o adquirirá.

Examinemos cuidadosamente êste ponto tão importante. E pedimos ao leitor uma disposição de simpatia afectiva para sentir, viver e compreender o que desejamos expor.

Na tribuna, não é o orador o mesmo que na vida comum. De qualquer modo assume um papel importante, e os que vão ouvi-lo já não o consideram do mesmo modo como se estivesse êle ao seu lado.

Há uma valorização do orador pelo auditório, como há uma valorização do auditório por parte do orador.

Aquêle mesmo auditório, para o qual antes de usar a palavra, era o orador indiferente, agora o considera, por assumir um papel importante, um ser de um grau mais elevado e que, por isso, já exerce certo poder social.

O orador enfrenta o público, que aguarda as suas palavras.

Dá-se, nesse instante, uma mudança radical em ambos, público e orador.

Há, naturalmente, certa disposição do público para ser impressionado pelo orador, porque, quando ouvimos alguém falar, alguém que assoma a uma tribuna, pelo papel que então represente, tem um valor além do comum. Essa disposição simpática não é suficiente para que o orador infunda o seu poder sôbre o auditório, se não forem consideradas certas providências importantes, que muitos tomam quase por instinto (e são os tribunos natos), e que outros necessitam desenvolver através de um exercício cuidadoso.

Até quando o orador quer ser natural, na tribuna, a sua naturalidade não se compõe dos traços da naturalidade comum. Êle, de qualquer forma, precisa assumir a atitude natural, precisa infundir a vivência da naturalidade.

Se quer ser patético, precisa infundir nos ouvintes um estado de alma capaz de viver o patetismo que deseja comunicar. O orador, em suma, precisa teatralizar. Contudo, não tomemos êsse têrmo no sentido vulgar e vicioso.

Quando, no teatro, temos a rara oportunidade de encontrar um artista perfeito, natural, sentimos, se observarmos um pouco, que a sua naturalidade não é a mesma que a comumente conhecida. Senão qualquer pessoa podia ser um actor natural, como é. Mas, é preciso não esquecer que o artista não assume o papel de si mesmo, mas o papel da personagem que êle representa. É *outro*, de qualquer modo. É preciso expressar a naturalidade dêsse outro. E essa naturalidade não é a do homem comum na vida comum. É uma naturalidade que precisa comunicar-se. Êle tem de infundir nos espectadores a impressão de que êstes sentem a vida natural de alguém.

Se olharmos, pelas ruas, as pessoas que passam, tôdas elas representam o próprio papel, e com naturalidade. Mas

essa naturalidade nós não a sentimos, não a vivemos, como vivemos a de um bom artista de palco.

É que o artista comunica a naturalidade. Essa já é teatralizada, pois o teatro vem de uma raiz que indica visão, ver. É uma naturalidade para ser vista.

O orador, na tribuna, representa o próprio papel, é certo. Não é, porém, o papel de sua vida comum. É o papel de um homem que assume, num determinado momento, uma função, que é de per si grandiosa.

Se observarmos a reunião de uma assembléia, verificaremos que, logo que se instala a mesa da directoria, aquêles que a ocupam não usam mais a mesma naturalidade usada antes, quando estavam numa roda a conversar. Se observarmos bem, notaremos logo que há uma mudança dessa naturalidade. De qualquer forma, quem assume o papel de presidente, *teatraliza*, sem disso ter nítida consciência, o *seu* papel de presidente. Por sua vez, os que tomam parte na sessão, que antes conversavam naturalmente com êle, agora já o olham com olhos diferentes, porque o *vêem* também diferentemente.

Assim nós, em tôdas as nossas funções na vida, teatralizamos, de certo modo, os nossos papéis. Há a teatralização do funcionário de banco, que nesse momento é caixa, ou que é gerente; a do que dirige um ônibus, a do que orienta o tráfego, etc. O povo, na sua acuidade, sente essa diferença, e há expressões de gíria que bem condizem com essa realidade, quando se diz que "alguém tem *pinta* de presidente".

Essa "pinta", êsses "ares", essas "poses", e tantos outros têrmos que a linguagem comum criou para expressar essa alteração que sofre a pessoa, indicam muito bem o que se passa nesse momento.

O orador precisa ter "pinta" de orador, precisa teatralizar bem o seu próprio papel de orador. E assim como há maus artistas, que realizam uma falsa naturalidade, uma naturalidade exagerada e mentirosa, há oradores que teatralizam exageradamente o seu papel.

O que se quer, o que se deve querer, é a teatralização natural, adequada ao momento, à circunstância, ao ambiente que o orador enfrenta.

Portanto, deve êle emprestar certas côres ao seu proceder, que influam para valorizar a sua atuação, de tal modo que represente bem o seu papel.

Assim como há tribunos natos, que assumem, com naturalidade adequadamente teatralizada, a sua posição, outros há que não conseguem manifestá-la, ou a manifestam exageradamente, caindo no ridículo, ou dão a impressão que assumem um papel tão importante, que provocam a repulsa do auditório.

Para conseguir essa teatralidade natural, adequada e perfeita, que toma os graus de intensidade diversos, que correspondem aos diversos momentos da peça oratória, tem o estudioso de dedicar-se cuidadosamente ao exame de certos aspectos, e também do exercício imprescindível para adquirir a atitude que melhor corresponda à situação.

Vejamos, pois, êsses aspectos, e quais as providências que se podem e se devem tomar.

Em primeiro lugar, deve saber o orador que, no momento que assoma a tribuna, vai representar um papel importante e elevado. É alguém que vai falar e vai ser ouvido. E alguém que encontra um auditório disposto a ouvi-lo, e cujas esperanças não deve fraudar. Cônscio do papel que assume, deve dirigir-se para a tribuna com uma solenidade natural, sem exageros, como já temos tantas vêzes salientado.

Mas um discurso tem momentos vários, que devem provocar emoções diversas, segundo as diversas modalidades dos temas. Deve o orador, portanto, estar devidamente provido de uma capacidade teatralizadora que corresponda aos diversos momentos. É preciso saber ser lírico, quando deve ser lírico; saber ser dramático, quando a dramaticidade se impõe; saber ser patético, se necessita despertar as grandes paixões humanas.

O orador deve ter todos os recursos que a sua arte exige. Não basta apenas dizermos que o orador deve ter tais recursos, é preciso saber como êle os poderá adquirir, caso dêles esteja privado.

Para tanto, deve o estudioso examinar a si mesmo para saber qual o grau de emocionalidade que possui e, depois, como comunicá-la, e provocá-la nos ouvintes.

Se o estudioso da oratória, ante a beleza, nunca sentiu palpitar mais ràpidamente o coração, se jamais seus olhos se marejaram de lágrimas ao ler um grande poema ou uma página emocionante da literatura; se jamais se comoveu ante um drama da vida humana, ao assisti-lo na tela ou no teatro; se nunca o emocionou a grandeza do oceano, ou do céu azul profundo; se nunca sentiu a majestade das altas montanhas e jamais se comoveu ante o canto dos pássaros, seu grau de sensibilidade é tão baixo, que jamais poderá ser um orador das grandes emoções.

Se seu coração fôr indiferente a tudo isso, jamais sua palavra e gestos e atitudes comoverão os ouvintes. Poderá ser um frio analista, um conferencista de parcos predicados, nunca um orador.

A educação da emoção, a do sentimento, a da vivência da beleza e a do grandioso, e a do sublime, são imprescindíveis ao bom orador. Como emocionar se êle nem sequer se emociona?

Se, ao assomar a tribuna, não vive em si mesmo a grandeza do momento solene, como dar aos ouvintes a impressão da sua grandeza?

Esta é a razão, a profunda razão por que a oratória exige a sinceridade. Um orador insincero não convence, não arrebata, não emociona. Um orador, que diz apenas com a bôca não fala aos corações. Em primeiro lugar, é mister que viva o que diz; é mister que *seja* o que fala. A capacidade de convencer de um orador é proporcional à convicção de que está possuído.

O bom artista vive os seus papéis. Mas os vive como papéis. Êle não se fusiona com a personagem totalmente, porque, nesse caso, beiraria a loucura. Não é essa a fusão que se deseja para o orador. Mas êste representa o seu próprio papel: é alguém que ora fala ao auditório. A fusão, aqui, é consigo mesmo e não beira a loucura. Aqui o orador vive o seu próprio papel, vive a sua própria condição.

E como o actor, ao assomar o estado colérico, não necessita de viver senão estèticamente a cólera, o orador, em cólera, vive a cólera oratòriamente, vive-a em sua arte.

Para que êle manifeste seus sentimentos não é preciso, contudo, que os viva em tôda a intensidade, mas que os viva com grande intensidade, próxima à normal.

O orador é assim mais sincero que o actor. E deve ser mais sincero. Se o primeiro compõe a sua cólera com os recursos estéticos da arte teatral, o segundo deve compô-la com os recursos estéticos da arte oratória.

Êstes são os gestos, a atitude e a mímica, são as suas palavras e o tom de voz, são as orações que profere, os períodos bem concatenados e adequados, que conexiona, para atingir a meta desejada, que é a de comunicar e provocar, no auditório, as emoções ou os estados de alma que pretende despertar.

Uma certa prática de teatro é aconselhável ao estudioso da oratória.

Pode êle, por exemplo, freqüentar grupos de amadores. Caso não o queira, ler peças de teatro, e procurar expressar, com naturalidade, as emoções que o papel que desempenha tem de viver.

E ainda mais: rememorar situações e expressá-las, compor leves e rápidos discursos sôbre temas que inspirem tais emoções.

Exemplifiquemos: é alguém muito amado que perdeu a vida. São muitos que se compungem ante o acontecimento. Há lares que choram aquela morte. Componha, então, frases que expressem com naturalidade oratória êsse estado de alma.

Há uma alegria geral, há um momento de gáudio que avassala todos os corações. Procure expressá-los em algumas frases, que correspondem aos acontecimentos.

Leia poesias e dê-lhes o calor que elas precisam ter.

E durante tais exercícios, auto-analise-se, observe os defeitos que apresenta, os exageros que revela. E repita, corrigindo-se, até alcançar o melhor.

Leia discursos (e aconselhamos os indicados na parte final dêste volume), e procure viver a teatralidade que os mesmos exigem. Não basta fazê-lo uma só vez, mas muitas, e tantas quantas forem necessárias, até alcançar êsse poder de comunicação.

O estudioso da oratória é sempre um autodidata. Precisa ser também, seu próprio mestre. Um mestre sereno, que o analisa, que o aconselha, que o orienta. Deve por isso *observar,* e *muito;* sobretudo prestar atenção aos que falam, e ser justo em suas apreciações. Notar-lhes os defeitos e as virtudes, e procurar evitar aquêles e adquirir estas. Observar, no teatro, o trabalho bem feito de artistas de valor. Examinar-lhes a mímica, os gestos, a maneira de dizer. Procurar repetir as situações e expressá-las, marcando-as com os traços da própria personalidade. O orador é, assim, um eterno aluno e um eterno mestre que ensina a si mesmo.

Quem deseja alcançar um estágio elevado, deve saber auto-analisar-se e autocriticar-se. Não deve, porém, ser exagerado em sua crítica, nem demasiado exigente para consigo nem para com os outros. E, sobretudo, não deixar-se dominar por um espírito de desânimo, ou de desvalorização do que os outros fazem.

Tudo isso exige muito esfôrço e muito cuidado. A oratória é uma arte que exige sacrifícios, como tôdas as artes. O verdadeiro orador é aquêle que jamais está satisfeito, mas que também sabe rejubilar-se das pequenas vitórias que obtém.

DA ADAPTAÇÃO AO PÚBLICO

Uma das providências mais importantes da adaptação do orador ao público é considerar a quantidade e a qualidade dêste.

Se é um público metropolitano, das grandes capitais, a linguagem deve ser mais simples e mais directa; se um público provinciano, uma linguagem mais sentimental e mais estética.

Há temas que agradam nas grandes cidades, mas que malogram nas pequenas colectividades provincianas. Há um certo conservadorismo que jamais se deve esquecer, que é ainda vivo nas colectividades menores do interior. Ademais, os temas éticos exigem tratamento especial, pois se o metropolitano, nesse sector, é mais condescendente a certas práticas e idéias, o homem provinciano em geral, reage com energia a

certas inovações, que possam pôr em risco as normas aceitas através dos tempos.

Se está o orador em face de um público vulgar e ignorante, seu discurso não pode engalanar-se das pompas da erudição, porque o malôgro é inevitável. Lembramo-nos de um orador que fazia uma conferência sôbre temas sociais, em ambiente culto, e obtivera um grande êxito. Em face de um auditório de sindicato operário, pôs-se a tratar do tema, lendo o discurso com todo o tecnicismo de iniciados na matéria. O resultado foi que parte do auditório se retirou; algumas pessoas bocejavam, outras dormiam, embaladas pelas estranhas palavras do orador.

Num ambiente de crianças, é preciso evitar palavras eruditas e na expressão das idéias, estas devem ser expressas com as palavras mais simples do vocabulário infantil.

Se se está em face de especialistas, pode usar-se a terminologia da profissão, mas jamais se o tema se dirige ao grande público. São regras essas tão comezinhas, que não mereceriam que as reproduzíssemos aqui, se constantemente não assistíssemos a exemplos contrários.

Ante as multidões, o orador deve ir directamente ao tema depois de um curto exórdio, e usar períodos curtos e pronunciá-los numa velocidade menor, a fim de permitir que todos possam ouvi-lo bem.

Ante um auditório de jovens, em que grandes problemas se agitam, deve-se tratá-los com serenidade e firmeza, guiando as novéis consciências para uma visão clara da problemática que se oferece. O discurso deve ser límpido e firme, de máxima clareza, para evitar as confusões que podem surgir.

Há oradores que, num desprêzo para com o grande público, empregam uma oratória apenas para eruditos. Julgam êles que, com isso, revelam-se superiores aos ouvintes, e demonstram ser possuidores de grande saber e inteligência. Há basbaques que gostam de ser dominados pelas palavras altissonantes e ininteligíveis. Mas o verdadeiro orador não esquece a regra fundamental da clareza. E a clareza deve ser correspondente à média dos ouvintes. Um orador inteligente sabe *medir* o auditório e também até onde pode ir e onde não pode ultrapassar. Se não tiver essa acuidade, não só está ameaçado de desagradar aos ouvintes, como dá uma demonstração de pernóstica suficiência, que só serve para desmerecê-lo.

Ante um auditório, em que predominam mulheres, deve o orador cuidar de sua apresentação e de sua voz. Qualquer deslize logo é notado por elas, bem como, se a voz não se encher de simpatia, pode desagradar ao auditório. Quando se fala a mulheres deve-se ter o cuidado de dar um cunho mais sentimental e estético às palavras; caso contrário, arrisca-se a não obter a ressonância desejada.

* * *

Nada mais acabrunhante para um orador pouco experimentado do que ter pela frente um público apático, frio, indiferente e que se manifesta impermeável às suas palavras. Há uma passagem célebre de Demóstenes, que convém recordar. Para chamar a atenção dos ouvintes, pôs-se a contar uma história e, quando percebeu que o interêsse se voltava para êle, profligou a multidão que dava maior atenção a um simples conto e não queria prestar ouvidos a problemas que interessavam vivamente à vida da pátria.

Mas, nem sempre o expediente de Demóstenes dá resultado. Sobretudo quando se está ante um público frio, indiferente, ou já demasiadamente cansado de ouvir discursos e mais discursos, e que não deseja, de modo algum, prestar atenção, ou que pretende permanecer, desde as primeiras palavras, numa frígida atitude de indiferença.

Se o orador possui grandes recursos oratórios, vencerá com facilidade a resistência que lhe opõem os ouvintes. Se não os possui, pode impressionar-se com a resistência do auditório, enfraquecer ainda mais o discurso, e perder-se numa oração sem brilho e sem calor.

Como há uma heterogeneidade de casos como êsses, não é fácil estabelecer regras gerais, porque cada caso em particular apresenta peculiaridades tais que por isso exigem soluções específicas.

No entanto, a regra que melhor se pode oferecer é a de que o orador, que ainda não dispõe de grandes recursos, deve evitar enfrentar auditórios frios e indiferentes. Se não pode

prever o que acontecerá, deve o estudioso de oratória, desde os primeiros passos, ter sempre em mente que pode dar-se a ocasião de enfrentar um auditório indiferente. Para tais auditórios, o que há de mais eficiente é começar a relatar uma pequena fábula, adequada ao tema principal do discurso. O principal deve, sempre, deixar-se para o fim, e as palavras do orador serem dirigidas de modo a despertar a curiosidade do auditório. Uma pequena história logo chamará a atenção. Também se pode iniciar com frases em que a idéia principal está no fim e não se revela desde logo; um certo mistério se impõe neste caso.

Se alguém quer dizer: "O interêsse pelo bem comum e pelos destinos da pátria deve ser o objectivo a nortear os cidadãos", deve então dizer: "O objectivo que deve nortear os cidadãos é o respeito pelo bem público e pelo destino da pátria". Ou então: "Certa vez contava o sr. de Lafontaine numa de suas fábulas que..." e aplicá-la ao caso. Ou então iniciar com um grande pensamento, que provoque a atenção e a curiosidade.

São factos como êsses que mostram claramente ao estudioso da oratória, quanto deve êle exercitar-se para enfrentar situações semelhantes.

Dois exercícios aconselhamos aqui: ler fábulas, e procurar construir sôbre elas pequenos discursos, aplicando-as a todos os casos possíveis. Ler apólogos famosos, e procurar com êles construir também discursos.

Mas, é importante considerar um aspecto: quando de um discurso, a história que se trata deve ser curta e só ter o essencial do assunto. Uma longa história acaba por enfadar ou irritar o auditório. Nesse ponto, é necessário exercitar-se para as sínteses mais completas.

Um exemplo logo nos mostrará. Com a fábula "O sapo e o pirilampo", pode-se gastar um minuto para contá-la, mas cabe numa síntese em poucas palavras:

"Certa vez um sapo, ao ver um pirilampo a brilhar, cuspiu-lhe.

— Por que me cospes? — perguntou-lhe o pirilampo.

O sapo respondeu-lhe num regougo:

— Porque brilhas.

Não vos admireis que sapos atirem a sua baba sôbre pirilampos, não vos admireis que os invejosos e os impotentes lancem suas ofensas e suas calúnias sôbre os que se impõem pela grandeza de sua inteligência e pela dignidade de seus gestos e atitudes.

Os sapos não toleram o brilho dos pirilampos. E muito menos o brilho das estrêlas..."

O relato da fábula ou do apólogo deve ser o mais sintético possível, respeitando o suficiente para permitir que ressoe profundamente nos ouvintes.

Deve, dêste modo, o orador exercitar-se na sintetização de fábulas e apólogos, porque elas têm um grande poder quando usadas e (não abusadas) nos discursos. Não só são convenientes para despertar o interêsse de um auditório frio, mas para despertá-lo num auditório já cansado de ouvir muitos oradores.

É preciso, ademais, observar quais as causas do cansaço do público. Muitas vêzes sobrevém, após continuados discursos que nada dizem senão os mesmos e velhos chavões; noutras, pelo facto de os oradores terem empregado uma linguagem acima dos ouvintes, ou terem tratado de temas que em nada lhes interessava.

O orador habilidoso é aquêle que realiza a sua plena adaptação ao ambiente. Já examinamos os principais aspectos dessa adaptação, mas é mister que se considere que deve sempre manter-se numa posição de certa superioridade e não cair nunca numa linguagem ou em temas inferiores, apenas para satisfazer os desejos dos ouvintes. Deve saber despertar nêles o interêsse pelo mais elevado. Em tais casos, é natural que tudo sòmente se consegue graças a um continuado exercício e cuidado por parte do que se devota a esta arte.

Deve o orador prestar bem atenção ao auditório para captar o que êle gostaria de ouvir.

Lembro-me de uma ocasião, numa sessão em que se comemorava uma data histórica. Haviam falado vários oradores, e todos haviam abordado a data, relatando uma síntese dos acontecimentos daquele dia. Todos haviam trazido discursos escritos e, por coincidência, uma oração pouco diferia da outra. O auditório já estava saturado, e muitas pessoas aban-

donavam o local, enquanto outras preparavam-se para retirar-se. Nessa ocasião, pediram-me que usasse da palavra. Compreendi, desde logo, que não podia tratar daquela data como os outros o haviam feito. Pus-me então a analisá-la sob o ângulo do seu valor sociológico e filosófico. Aproveitei os acontecimentos daquele dia memorável para falar sôbre a bravura, sôbre o entusiasmo, sôbre a abnegação, penetrei pelo campo social, e fixei os dias de hoje, que aguardavam gestos análogos àqueles, porque havia ainda muito que fazer. E penetrando em outros sectores, despertei o interêsse e até o entusiasmo da assistência. Relato êsse fato sem outro intuito senão o de mostrar, ao que me lê, a necessidade de estar bem preparado para dar ao tema do discurso um tratamento novo, evitando que os ouvintes se desinteressem e *esfriem*, provocando o malôgro.

Se estamos ante um público que nos recebe com simpatia, e se manifesta logo favorável, tudo então corre bem. As dificuldades desaparecem, porque a própria adesão do público nos estimula e nos entusiasma. Há, aqui, porém, um perigo. É que o orador, ao perceber a boa vontade do auditório, perde-se muitas vêzes, falando mais do que devia, alongando-se em pormenores, que, pouco a pouco, podem tirar ao discurso o valor dos primeiros momentos.

Nunca se deve abusar do público, eis uma forma para o orador. Deve dizer apenas o que é necessário, e não ir além dos limites normais.

Há uma regra de ouro: *sempre é melhor deixar os ouvintes insatisfeitos pelo pouco, do que aborrecidos pelo muito. Aqui é preferível pecar pelo menos do que pelo mais.*

POSSIBILIDADES DO ORADOR

A auto-análise e a autocrítica são fundamentais para que o estudioso possa aquilatar seus dotes e sua capacidade, mas também para saber os seus limites, e qual espécie de oratória deve preferir, e nela dedicar-se.

Há várias espécies:

A *conductivista*, que cabe aos possuidores de voz arrebatadora e forte, e que são aptos a se tornarem líderes, condutores políticos. Essa oratória exige voz forte, duradoura, eloqüência colérica e arrebatada, energia, convicção muito exteriorizada. Há tribunos (aquêles que já dispõem de certos dotes), que são aptos a se tornarem condutores. Pelo menos, têm maior facilidade que outros.

A *romântica* exige voz meiga, quase declamada. Uma capacidade de expressar com beleza e recursos vocais afetivos e quentes. Um orador da primeira espécie, se tentar fazer uma oracão romântica, na maioria dos casos, malogrará, pois suas tentativas de amolecer a voz serão frustradas, e pode cair no ridículo. Há, entretanto, pessoas que são possuidoras de ambos os dons e alcançam, desde o romântico mais sentimental ao colérico e arrebatado. Mas são excepções.

A *ardente* é a oratória apaixonada, cheia de calor e vibração, que é uma síntese das duas primeiras, sem os exageros que aquelas podem ter. É a oratória mais bela e mais eloqüente. Esta, quando pode alcançar, sem exageros, as duas primeiras, é apanágio dos grandes oradores. É aquela onde os maiores vultos dessa nobre arte esplenderam.

A *especulativa* é a oratória dos que investigam teòricamente, no sentido filosófico do têrmo, a dos que se dedicam à análise mais fria dos factos e das idéias. É a oratória do conferencista, daquele que *confere*, daquele que examina especulativamente alguma coisa. Os grandes, verdadeiramente grandes oradores, são hábeis em tôdas essas espécies de oratória, embora possam ser maiores em uma ou outra.

A *poética* é a oratória do declamador. É das mais difíceis, embora tão comum, pois recitar versos ou declamá-los exige grandes dotes e muito trabalho e esfôrço. Queremos nos referir àqueles oradores que sabem construir um discurso poético, cheio de beleza estética. Nessa oratória, inclui-se, em parte, a *sermonística*, porque o sermão religioso exige o sublime e o poético, ao lado do ardente e do romântico. Também o discurso fúnebre tem um grau de sublimidade e de poesia.

Todo estudioso deve experimentar êsses tipos de oratória, não só para concluir onde será maior e mais pujante, mas também para dominar a arte respectiva, pois não lhe faltarão oportunidades para usá-las.

Os exercícios de oratória especulativa são de grande valor, porque facilitam o domínio das emoções e permitem ao orador estar apto a alcançar a serenidade necessária para ocasiões oportunas. Uma palavra de bom senso, tranqüila e serena, marcada pela imperturbabilidade, é bastante para conter o arrebatamento e a confusão que oradores conductivistas podem gerar com suas inflamadas orações. Quando um adversário se deborda no acirrado da luta, tombando para uma oratória colérica e arrebatada, uma palavra fria e de bom senso, uma lógica imperturbável e serena esfriam os afogueamentos do adversário, sobretudo junto ao público, e permitem que êste raciocine com mais calma e segurança, bem como podem desarmar o adversário, pois influem sôbre êste, além de evidenciar que a sua palavra está cheia de arrebatamentos, de frases grandiloqüentes, mas é de pouca profundidade.

Deve ainda o orador verificar as suas possibilidades ante o auditório. Há pessoas que conseguem persuadir e influir sôbre um número restrito de ouvintes, mas que malogram se têm de enfrentar as grandes multidões. Em regra geral, os oradores caracterològicamente retraídos dão bons conferencistas ou falam bem num auditório pequeno e restrito, onde não tenham necessidade de elevar a voz, enquanto os dilatados de tôda espécie podem enfrentar melhor as grandes multidões, embora seja comum deixarem-se dominar por elas, e, em vez de imporem suas idéias, terminarem por apenas expressar o que as multidões desejam ouvir.

Êste é um dos pontos em que se revela a fraqueza de certas personalidades.

Temos assistido a muitos oradores, que prometeram defender determinadas idéias, mas, em face de um auditório a elas adverso, perderem totalmente o domínio de si mesmos, e passarem a expor opiniões, que são as dos ouvintes e não as do orador. Há uma súbita quebra da personalidade, uma demonstração de fraqueza, que é de lamentar.

São oradores de personalidade fraca, que, ante as multidões, perdem o domínio do próprio pensamento. Outros, ante os adversários, perdem a fôrça de argumentação, não suportam o olhar das multidões, temem-nas e deixam-se vencer fàcilmente, terminando, muitas vêzes, por defender opiniões diversas e até contrárias às que desejavam expor.

São tais factos que nos impelem a aconselhar aos estudiosos que examinem bem as suas possibilidades. Por essa razão deve, quem deseja fazer alguma coisa nesse sector, procurar usar da palavra em ambientes diversos, a fim de verificar com exatidão as suas possibilidades.

DO LOCAL ONDE SE FALA

Uma das providências mais importantes que deve tomar o orador é a de considerar bem o local de onde vai falar. Nem sempre há preocupação de examiná-lo prèviamente, de modo a bem conhecer as possibilidades do mesmo, a fim, não só de regular bem a voz, como também os gestos e até as palavras que deverá proferir.

Os aspectos qualitativos e quantitativos do local são de magna importância.

Um local pode ser fechado ou ao ar livre. No primeiro, o espaço é constituído pelas paredes; no segundo, pela extensão do público.

Se se trata de um recinto fechado, o ideal é que o orador conheça antes o local e experimente a sua acústica, porque, então, estará apto a regular com antecedência a voz, não só quanto à altura, como quanto ao ritmo.

Se fôr um recinto aberto é o público que lhe marcará os limites, e deverá resolver o que cabe fazer no momento em que usar da palavra, segundo as circunstâncias.

Convém estudar, quando se trata de recinto fechado, se a sala é apropriada para o uso da palavra, ou se é uma sala improvisada, pequena, acanhada.

É sempre preferível que o orador tenha, a separá-lo do público, uns dois metros, pois permitirá que possa ter uma visão panorâmica dos ouvintes, e fixar o olhar sôbre êles.

Deve falar na direção da parte central, evitando que a palavra se dirija muito para um dos lados, pois pode haver perda do som, não o ouvindo parte do auditório. Essa regra não é absoluta, mas aponta apenas a predominância da direção que deve dar à voz. Também não deve dirigi-la nem para o chão nem muito para o alto, devido às mesmas razões.

Se o orador vai ler um discurso, deve providenciar com antecedência para que haja luz suficiente, pois é desagradável ver-se quem fala sem possibilidade de ler, fazendo esforços para entender o que está escrito, realizando pausas que não são condizentes com o tema que aborda.

Quando falar ao ar livre, deve martelar mais as palavras, falar mais vagarosamente, para permitir que o som se espalhe pelo ambiente.

É sempre conveniente que o orador tenha um estrado, algo que o eleve um pouco acima dos ouvintes, não só para os efeitos da voz, mas, também, psicològicamente, para que domine o público. Aquêles que se sentem temerosos, quando nessa posição, e não conseguem vencer o temor, é preferível que abandonem a oratória, pois jamais poderão exercer uma forte influência sôbre os ouvintes.

Se tiver de usar alto-falantes, é preferível que experimente com antecedência, horas antes do público achar-se no local, a fim de calcular o volume de voz e a distância que deverá manter do microfone. Há oradores, que ante o microfone, não se comportam do modo que devem comportar-se, pois aproximam-se muito, outras vêzes afastam-se, erguendo conseqüentemente muito alto a voz, noutras sumindo-se, de tal modo, que os ouvintes desagradam-se no primeiro caso ou nada entendem no segundo, o que prejudica o discurso.

Deve evitar o orador, quando ao ar livre, falar contra o vento, pois sua voz perde o volume, e é êle obrigado a aumentá-lo, cansando-se, naturalmente.

EXERCÍCIOS DE DIALÉCTICA

A dialéctica, como a entendemos, facilita ao estudioso a obtenção de um grande conjunto de idéias em tôrno de um tema, o que lhe permitirá organizar tècnicamente um discurso, com boas idéias e suficiente clareza.

Já mostramos que o discurso pode ser reduzido a três partes fundamentais: o exórdio, que é a sua abertura; a argumentação, que é a parte central, e a peroração, o seu fecho.

Os exercícios dialécticos, que vamos oferecer, permitem que o orador possa dispor de suficiente material para a construcção do discurso.

Com uma rápida análise sôbre o tema a falar, pode o orador dispor do que é importante para o exórdio, dos argumentos que servirão para a justificação da tese e, finalmente, para construir, com beleza e afectividade, a parte final, a peroração.

Convém nunca esquecer que as primeiras palavras do orador colocam-no de modo fatal em face do auditório. Se o exórdio fôr bem construído, é meio caminho andado. Alguns tratadistas de oratória consideram o exórdio a parte principal e decisiva, pois se o orador, desde logo, obtiver a simpatia e o interêsse do auditório, seu discurso de modo algum malogrará.

Achamos essa opinião um tanto exagerada. Já tivemos a oportunidade de assistir a discursos bem iniciados, mas que malogram na parte central e sobretudo na peroração pela falta de habilidade do orador.

Contudo, não se pode deixar de compreender que o exórdio, colocando o orador em unidade com o auditório, deve im-

por-se para que tenha esta a máxima coesão, a fim de que o restante do discurso obtenha a seu favor a simpatia e a adesão dos ouvintes, o que exercerá uma influência psicológica benéfica ao orador.

São estas as razões que nos levam a estabelecer uma regra geral para os exórdios. Dizemos geral, porque há exórdios, que, segundo as circunstâncias, exigem outro tipo de abertura, mas, na quase totalidade dos casos, esta regra prevalece:

O exórdio deve provocar o interêsse, a adesão pelo menos parcial dos ouvintes e o máximo de simpatia dêstes para com o orador.

Para cumprimento dessa regra, não deve êle usar proposições que desde logo possam despertar a oposição do auditório. Se considerarmos que o auditório é composto, em geral, de um têrço que apóia o orador, de um têrço de curiosos, e de um têrço de opositores actuais ou virtuais, aquêle precisa de antemão adquirir a simpatia do têrço de curiosos, e não provocar a imediata resistência dos opositores virtuais ou actuais. Se o conseguir, terá estabelecido as bases sólidas do seu discurso e dificilmente malogrará no seu intento.

Para cumprimento dessa finalidade, somos de opinião que o exórdio deve fixar aspectos gerais sôbre a tese do discurso, ou o tema do discurso, salientando, com a máxima beleza estética possível, proposições que representam o que, na maioria das pessoas, é admitido como certo, ou aceito com simpatia.

Se alguém quer fazer um discurso em que versará sôbre as deficiências do nosso regime democrático, e pretende propor remédios para purificá-lo, se logo às primeiras palavras propuser tais remédios, poderá provocar a oposição actual de grande parte do auditório.

Mas se abrir o discurso com palavras como estas:

"Quando o povo participa directamente do govêrno, quando o poder não emana de um grupo ou de uma casta social, quando se respiram a liberdade e o respeito público, quando os cidadãos são conscientes de seus deveres e de seus direitos, estamos numa democracia", provocará a plena adesão dos democratas presentes.

Só posteriormente, quando perceba que obteve o apoio da maioria dos presentes ou, pelo menos, uma atenção manifestamente simpática, propõe a tese e apresenta os argumentos. A tese é a alegação principal, pois se nada tem a dizer, o discurso será um amontoado de frases com maior ou menor beleza, mas sem uma idéia principal, à qual se subordinarão as outras, e que dará a coerência da unidade do discurso.

Na parte onde estudamos o exórdio, damos outros exemplos que muito auxiliarão o orador em seus futuros discursos.

Mas pode dar-se a facto de que o orador não disponha de grandes idéias, que lhe permitam construir um exórdio nas condições aconselhadas. Só poderá contar com os seus recursos. Sabendo pouco do assunto que irá versar, necessita construir proposições gerais, cheias de beleza, que provoquem um ímpeto da sensibilidade, tendente ao simpatético, por parte dos ouvintes. Como não examinou anteriormente o tema em questão, é preciso improvisar proposições que alcancem aquelas condições requeridas. Ora, como não há improvisação absoluta, queremos oferecer aqui um exercício dialéctico, que permitirá, em poucos segundos, que o orador possa construir um conjunto de proposições gerais, nas condições desejadas e, dêsse modo, iniciar bem o seu discurso.

* * *

Todo o ser de nossa experiência pode ser considerado sob dois pontos de vista, que constituem os seus princípios, isto é, de onde êles principiam. Tais princípios são uns *intrínsecos* e outros *extrínsecos*. Intrìnsecamente, um ser apresenta uma *forma*, e é feito de algo, que é a *matéria*, tomando-se aqui êste têrmo em sentido amplo. Assim, um ser é o que é, por algo que o faz ser o que é, e, ademais, de algo *de que* é feito. Os princípios intrínsecos de um vaso são a sua forma de vaso, que é *pelo qual* o vaso é vaso, e a matéria que o compõe, o barro, de *que é* feito, para exemplificar.

São princípios intrínsecos de um vaso a *forma* e a *matéria*. O homem, por exemplo, tem, como princípios intrínsecos, a sua forma, a forma humana, que estructura o seu todo e se manifesta mais efectivamente através de tudo o que constitui o seu arcabouço *psicológico*, incluindo, nesse conceito, o que se chama alma, o que se chama espírito, princípio mental, pouco importa, e o seu corpo, que se manifesta plenamente em tudo quanto é *bionômico*, isto é, do conjunto das leis biológicas

que regem a sua substância material, o de que é feito o seu corpo.

Vê-se, desde logo, que tais princípios são inseparáveis, embora distintos. Neste caso, enquanto tal, a sua forma não se separa de sua matéria, barro, pois é um vaso-de-barro. Assim o homem é um ser racional, que se dá inseparado de um corpo, sem querermos, aqui, pois não é matéria do que estudamos, discutir a separabilidade ou não, e em que têrmos e em que limites podê-la-íamos considerar.

Dêste modo, se queremos ter uma visão mais *concreta* do vaso, devemos considerá-lo não apenas como tal, formalmente observado, mas como de certa matéria, barro, mármore, metal, etc. Assim, o homem, se queremos tomá-lo mais concretamente, não o visualizaremos apenas como portador de um psiquismo, mas também de um corpo.

Mas os sêres principiam a ser o que são, no precípuo momento que começam a ser. Não vêm êles do nada, nem são feitos *de* nada. Se antes de serem isto ou aquilo, eram nada disto ou daquilo, vêm êles de outros princípios que lhes são extrínsecos, e que os factoram, que os fazem, pois dêles dependem para surgir. Se um ser surgisse apenas de seus princípios intrínsecos, que vamos chamar daqui por diante de factôres, êle existiria antes de existir, o que é absurdo. Assim todo ser, que é feito (efeito), vem de outro que lhe é extrínseco, sem o qual êle não poderia ser. Êste vaso tem princípios extrínsecos no que antes dêle existia, e que permitiu que êle fôsse. A tais factôres chamamos de *extrínsecos*.

Assim êste homem, antes de ser, implica outros sêres humanos, a sociedade humana e um ambiente circunstancial onde êle vive, mundo ecológico. Portanto, para compreender-se mais concretamente o homem, é preciso considerá-lo, não só como portador de um psiquismo, de um corpo biológico, mas sustentado por factôres histórico-sociais, a sociedade humana, e o ambiente circunstancial, onde se formou e onde vive.

O homem, como um todo concreto, é, afinal, o resultado da cooperação de todos êsses factôres, sem os quais êle não é, nem existe. Assim, o homem *é* o seu psiquismo, o seu arcabouço psicológico, o seu corpo, mas também o que exercem sôbre êle o histórico-social e o ambiente circunstancial, o contôrno geográfico, o ecológico, em suma, que, todos factoram, de certo modo, a coerência do ser humano, êste ou aquêle.

Será abstractismo tomar e considerar o homem apenas psicològicamente como o faz o *psicologismo,* ou apenas como corpo, como o faz o *biologismo,* ou apenas como produto histórico-social, como o faz o *historicismo,* ou como produto do ecológico, como o faz o *ecologismo.* Tôdas essas posições, por abstraírem um dos aspectos, e por esquecerem que é da cooperação, da interactuação de todos êles, que o homem surge, forma-se e pervive, são elas, conseqüentemente, viciadas de abstractismo. O homem, concretamente, é o produto da cooperação de tais factôres.

Mas o homem actua proporcionadamente à sua natureza. E esta é um produto da sua *forma* e *matéria,* que são os *factôres intrínsecos.* O homem actua no seu meio ambiente (social ou ecológico), proporcionadamente ao seu psiquismo e ao seu temperamento. Êstes lhe marcam os limites intrínsecos. Mas actuará, por sua vez, dentro da capacidade de ser actuado pelo meio ambiente em que vive, que também actuará sôbre êle, dentro dos limites da sua natureza. Vê-se, assim, que o homem, considerado concretamente, é o resultado de cooperações activas e passivas, não só dos factôres intrínsecos como dos extrínsecos, os quais, tomados em si, actuam e sofrem proporcionadamente à sua natureza.

Os grandes erros que têm surgido, no tocante ao homem, partem sempre de visualizá-lo abstractistamente, o que consiste em actualizar um dêsses princípios como o *único* princípio, ou como o *decisivo,* e em virtualizar, inibir, esquecer os outros, o que não permite ter dêle uma visão *concreta.*

Do mesmo modo não poderemos compreender concretamente o vaso se esquecermos de considerar os princípios extrínsecos, sem os quais êle não é. Pois o vaso implica antecedentes, dos quais êle vem. É um artefacto, é um ser da cultura humana, que traz a marca do homem.

Os factôres extrínsecos antecedem e acompanham aos entes, pois todos os sêres finitos têm algo que lhes é anterior e algo que os acompanha.

Enquanto trabalhamos com *factos,* essa análise não é difícil, pois não é difícil estabelecer a sua forma e a sua matéria, nem o que o antecede e o acompanha, como factôres extrínsecos. Estabelecer, contudo, o grau de interactuação, entre êstes e os intrínsecos, é trabalho que exige estudo, observação demorada e boa base filosófica.

Para sintetizar o que estabelecemos até aqui, damos abaixo o seguinte esquema:

Factôres extrínsecos { forma / matéria

Factôres intrínsecos { a serem especificados, pois podem ser vários.

Quando se trata, porém de idéias, a análise dos factôres torna-se um pouco mais difícil.

Devemos, portanto, no tocante às idéias, estabelecer o que tem um papel analógico à matéria e à forma. Se tomamos o homem idealmente, temos de considerar o que tem o papel análogo à forma. Verificaremos, desde logo, que, na definição clássica de Aristóteles, "o homem é um animal racional", animal é o gênero do qual faz parte o homem; e racional é a sua diferença específica, a racionalidade.

Animal está para a matéria assim como racionalidade está para forma.

Em suas linhas gerais, a definição aristotélica considera o ser apenas do ângulo dos factôres intrínsecos, pois, quando dizemos que homem é um animal racional, vemos que a *matéria* (o de que o homem é feito) é animal e o *pelo* qual (forma) o homem é homem, é a sua racionalidade.

Assim, se considerarmos o têrmo *sabedoria,* veremos que, genèricamente, é um saber, mas não é qualquer, mas um que se distingue de outros tipos de saber. Qual é a diferença específica da sabedoria ante os outros tipos de saber? É um saber que sabe, que se aprofunda nas causas, que versa sôbre o essencial, um saber que ordena, que surge de uma meditação, de comparações, que já especula. Na sabedoria, há um saber culto, cultivado. O de que é feito a sabedoria? De saber, que é a sua *matéria,* pois o gênero tem a razão de matéria. O *pelo qual* a sabedoria é sabedoria, é a sua ordenação, o seu aspecto culto.

Já sabemos, portanto, o que factora intrìnsecamente a sabedoria.

Consideremos outro *conceito*: trabalho. *De que* é feito o trabalho? De esfôrço corporal ou intelectual. Mas todo esfôrço corporal ou intelectual é trabalho? É preciso que procuremos o que o distingue, o que o especifica, isto é, a sua *diferença específica.* O *pelo qual* o trabalho é trabalho? Pela direcção consciente a um determinado fim. Se êsse fim é econômico, temos o trabalho econômico, para exemplificar. O trabalho, portanto, é um esfôrço corporal ou intelectual que tende conscientemente para um determinado fim.

As definições formais, no sentido aristotélico, estabelecem que um ser se define pelo seu *gênero próximo* e por sua *diferença específica.*

Assim, *esfôrço* é uma actividade, mas se definirmos o trabalho como a actividade que conscientemente se dirige para um determinado fim, não daremos uma boa definição, pois há actividades tais que não constituem própria e especìficamente *trabalho,* como é fácil verificar (como a actividade esportiva, etc.).

Razão tinha, portanto, Aristóteles ao estabelecer que a definição exige o gênero próximo (mais próximo ao ente), e a diferença específica.

Mas, a definição que acabamos de estudar é a da lógica, é uma definição formal. No entanto, um ser, para ser, não exige apenas seus princípios intrínsecos, mas também os extrínsecos, que cooperam e se interactuam com aquêles para que seja o ser que é e como é.

Neste caso, é preciso considerarmos os factôres extrínsecos que permitem o surgimento de algo.

Analisemos, dêste modo, o *trabalho.* Por que surge? De onde surge? Onde se dá? Com tais perguntas, desde logo encontramos em suas respostas os factôres extrínsecos; pelo menos alguns.

Por que o homem trabalha? Porque o homem tem necessidades que satisfazer. E essas necessidades exigem bens capazes de aplacá-las. Ora, tais bens impõem um esfôrço para obtê-los, e êste tende a um determinado fim, que é o bem desejado, com o qual se aplacará a necessidade. Mas, como êsse esfôrço implica consciência (um saber do mesmo), sem a consciência humana não haveria trabalho. O trabalho, considerado em si, em seus factôres intrínsecos, é o que cabe na definição. Mas, há outros factôres, que estão fora dêle, que com

êle cooperam, que com êle se interactuam para que êle se dê. E tais factôres seriam, no caso presente, a consciência, que é psicológica no homem, e as suas necessidades, quer espirituais, como as que procura aplacar a arte, etc., ou corporais.

O trabalho, portanto, implica consciência das necessidades corporais ou espirituais; em suma, implica *o homem.*

E como êste implica os outros factôres já estudados, entre êles o ecológico e o histórico-social, para se compreender, portanto, o trabalho é preciso considerar todos êsses princípios, que cooperam para que êle se dê.

E não sucede o mesmo com a sabedoria? Não implica ela consciência e com ela o homem, e com êste todos aquêles factôres?

Dêste modo, tudo quanto conhecemos, tudo quanto tratamos, tudo sôbre que aplicamos a nossa actividade por estarem ligados ao homem, permitem que realizemos tais análises.

Se um orador tem sùbitamente que falar sôbre o trabalho, ou sôbre a sabedoria, já encontra, no emprêgo dêste esquema e dêste método dialéctico, meios bastantes para desenvolver várias idéias. Já poderia estabelecer os seus diversos tipos: trabalho meramente físico, trabalho econômico, e até o espiritual. Já teria êle suficiente material para fazer o seu discurso.

"Meus senhores.

Por ter o homem necessidades, e precisar aplacá-las, realiza êle um esfôrço consciente na conquista de bens que satisfaçam os seus desejos.

"Êsse esfôrço consciente do homem, dirigido a um determinado fim, é, em suma, o trabalho."

E poderia prosseguir no seu exórdio, para depois, na parte central do discurso, defender a tese desejada, que poderia ser a de que o trabalho é, portanto, merecedor de dignificação, ou que o trabalho é dever de todos, ou que trabalho, por seu valor e dignidade, merece uma justa remuneração, etc.

Se o estudioso de oratória se dedicar a longas meditações, como as que exemplificamos acima, não só aumentará êle o grau de acuidade de sua inteligência, como se exercitará a fazer uma meditação rápida sôbre qualquer tema, evitando,

dêsse modo, ser tomado de surprêsa, podendo desenvolver um belo discurso, ou, pelo menos, com substância.

Digamos que queira examinar o *espaço,* e sôbre êle queira falar.

Ora, o espaço é um conceito humano, portanto pode perguntar aos factôres intrínsecos do homem, qual a sua cooperação na formação dêsse conceito. Depois perguntará pelos factôres extrínsecos e, finalmente, concrecionará tudo para um discurso sôbre tal tema.

O que gera a idéia do espaço no homem não implica os factôres psicológicos? Não implica os bionômicos? Não implica os ecológicos e os histórico-sociais? E não há uma interactuação entre êles? Por acaso o histórico-social não auxilia a sedimentar, no psicológico, os conteúdos psíquicos dêste?

Origina-se a idéia do espaço apenas do psicológico? Já sabemos que não, porque todos os entes têm princípios intrínsecos e extrínsecos. Conseqüentemente, não é só o bionômico que o gera. Não é só o tacto nem o muscular, que são emergentemente do corpo, que actuam sôbre o psicológico. Há, também, o ecológico e a influência histórico-social, que contribuem com elementos para o conteúdo conceitual do espaço. Queremos referir-nos não ao conceito meramente lógico, mas ao conceito concreto, nascido da concreção em que vive o homem.

Vê fàcilmente o leitor que, por tal método, ampliam-se os caminhos da análise. Outros exemplos ainda corroborarão o que dissemos.

Tratemos da política. Êsse têrmo, cuja origem é grega, pode ser, no momento, desconhecido pelo estudioso. Ora, a política é algo que se dá com o homem e entre os homens. Portanto, é fácil construir uma análise dialéctica da mesma, seguindo essa providência, que damos neste livro, que é uma das que oferecemos em nossa decadialéctica.

Em primeiro lugar pergunta-se:

De que é feita a política? (matéria = gênero)

O pelo qual a política é política? (forma)

A política se gera de uma arte, de uma técnica, da aplicação de certos meios para alcançar um fim. Ora, todos sabem que a política se dá entre os homens e, portanto, exige tudo quanto o homem exige (factôres intrínsecos e extrínsecos). É imprescindível, pois, uma sociedade humana organizada, uma comunidade, cuja forma é o Estado. A política é, assim, a arte que consiste em dirigir os assuntos do Estado, em governá-lo. Como a comunidade se compõe de indivíduos, e cada um está em face da colectividade, e como os interêsses e direitos daqueles se dão dentro do âmbito daquela, é desde logo compreensível que a política nada mais é que a direcção dos assuntos do Estado que dizem respeito, não só quanto aos indivíduos, isto é, quanto aos interêsses individuais, como também quanto aos colectivos. Como tôda sociedade tende a constituir-se de modo que o bem seja assegurado a todos, inclui também o bem individual. E como as relações, aqui, realizam-se entre indivíduos, dão-se também entre êstes e a colectividade. Dêsse modo, vê-se que há um nexo que liga os indivíduos à colectividade, como os há que os ligam entre si (como exemplos da família, grupos sociais, etc.). A política, portanto, é essa arte. E como a direcção dos assuntos de uma colectividade chama-se o govêrno dessa colectividade, a política é uma arte de governar. Mas até aí a teríamos considerado sob o aspecto genérico, porque nem tôda arte de governar é política. É preciso achar-se a sua diferença específica.

Assim temos: o de que a política é feita é a arte de governar; o pelo qual a política é política é a de governar os povos, de modo que os interêsses privados e os colectivos se harmonizem, pois essa é a verdadeira finalidade da política.

Ora, a política é algo que se dá com o homem e, portanto, podemos encontrar, no estudo dos factôres intrínsecos e extrínsecos, muitas e imensas sugestões para dissertar sôbre ela. Pois o homem, bionômicamente, não revela que nêle também se dá um govêrno? Não é o seu corpo um organismo, no qual há relações entre as partes, e destas para com o todo? Não funcionam estas no interêsse da totalidade? Não encontramos, por sua vez, o todo providenciando o que é do bem das partes? E, psicològicamente, a vida psíquica do homem não revela também uma governação? E os factôres extrínsecos, o ecológico e o histórico-social, não contribuem para dar as características funcionais da política?

Pois são tais exemplos que nos mostram claramente como é possível desenvolver longas dissertações sôbre um tema, guiados por uma das providências da metodologia dialéctica que oferecemos.

E, num exórdio, alguém que desejasse falar da política, poderia desde logo começar a dizer:

"Revela-se, desde a nossa vida biológica, como no proceder de nossa vida psicológica, que há um governar do todo sôbre as partes. E não só encontramos essa governação na vida biológica e psicológica do homem, mas também na sociedade humana, onde as partes funcionam segundo normas que são dadas pela totalidade. A política é uma arte de governar, mas uma arte que de outras se distingue por características especiais, que a tornam inconfundível..."

E por aí prossegue até poder estabelecer a tese que pode ser: que a política é a arte de governar, que harmoniza os interêsses privados com o público; que a política, por ter necessàriamente de ser harmônica, tôda desarmonia, observada numa colectividade, é produto da má acomodação dos diversos interêsses, etc.

Tais exercícios podem ser prosseguidos com os seguintes exemplos: *Tempo* — procurem-se os factôres intrínsecos e extrínsecos no homem. *Sociedade, Amor, Liberdade, Divórcio, Altruísmo, Autoridade, Conhecimento,* etc.

Manuseie o estudioso um bom dicionário. Procure têrmos e os analise do modo que aconselhamos. Em pouco tempo terá adquirido a maestria dessa análise e, desde então, não faltará mais assunto, nem substância em seus discursos, e poderá falar sôbre um tema, com um bom e agradável exórdio, sem fatuidade nem deficiências, com argumentos para corroborar a sua tese, e permitindo-lhe, afinal, encontrar, na peroração, a síntese do que disse, expressando-o de modo afectivo e estético, alcançando, por fim, o seu desejo, que é pronunciar um discurso com base, com beleza e com fôrça persuasiva.

AS PARTES DO DISCURSO

DO EXÓRDIO E DA PERORAÇÃO

Em acrescentando às diversas regras, que temos oferecido sôbre esta parte tão importante do discurso, não só neste livro, como em trabalhos nossos anteriores, queremos agora acrescentar novas contribuições de grande utilidade para quem se dedica à nobre arte de Demóstenes.

Quem vai fazer um discurso deve, de antemão, estabelecer algo que afirmará: uma *idéia principal,* ou *tese.*

É sôbre e em tôrno dessa idéia principal que conexionará tudo quanto vai dizer e da maneira de tratar essa tese construirá as três partes fundamentais do discurso.

Em suma, tratará dela em sentido geral, estèticamente, de modo a influir na sensibilidade dos ouvintes, no exórdio; tratará dela, com argumentação intelectualmente construída, no corpo central do discurso, falando, assim, à inteligência; e resumirá os principais argumentos de forma afectiva e cheia de beleza, na peroração, tocando, assim, aos corações.

A sensibilidade é a raiz de nossa estructura psicológica.

Em seu âmago, imerge a intelectualidade humana as suas raízes, e dela recebe, por sua vez, a nossa afectividade a sua seiva.

A agradabilidade e a desagradabilidade são pólos da sensibilidade; a antipatia e a simpatia são da ordem afectiva; e o certo ou o errado, o verdadeiro ou o falso são da nossa intelectualidade.

O verdadeiro orador é aquêle que quer dizer alguma coisa. Só aí principia a verdadeira oratória. Quem faz um discurso para apenas amontoar palavras, para construir períodos desconexionados, fala apenas, não discursa, porque onde há o discurso, há o discorrer, há o discursivo, e êste surge apenas onde as idéias se conexionam, onde as partes, que o compõem, constituem uma totalidade coerente e coesa.

O tema do discurso ou a tese, para que obtenha pleno êxito, deve, ao dirigir-se ao ouvinte, tocar-lhe a sensibilidade, firmar-se pela intelectualidade e vibrar-lhe a afectividade. Deve falar aos sentidos, ao cérebro e ao coração. Deve convencê-lo pela agradabilidade, pela verdade e pela vivência afectiva.

O exórdio, como já vimos, é, por ser a abertura do discurso, o contacto mais directo entre o orador e o público. Devendo despertar a atenção, o interêsse e a simpatia, tem de conter uma afirmativa que seja fàcilmente aceita pela maioria dos ouvintes, e revestir-se de suficiente beleza para tocar-lhe na sensibilidade, agradando, dando-lhe certo prazer.

No corpo do discurso, prova-se a idéia principal. Aí ela é revestida dos argumentos mais sólidos e decisivos, para, finalmente, na peroração, dar-se a vivência afectiva da tese que se apresentou.

O exórdio, portanto, deve ser coerente com o que se pretende dizer de principal. Há oradores — os menores evidentemente — que fazem uma abertura de discurso que nada tem que ver com a idéia principal. Sùbitamente saltam, do que haviam examinado na abertura, para um tema que não se conexiona com aquela. O discurso é, assim, um desalinhavo completo, e o seu malôgro é inevitável. Só poderá agradar a pessoas pouco exigentes ou ignorantes, que admiram todos aquêles que têm "coragem" de falar.

Escolhido o assunto, verificar desde logo que afirmação fará (tese). Digamos que é sôbre política que irá falar o orador. Êste é o tema fundamental do discurso. Mas, que direi sôbre a política? De que ângulo a verei? Que aspecto examinarei? Que afirmativa irei propor? Falar apenas, em geral, sôbre a política, não é hábil. O orador deve sempre dar idéias ao público, deve procurar inculcar alguma coisa aos ouvintes.

Falará, por exemplo, sôbre os desvios da política. Procure se há factos para corroborar tal afirmativa. Reúna-os. Examine, ràpidamente, se êles realmente representam desvios viciosos. Se já tem tudo à mão, cabe agora organizar o discurso.

Como fará o exórdio?

Falará sôbre a política em geral, sôbre o seu papel, seus deveres e finalidades. Só depois entrará na tese, apresentando os factos e demonstrando que êles revelam desvios viciosos, para, finalmente, na peroração, propor algo que se deva fazer, dando, aqui, tôda a fôrça afectiva. E essa ordem é a ordem da persuasão. Convence-se a alguém, ao se lhe tocar na sensibilidade, ao se lhe apresentarem razões e fortalecer tudo pelo apêlo ao coração. Pois, assim, também é o discurso.

Deve ter o discurso *uma idéia principal e uma só.*

Essa idéia é o seu centro de gravidade, é o rio para onde devem correr todos os regatos.

Tôdas as outras idéias devem funcionar com o fim de corroborar a principal.

Evitem-se idéias acessórias que não se conexionem com a principal.

A divisão em três partes, que oferecemos para o discurso, não é uma regra absoluta. Há casos em que o discurso, quando curto, quando apenas uma alocução de beleza e de emoção, pode ser dividido em duas partes: exórdio e peroração. Há, também, certos momentos em que a palavra pode ser usada em tom de peroração desde o início, quando são discursos curtos, que mais pretendem expressar a emoção de um instante, como um *brinde* por exemplo.

Tôdas as idéias, que se expuserem no discurso, devem estar subordinadas à idéia principal, repetimos. Deve evitar-se a dispersão, e conter-se dentro dos limites do que é principal.

Se o assunto (tema) escolhido permite uma grande e longa peroração, nas mesmas proporções deve ser o exórdio. Devem-se evitar as desproporções entre as partes do discurso. Quanto melhor proporcionado fôr êle, mais agradará.

Deve-se passar do exórdio para a parte central sem saltos bruscos, como da parte central, suave e não sùbitamente, para a peroração.

No exórdio, o discurso segue uma linha alta, normalmente horizontal. Desce para o corpo do discurso e ergue-se, num crescendo, até alcançar a peroração.

O exórdio não deve ser muito longo, nem excessivamente curto. Deve ocupar uma quinta parte do discurso. O centro, três quintas partes, e a peroração outra quinta parte. Essa divisão não deve ser rígida, mas combinada segundo a natureza e o tema do discurso.

Dizia Aristóteles que o exórdio vale mais que a metade do todo.

Há casos em que o exórdio deve ser o mais curto possível. Trata-se daqueles em que dispomos de pouco tempo, em que os ouvintes já estão cansados, em que se pode aproveitar um determinado estado de alma do auditório, quando êste está ansioso por ouvir imediatamente o que o orador deseja dizer. Êsses casos são excepcionais. Em regra geral, deve ser feito, medianamente curto, salvo nos casos em que se deseja criar um clima de interêsse e de simpatia, ou para esfriar paixões despertadas. Aconselhava Aristóteles que o advogado a quem cabe defender uma causa má, deve prolongar-se, tanto quanto possível, no exórdio, a fim de preparar um ambiente mais favorável ao que pretende dizer.

A idéia do exórdio deve situar-se dentro do âmbito da idéia principal. Deve afastar prevenções, hostilidades dos ouvintes, e provocar-lhes o interêsse.

Examinemos agora, de modo prático, como estabelecer um exórdio.

O tema é a *eternidade.*

Fundemo-nos em alguns pensamentos famosos:

"Eternidade: um dia sem ontem e sem amanhã" (*Massilon*).

"Tudo o que nasce deve morrer, passando pela Natureza para a eternidade" (*Shakespeare*).

"As coisas finitas são do tempo: o Ser Supremo, da eternidade".

"Em nossa época, teme-se demasiadamente o eterno; pregam, pois, o momento, e o inferno está calçado de boas intenções, eliminam graciosamente a eternidade por uma multidão de puros momentos" (*Kierkegaard*).

De posse de tais pensamentos, medita o orador como deve começar o discurso. Digamos que constrói dêsse modo o exórdio:

"Tudo o que sofre mutações e se transforma está imerso no tempo. Nêle se dá a sucessão dos momentos, a variação das coisas, a passagem do que existe para o que não será mais. O tempo nos avassala e nos envolve, como envolve e avassala tôdas as coisas à nossa semelhança, que, como nós, surgem, duram e perecem.

Mas se tôdas as coisas surgem, duram e perecem, é porque algo vence o tempo, algo o sustenta, pois, do contrário, todo o existir seria apenas o fluir do nada" (passa-se agora suavemente para o corpo do discurso).

"Se há o tempo é porque há o que está além dêle. Pois se tudo apenas se escoasse, deixando de ser, nada seria. Para que algo aconteça é preciso que o que acontece aconteça em algo. Se tudo é um constante fluir, há o ser, porque do contrário nada poderia vir-a-ser. E para que algo surja, é preciso que algo o anteceda, pois se, num mínimo momento, nada mais houvesse, nada mais poderia haver. Há, assim, por entre a inconstância das mutações, algo que permanece. E êsse algo que permanece, perdura como ser e, como tal, não deixa de ser. Por isso, atrás da temporalidade está algo eterno, algo que é o fundamento de tudo quanto muda, transforma-se, torna-se outro.

O tempo passa, mas a eternidade é...".

Os exercícios dialécticos, que oferecemos, permitirão agora ao orador construir a parte central do discurso, fazendo a análise da eternidade. Êsse conceito, que é nosso e humano, funda-se em factôres intrínsecos e extrínsecos. E é fundado nêles que construímos êsse conceito do que fica além da temporalidade. E a sua justificação estará então fundada, não só no que nos fornece a anál!se dialéctica, que dêle podemos

fazer, como também a própria existência do *devir* (do vir-a-ser das coisas), pois se o *devir* não se desse no ser, seria uma sucessão de nadas, o que seria absurdo, o que pecaria por absurdo.

* * *

Com essas análises bem orientadas, como já vimos, tem o estudioso um ótimo caminho para construir um bom exórdio para qualquer tema.

Se tiver à mão um livro de pensamentos que estejam ordenados por conceitos, poderá, com êles construir exórdios, que serão um extraordinário exercício, que só lhes trará proveitos.

Construído o exórdio, a parte central se fundará nos princípios que já examinamos na análise dialéctica, e a ordem dos argumentos obedecerá às normas já expostas em outros trabalhos nossos.

* * *

O argumento médio deve vir em primeiro lugar, o menos forte em segundo, e o decisivo em terceiro. Os argumentos devem ser medidos segundo o auditório, e devem ter os valôres adequados a êle. Assim um argumento filosófico que, para estudiosos da matéria, é decisivo, podê-lo-ia não ser para um determinado auditório, onde um argumento afectivo seria decisivo, peremptório. Se se está num caso dêstes, prefira-se êsse para fechar a ordem da argumentação.

Na peroração, recapitula-se com maior entusiasmo tudo quanto se disse, mas breve e sintèticamente. Juntam-se, aí, os argumentos mais quentes e mais vivos, que mais tocam ao coração. A peroração deve ser vibrante, desbordante de entusiasmo, patética até, em certos casos.

* * *

Há um conselho, o qual se refere a uma prática que, usada com habilidade, propicia bons efeitos.

Quando o orador oferece os seus argumentos, pode apresentá-los, ainda, obedecendo a forma tripartida do discurso.

Um exemplo concreto esclarecerá de modo a permitir a regra a ser apresentada no fim.

Digamos que um orador, num discurso, tenha, entre outros argumentos, êste:

"Que tal proceder, além das razões já apresentadas, deve ser banido do país, porque põe em risco o bem da pátria".

Se realizar êle um pequeno *discurso complementar* e acessório, como o chamamos, robustece o argumento. Faria, então, um pequeno exórdio, um centro, e uma pequena peroração, ao expor o argumento. Diria, assim:

Tudo quanto ponha em risco o bem da pátria deve ser repelido, deve ser banido (exórdio);

os factos a que assistimos, por ofenderem tais ou quais pontos (enumerá-los) oferecem um risco à pátria, por isso e por isso (parte da argumentação, parte central);

e nós, cidadãos desta república, nós que nos prezamos de cumprir os mandamentos sagrados da nossa Constituição e da grandeza de nossa gente e de nossa terra, não podemos tolerar que maus patriotas tentem ofender êsses princípios, que são os mais caros, os mais sagrados, os que mais profundamente prezamos (peroração).

Eis um exemplo de um *discurso complementar*, acessório. E quando o devemos empregar? Sempre? Dependerá do auditório. É um auditório, que exige que se lhe fale à afectividade para persuadi-lo? Então, use-se o discurso complementar, no momento que fazemos a argumentação, pois se a parte meramente intelectual não fôr suficiente para persuadir, a afectiva poderá mais fàcilmente consegui-lo.

Ademais, essas partes afectivas, sintetizadas, depois, na peroração do discurso, com o apoio de outras expressões vibrantes, completará o efeito parcial, já conquistado no meio do discurso.

Aqui, mais uma vez, queremos ainda dar um conselho: é preciso praticar, e praticar muito.

Reúna o estudioso três argumentos em favor de uma determinada tese. Ponha-os na ordem que sempre temos aconselhado: o argumento médio, no início; o menor, no centro, e

o decisivo, no fim. Construa rápidos discursos complementares para cada um e, depois, sintetize tudo na peroração.

Se tais exercícios, bem como os que se referem ao exórdio, forem constantemente feitos, em pouco tempo o estudioso dominará a técnica do discurso moderno como o preconizamos e poderá, então, construir discursos bem feitos, que terão de obter grande êxito.

ANTES DO DISCURSO

Damos a seguir as principais providências que deve tomar o orador antes de enfrentar o auditório. Diversos foram os conselhos que oferecemos em nossos trabalhos anteriores, mas há alguns que devem ser relembrados.

Duas ou três horas antes de proferir a sua oração, deve o orador despreocupar-se com o seu discurso, depois de havê-lo já preparado, procurando qualquer distração, como um passeio, a fim não só de *esquecê-lo*, como de não acentuar o natural nervosismo que se apossa de quem tem a responsabilidade de proferir um discurso.

A alimentação, que precede ao discurso, deve ser sóbria, apenas o necessário, a fim de evitar certo pêso e certo retardamento psíquico. Ademais, um estômago cheio prejudica a respiração. Devem-se evitar comidas apimentadas ou muito temperadas, porque elas prejudicam a clareza da voz.

Evitar o álcool. Se, no entanto, precisar-se de um pouco para animar-se (é o que se dá em certos temperamentos linfáticos e fleumáticos) deve ser o mínimo possível.

Alguns, por abuso do álcool, resvalam depois para uma voz pastosa, arrastada, e o fio do discurso se desmorona em associações variadas, que lhe tiram a coerência e a unidade.

Uma taça de chá, não muito quente nem muito fria, é suficiente. Evitem-se bebidas geladas, porque podem provocar a tosse e o enrouquecimento. Um chá muito quente também pode queimar as cordas vocais e prejudicar o timbre e a clareza da voz.

Antes do discurso, deve abster-se de fumar, bem como evitar os estimulantes fortes. Se o orador é linfático ou fleumático, um pouco de café lhe dará maior excitação. Se fôr sangüíneo ou excessivamente bilioso, e sendo sujeito ao fácil arrebatamento e à cólera, desde que o auditório lhe seja um tanto hostil, deve tomar uma xícara de chá calmante para poder coordenar bem os pensamentos, para evitar os excessos do arrebatamento.

Se tomar café, tome-o em pequenas doses, e não muito forte. Lembre-se sempre que deve estar em "forma" e dominar plenamente os "nervos".

Se o orador tem tempo para preparar o discurso, que o faça cuidadosamente, obedecendo a tôdas as regras expostas.

Se tiver de improvisar, tendo-lhe sido dada a palavra inesperadamente, respire profunda e lentamente, busque alcançar um estado interior de calma, de alegria até, e não se apresse a tomar logo a palavra, enquanto não se sentir com o domínio necessário.

Na parte, onde estudamos os diversos aspectos do improviso, voltaremos a examinar êste ponto, dando-lhe outras providências apropriadas.

O principal é entregar-se à distração algumas horas antes, e não preocupar-se mais com o discurso. Depois de tê-lo preparado, encher-se de confiança, e distrair-se. Se o tempo é curto, isto é, teve de prepará-lo pouco antes de proferi-lo, deve então repousar um pouco, divagando o espírito sôbre outros assuntos, ou dar uma pequena caminhada. Mas, sobretudo, manter dentro de si a confiança. Essa confiança se adquire através dos exercícios que preconizamos em nosso "Curso de Integração Pessoal".

Deve repousar o espírito. Ao dirigir-se para o local, onde falará, pode aproveitar o percurso para fazê-lo a pé. Se fôr acompanhado dos amigos, procurará conversar sôbre temas diversos, não pròpriamente sôbre os do discurso. E, no momento que assomar a tribuna, tôda a contração da sua atenção deve colocar-se sôbre a função que irá exercer.

Aquêles que, ao penetrar no auditório, sentem um frio percorrer-lhes o corpo ou suores abundantes, certo mal-estar, e idéias negativas não lhes devem resistir. Apenas devem fortalecer as idéias positivas, afirmar a confiança em si mesmos, rejubilarem-se interiormente, e procurarem dar firmeza aos

seus passos. Nem os grandes oradores estiveram livres dêsses estados emocionais. Grandes, até, atemorizavam-se ante o público; sentiam-se aniquilados, e não foram poucos os que pensaram em abandonar o recinto.

Cícero muitas vêzes o confessou, pois era sempre avassalado pela idéia que poderia estar aquém de seus ouvintes. São factos como tais que nos mostram quanto é necessário o exercício de integração pessoal, que nos dá fôrça e confiança em nós mesmos, as quais nos permitem alcançar aquêle domínio que o orador necessita ter no precípuo instante em que assoma à tribuna.

Na vida teatral, grandes artistas sentem-se emocionados no momento em que devem passar dos bastidores para a cena, mas, ao enfrentar o público, sentem-se transfigurados, e realizam com plenitude o seu papel.

Nós sempre nos desdobramos em dois. Um é o crítico e observador, que analisa o outro eu, que somos. E aquêles que praticam com regularidade os exercícios por nós aconselhados, adquirem o fortalecimento daquele eu crítico, porque, nêles, passa a ter o poder, não só de observar as nossas fraquezas, como de dominá-las, e permitir que realizemos o desejado com segurança, guiado por uma vontade mais poderosa. As emoções interiores são normais, e não deve o orador jamais julgar que o seu nervosismo seja uma prova de fraqueza, quando sabemos que dela não se libertaram os grandes oradores.

Quem fala ao público sente a grande responsabilidade que assume. O temor do malôgro pode ser desmoralizador para muitos, não para aquêle que exercitou o domínio de si mesmo. Êste sabe que dispõe de fôrças suficientes para serem mobilizadas a seu favor. E não apenas sabe, mas pode usá-las.

Ao penetrar no recinto, é natural que se manifeste no auditório um movimento de curiosidade. Muitos não conhecem o orador; outros querem vê-lo. Os olhos convergem, portanto, para êle, e é o que às vêzes o aterroriza. Nesse momento deve êle exibir uma dignidade simples, tendentemente simpática. Se já é célebre ante o auditório, e fôr recebido com aplausos, a gratidão do orador deve manifestar-se sem falsa modéstia, nem excessivo orgulho. Deve corresponder aos aplausos sem desmerecê-los, nem dar a impressão de que êles são inferiores aos que merecem. Um leve sorriso nos lábios,

rápidos agradecimentos, algumas inclinações de cabeça são suficientes.

Pode suceder, no entanto, que o auditório lhe seja adverso, e, em vez dos aplausos, receba-o com vaias estrepitosas ou manifestação de hostilidade. É preciso sangue frio e serenidade. Deve dirigir-se à tribuna numa atitude serena, sem provocações, mas de cabeça erguida e, na tribuna, olhará frente a frente os ouvintes. Se mantiver essas atitudes conseguirá atrair para o seu lado a parte não hostil, e enfraquecerá aquela que lhe é totalmente adversa.

Subi à tribuna com serenidade.

Perpassai os olhos sôbre o auditório sem que o rosto revele irritação, mas sim o domínio de vossos nervos. Logo vereis que a vossa atitude influirá de tal modo, que o auditório serenará, e tereis obtido, graças ao domínio de vós mesmos, o domínio sôbre os vossos ouvintes.

Neste caso, há regras para enfrentar o auditório adverso, as quais já estudamos em "Técnica do Discurso Moderno", e outras ainda examinaremos neste livro.

Aproveitai a oportunidade para observar aquêles que falarem antes de vós, ou que vos apresentarem ao público. Procurai verificar a acústica do auditório e avaliar qual a orientação que dareis à vossa voz.

Se fordes demasiadamente elogiado por quem vos apresentar, agradecei com um leve movimento de cabeça, e se a multidão vos aplaudir, então apertai a mão de quem vos elogiou.

Estais agora no portal da vossa oração, respirai profundamente, perpassai os vossos olhos pela sala, fixai ràpidamente o vosso olhar nos ouvintes, e se sentirdes um pouco de insegurança, firmai as mãos sòlidamente sôbre a tribuna. Evitai a afectação e, com nobre simplicidade, dando uma solenidade normal ao discurso, principiareis a vossa oração.

Não useis o lenço para passar sôbre a face antes de começar o discurso, não passeis as mãos pelo cabelo.

E, sobretudo, não tomeis, de início, goles dágua se acaso à vossa frente estiver um copo. Se tiverdes anotações, é preferível que as guardeis no bôlso, mas se a presença delas, em vossas mãos, vos trouxer maior confiança, fazei-as então num

papel pequeno e colocai-as diretamente sôbre a tribuna. O melhor orador é aquêle que dispensa os papéis, que pode confiar em sua memória, e que dispõe de suficientes recursos para construir o discurso.

Há, no entanto, certos discursos e conferências, que exigem dados técnicos, anotações, que servem para fundamentar o que pretende expor o orador. Nesses casos, tais notas e documentos são usados apenas no instante preciso, e devem ser colocados sôbre a mesa, separados das mãos do orador, e só naquele momento devem ser compulsados. Em geral os ouvintes não gostam dos oradores que trazem calhamaços. Presumem que o discurso será longo demais, e sentem-se desde logo cansados, quando não revelam de início certa hostilidade.

Se houver um copo à vossa frente, colocai-o de modo que não perturbe os vossos gestos, pois seria deplorável que o orador, no arrebatamento de um dêles, o derramasse, provocando hilaridade.

As primeiras palavras de saudação à mesa devem ser dirigidas aos que a compõem, e devem ser proferidas em tom solene. Depois, passareis o olhar circular e panorâmico sôbre o auditório, percorrê-lo-eis, com os vossos olhos, das primeiras às últimas filas, demonstrareis, desde o início, que vos interessam todos os ouvintes, e que não falareis apenas a uma parte dêles, e iniciai com tranqüila serenidade a vossa oração.

Durante o discurso, deverá o vosso olhar dirigir-se para todos os ângulos da sala. Devereis mover constantemente a vossa cabeça e os vossos olhos, desde as primeiras às últimas filas, da direita para a esquerda e da esquerda para a direita, fixando ràpidamente os vossos ouvintes. Com isso evitareis que êles se julguem por vós desprezados, e conseguireis provocar um nexo simpatético com os mesmos, e evitareis cochichos, conversas e desatenções.

Se uma parte do auditório fôr por vós desprezada, lá fatalmente manifestar-se-ão oposições, pois o ouvinte, ao sentir-se menosprezado, passará a actualizar apenas os vossos defeitos, e a virtualizar as vossas virtudes.

Se ao iniciardes o discurso não fordes precedido por um silêncio da sala e, sim, por conversas, cochichos, rumôres, esperai que êles se acalmem para começardes depois a falar. E se êles se demorarem, e não surgir o silêncio por vós desejado,

não cometais o êrro de alguns oradores que erguem demasiadamente a voz, no intuito de, com ela, abafarem os rumôres. Será contraproducente, porque os ouvintes continuarão falando alto e, com o tempo, estareis cansado. Neste caso, começareis falando baixo, de modo que êles não vos possam ouvir, o que provocará, inevitàvelmente, que alguns, que desejam ouvir a vossa oração, passem a exigir silêncio da sala pelos meios normais que vós conheceis. Ireis, então, aumentando o volume à proporção que diminuir o rumor e, em pouco tempo, tereis dominado o auditório, e obtereis o silêncio preciso para que as vossas palavras sejam devidamente ouvidas.

Muitas vêzes já vos aconselhamos que deveis começar o discurso com certa lentidão, para que se processe a adaptação entre vós e o auditório. Só apressareis o ritmo da voz, quando sentirdes que os ouvintes estão perfeitamente acomodados às vossas palavras, ao vosso timbre, ao estilo do discurso.

Não vos esqueçais de que é preciso adaptar os ouvidos do auditório à vossa alocução. Começai com uma solenidade moderada, nitidez na articulação, lentidão normal nas palavras. Se começardes com a voz demasiadamente elevada, não só tereis o risco de não ter fôrça suficiente para levar até o fim o tom do discurso, como facilitareis que perdurem, no auditório, os rumôres que, acaso, de início, se manifestarem. Não useis, de imediato, grandes gestos. Podeis começar o discurso sem um gesto sequer, salvo naqueles casos em que fôr êle imprescindível para a eloqüência da oração e, cuidai, desde então, que seja da maior beleza e da melhor adequação ao exórdio que ides proferir.

* * *

Se as palavras, que compõem o exórdio, obedecerem às regras por nós expostas na parte onde estudamos êste elemento constitutivo do discurso, conseguireis obter a simpatia do público, ao mesmo tempo que despertais interêsse. O caminho do bom êxito de um discurso é constituído dêsses dois elementos: simpatia e interêsse.

Se obtiverdes o interêsse e a simpatia do auditório, vosso discurso prosseguirá dominadoramente. Quando o orador não os consegue de início, encontra barreiras às vêzes insuperáveis. Nada mais acabrunhante do que um auditório desinteressa-

do, ou que manifesta antipatia pelo orador. Conhecemos, na história da oratória, factos extraordinários, e, vimos, como os grandes conseguiram vencer essas primeiras dificuldades.

Lembremo-nos do exemplo de Demóstenes, ante os atenienses indiferentes às suas primeiras palavras. Lembremo-nos de Rui, em Haya, quando o auditório o recebeu numa manifesta atitude de desprêzo.

Se o orador não possuir fôrças interiores, suficiente domínio e confiança em si mesmo, pode êle malograr. Mais uma vez podemos verificar quão necessários são os exercícios de integração pessoal, pois nenhum orador está a salvo de semelhantes situações.

Em diversas passagens dêste livro, salientamos as providências que deve êle tomar para evitar o malôgro do discurso. O exórdio deve provocar o interêsse. Suas atitudes devem despertar a simpatia. De qualquer modo, a sobriedade solene, que deve manter às primeiras palavras, é o bom caminho para a conquista do que deseja.

Só os grandes oradores são capazes de vencer essas resistências com exórdios enfáticos e veementes. Os menores, se usá-los, podem malograr. Eis por que não aconselhamos a violentação da simpatia e do interêsse, porque nem sempre se obtém o desejado. Se o orador obedecer às regras que temos exposto, deixar o principal para o fim, provocar a curiosidade do auditório, pelo uso de fábulas, apólogos ou grandes pensamentos, cuja aplicação não seja desde logo evidente, despertará a curiosidade, a atenção, e com uma solenidade modesta, com tranqüilidade nas palavras e um olhar de simpatia que dirigirá ao auditório, provocará uma reação simpatética que lhe será favorável.

Para incitar o interêsse do auditório, não deve julgar que basta conquistar uma parte dêste, mas deve procurar provocá-lo na quase totalidade. Não deve dirigir as palavras a uma determinada parte, mas à totalidade, lançando um olhar panorâmico, mas fixando ràpidamente um e outro dos ouvintes, se tal fôr possível. A posição superior de quem ocupa a tribuna, e o olhar dirigido provocam certa acomodação por parte daqueles, o que provoca o despertar do interêsse.

Usará o orador, portanto, a palavra alternadamente, de um para outro lado do auditório, com serenidade, com solenidade normal, com grande delicadeza. Deve demonstrar que merecem atenção e respeito todos os que o ouvem, e nunca dar a impressão que esquece uma parte do auditório.

Se o orador assomar à tribuna, após adversários poderosos, que lhe preparam um ambiente adverso, nunca esquecer a serenidade, não entrar imediatamente na contestação, desenvolver o exórdio sôbre aspectos gerais, adequados e aceitos pela maioria do auditório, procurar adquirir a simpatia e, só depois que sentir-se plenamente seguro do seu domínio, iniciar a parte central da oração, na qual contestará, através de uma sólida argumentação, o que foi postulado pelos adversários.

Nunca esquecer que o auditório é, no discurso, uma matéria mais ou menos apta a receber uma nova forma. O orador actua como causa eficiente, que dá forma a essa matéria. E quanto mais apta fôr ela para receber essa informação, mais fàcilmente obterá êxito o orador. É como o escultor que prepara primeiramente o barro, para depois dar-lhe a forma da estátua. Assim deve proceder o orador: preparar o auditório para receber o conjunto das suas idéias principais.

Obedecidas as regras que temos exposto neste livro e em nossos anteriores trabalhos, disporá o orador dos meios suficientes para preparar a massa dos ouvintes ao que pretende dizer.

DO SILÊNCIO

Um dos elementos mais importantes da oratória, cujo hábil emprêgo é de grande valor, é, sem dúvida, o silêncio.

Entre as pausas, que normalmente tem o orador de fazer, pausas sintáticas, que correspondem, na linguagem escrita, à pontuação, pausas que valorizam idéias e pensamentos, pausas provocadas pela necessidade da respiração, há, ainda a acrescentar, aquelas que são meramente valorativas, e que constituem o que se chama o silêncio.

É o silêncio, não só da palavra, como também do gesto, da mímica e da atitude, um dos elementos valorativos mais importantes do discurso. Jamais pode o orador realizar o silêncio em absoluta simplicidade, porque ao silêncio da palavra

pode juntar-se a eloqüência do gesto ou da mímica ou da atitude. Falemos, portanto, do silêncio da palavra.

Temos que contar, nesse momento, com a capacidade afectiva de quem nos lê, para que possamos comunicar o que desejamos transmitir.

Um silêncio pode ser aprovador como também desaprovador.

Um silêncio pode corroborar, pode afirmar, pode negar, pode ser de espectativa, irônico, sentimental e até veemente.

Há silêncios que são respostas eficientes a partes ou a argumentos de adversários. Têm êles, muitas vêzes, o poder de perturbar os que conosco se antagonizam.

Noutras ocasiões, a repentina interrupção de uma frase deixa ressoar nos ouvintes palavras interiores que completarão quando se pronunciam palavras como estas: "a que ponto chegamos", "até onde iremos", "eis o que se passa", "que momentos vivemos", isso é demais", "a hora em que vivemos", etc.

Tais frases podem ter um tom normal, sentimental, poético, solene, grave, sentencioso, veemente, enérgico, colérico, evocativo, despectivo, etc. Após elas, deve sobrevir um silêncio, e êsse silêncio dará um valor corroborador ao tom que dermos a tais frases.

Busque o estudioso pronunciá-las acompanhando-as dêsse silêncio, e observe o grau de acentuação valorativa que êle lhes empresta.

Não só o tom de voz, mas também o silêncio pode ser melancólico, trágico, malicioso, e dará uma certa importância às palavras, o que não é de desprezar. Observai, no teatro, como certos cômicos conseguem provocar o riso das platéias com o uso inteligente do silêncio, assim como também conseguem provocar fortes emoções os grandes trágicos.

Saiba o orador usar bem do silêncio e, para consegui-lo, medite sôbre êle, procure exercitá-lo e dêle extrair todo o bom efeito que pode dar.

* * *

Eis aqui um dos exercícios mais úteis que podem ser oferecidos a quem deseja, na oratória, conquistar uma posição de primeira plana.

Nunca é demais encarecer o valor dêsse exercício, fundamental para adquirir também a maleabilidade da voz, a fôrça da expressão, com a hábil aplicação do silêncio valorizador.

Quem fala ao público deve ser capaz de dar tôdas as inflexões mais belas e expressivas à voz. E como o exercício, neste sector, pode ser demorado, e muitas vêzes pouco eficiente, vamos apresentar um método, por nós já aplicado, o qual deu ótimos resultados, e temos certeza que os dará, por sua vez, ao leitor.

Na coluna da esquerda damos os tons de voz que se deve procurar alcançar.

Na coluna da direita, algumas frases que devem ser pronunciadas, uma após outra, seguindo a ordem dos diversos tons e inflexões.

Ao fazer tal exercício, poderá o estudioso acrescentar outras frases e, no decorrer do mesmo, esforçar-se por alcançar a expressão mais clara da palavra, com a inflexão correspondente.

Inflexões	*Frases*
Normal	"Isso é demais!..."
Sentimental Poética	"A que ponto chegamos!..."
Veemente Colérica (irritada)	"Até onde iremos..."
Surprêsa Etupefacta Evocativa	"Que momento vivemos..."
Despectiva Solene	"Eis o que se passa..."
Grave Sentenciosa	"É tarde demais..."
Melancólica Trágica	"Que mais quereis de mim?..."
Apavorada	

Maliciosa	"Em que momento vivemos..."
Desconfiada	
Humorística	"Tantas e tão graves acusações..."
Indiferente	
Gentil	"Palavras, apenas palavras..."

O tom normal é o que freqüentemente usamos na conversação.

O sentimental já exige certa afectividade, certo calor *páthico*.

O poético deve ter o embalo do ritmo, alongamento da tônica.

O veemente deve expressar energia, confiança, decisão.

O colérico deve expressar a ira, a revolta, a repulsa.

O surprêso, o enleamento, a indecisão (com meneios leves da cabeça, imprecisão dos gestos das mãos), voz sem firmeza.

O evocativo deve dar a impressão de quem memoriza (os olhos fitam ou buscam em algo distante fixar algum aspecto). A voz revela que se procuram, no passado, os factos que se deram. Assim quem pronuncia essas palavras: "Parece-nos ver, das praias portuguêsas, abrirem-se as velas de frágeis embarcações, que levaram tão longe o nome de Portugal..." O tom é evocativo. Na evocação, há uma memorização dirigida pela inteligência. O ser humano busca, no conjunto, essas ou aquelas. Quem pronuncia "Isso é demais!...", evocativamente, é como se memorizasse outros momentos em que tais coisas não se davam.

O estupefacto revela assombro ante o inesperado.

O despectivo expressa desprêzo, menosprêzo, desvalor. É uma voz que expressa certa repulsa ao que não vale, ao que não merece consideração. (Se a bôca fizer um rápido gesto repulsivo, com o erguimento leve do canto do lábio esquerdo, cooperará, com o tom de voz, para dar plena vivência do que pretende dizer o orador).

Solene é a voz tranqüila, que revela domínio, precisão, segurança.

Grave é o tom mais baixo.

Sentencioso é o tom de quem profere uma sentença. Para treinar-se bem êsse tom de voz, leiam-se pensamentos sentenciosos e se pronuncie com a máxima gravidade. Um bom exercício consiste em procurar pronunciar as grandes sentenças de Cristo.

O melancólico inclui certa tristeza, certa penumbra na voz, certo cansaço.

O trágico é expressado pela voz firme, cheia de dramatismo, com os olhos bem abertos, as mãos lassas.

O apavorado exige também a fisionomia correspondente de quem não sabe imediatamente o que fazer ante o que é intempestivo, inesperado.

Malicioso é o tom que expressa um estado de alma onde assoma a maldade, um tanto velada.

O desconfiado expressa uma certa dúvida, a antevisão de uma possibilidade.

O humorístico expressa um aspecto ridículo, com certa tremura na voz.

O indiferente, em que há pouca ou nenhuma adesão ao que se diz.

O gentil em que há o intuito de agradar, de ser cortês, como quem dissesse a uma pessoa que estima, que não deve prosseguir fazendo o que faz: "Isso é demais..."

COMBINAÇÃO DOS TONS

Feitos os exercícios acima, pode-se depois, combiná-los, passando de um tom para outro.

Estamos surpresos, ante o que tem acontecido. Os factos nos assombram, causam-nos espanto...	(surprêsa) (estupefacção)
Não nos lembramos que, algum dia, entre nós, tais coisas tenham acontecido.	(evocativo combinado com surprêsa)
Onde e quando vimos ofender tanto o que merece de todos o maior respeito?	(evocativo e veemente)
Até onde iremos com tais práticas?	(irritado)
Isso é demais!	(colérico)

Busque o estudioso construir rápidas orações em que passe de um tom para outro. Podem ser feitas tais combinações, que são as imediatamente mais fáceis:

Sentimental, poético, solene.
Melancólico, apavorado, trágico.
Desconfiado, malicioso, humorístico.
Malicioso, despectivo, veemente.

* * *

Ao ler os discursos, que tiver às mãos, procure dar às entonações e inflexões melhor adequadas às palavras. Faça uma, duas, mais vêzes, até sentir que alcançou um ponto ideal.

Organize pequenos discursos próprios, nos quais possa usar as diversas inflexões da voz.

DA ARGUMENTAÇÃO

Como podereis persuadir, se vos faltarem a sinceridade e a convicção?

Há oradores de bela voz e palavra fluente que não convencem, porque lhes falta êsse conteúdo íntimo, imprescindível para persuadir os ouvintes.

O orador é também um sedutor, e para que êle obtenha o que deseja, deve saber viver, em si mesmo, as ânsias de seus ouvintes e, sinceramente, expor os argumentos, de modo a corresponderem aos desejos dos que ouvem, emocionando-os.

Há argumentos que são poderosos para uns e frágeis para outros. Também não se deve pensar que o orador convence sòmente quando usa palavras grandiloqüentes, cheias de calor. Um argumento de fria lógica pode despertar emoções fortes no auditório.

Não devem ser muito numerosos os argumentos, mas sim poucos, como já salientamos em nossas obras. Três são suficientes, mas devem êles ser expressados, não só com a frieza da lógica, mas também com o calor da afectividade, como o mostramos pouco acima.

Se, no discurso, juntardes muitas razões em prol da vossa tese, podereis não convencer. Mas se escolherdes três argumentos, e souberdes repeti-los, do modo como expusemos, obtereis mais êxito do que no primeiro caso.

Ao tentardes essa parte importante do discurso, deveis procurar anteceder os possíveis argumentos contrários, àqueles que poderiam ser manejados pelos ouvintes, e refutá-los com antecedência. Assim "poderiam alguns objectar... tais, tais coisas, mas essas objecções seriam improcedentes porque... tais, tais argumentos."

Dessa forma, dialogais com o auditório e, de antemão, desfazeis tudo quanto poderia ser usado anteriormente pelo ouvinte, ou depois da vossa oração ante terceiros, para diminuir o poder da vossa argumentação.

Não vos esqueçais de que os argumentos, para serem convincentes, devem dirigir-se a tôdas as gamas noéticas (da mentalidade) do auditório. Uns são guiados pela frieza da razão, outros pelo calor do coração. Se tiverdes habilidade de apresentar os vossos argumentos, interessando ora à razão, ora à afectividade, como acima expusemos, dificilmente malograreis. Dai, assim, aos vossos argumentos aquela síntese racional que os robustece, e aquela síntese afectiva que os enobrece.

Esta tem sido a grande arma dos notáveis oradores. Assim, os argumentos dêvem ter, não só um valor intelectual, mas também um valor afectivo.

Ante um auditório culto, genuìnamente culto, podem bastar os argumentos meramente intelectuais. Mas, como não são dessa espécie os auditórios comuns, não deve jamais o orador desprezar o exercício do argumento afectivamente exposto.

Em "Curso de Oratória e Retórica", mostramos quais as figuras mais adequadas para robustecer uma prova. São elas, tanto de ordem intelectual como afectiva e, bem manejadas, emprestam o poder de que um argumento carece.

Outro ponto importante na argumentação é não cingir-se apenas ao seu aspecto formal. Nem sempre o ouvinte capta o argumento, se fôr êle endereçado apenas à racionalidade. Deve o orador dar-lhes exemplos concretos, e despertar representações com imagens, para que o argumento seja intuitivamente captado. E, nesses casos, evitará, tanto quanto possível, os exageros.

Nunca esquecer que o argumento decisivo deve ser o último, e também que necessita receber a contribuição do gesto, da atitude, do tom de voz e de uma imprescindível dose de convicção enérgica e de sinceridade.

Êstes são conselhos que cooperam para fortalecer os outros, oferecidos em trabalhos anteriores.

DA INTERROGAÇÃO

Em nossos livros de oratória, salientamos o poder da interrogação no discurso, não só por despertar o interêsse do auditório, como também por dar maior valor à resposta. Contudo, é uma das partes mais difíceis, sobretudo pelo perigo que oferece a uma resposta piadística do auditório, que pode provocar a hilaridade geral, e desvirtuar o valor do discurso.

Se o auditório é favorável ao orador, não há tanto perigo nas interrogações; mas se o auditório é hostil, não deve êle empregá-las desde o início, mas, sim, sòmente, depois de já ter exercido o domínio sôbre os ouvintes.

A interrogação evita a monotonia, e por excitar a curiosidade dos presentes, porque êstes esperam a resposta, consegue despertar emoções que, bem manejadas pelo orador, darão robustez ao discurso.

Ao interrogar, pode o orador fazê-lo a si mesmo, aos presentes, a uma parte dêstes, aos ausentes, e não só a pessoas humanas como a coisas, idéias, divindades.

Na arte sermonística, é a interrogação um dos mais belos recursos usados. Há exemplos famosos nessa oratória. Lembremo-nos das interrogações tão belas que Vieira sabia fazer em seus sermões.

Na oratória profana é também a interrogação um grande recurso.

Diversas são as espécies de interrogar, e elas devem ser usadas com parcimônia e sempre com a finalidade, ou de despertar o interêsse do auditório, ou de robustecer a resposta, ou deixar em suspenso os ouvintes, para que anseiem pela resposta, aumentando-lhes o interêsse. Damos abaixo um exemplo de Vieira:

"Estais cegos. Príncipes, eclesiásticos, grandes, maiores, supremos, e vós, ó Prelados, que estais em seu lugar: vêdes as calamidades universais e particulares da Igreja, vêdes os destroços da fé, vêdes o descaimento da Religião, vêdes o desprêzo das leis divinas, vêdes a irreverência dos lugares sagrados, vêdes os escândalos, vêdes as simonias, vêdes os sacrilégios, vêdes a falta da doutrina sã, vêdes a condenação e perda de tantas almas, dentro e fora da cristandade?

Ou vêdes, ou não vêdes. Se o vêdes, como o não remediais? E se o não remediais, como o vêdes? Estais cegos. Ministros da república, da justiça, da guerra, do Estado, do mar, da terra: vêdes as obrigações que se descarregam sôbre o vosso cuidado, vêdes o pêso, que carrega sôbre vossas consciências, vêdes as desatenções do govêrno, vêdes as injustiças, vêdes os roubos, vêdes as dilações, vêdes os subornos, vêdes os respeitos, vêdes as potências dos grandes e as vexações dos pequenos, vêdes as lágrimas dos pobres, os clamores e gemidos de todos?

Ou o vêdes ou o não remediais, como o vêdes? Estais cegos. Pais de famílias, que tendes casa, mulher, filhos, criados: vêdes o descoberto e descaminho de vossas famílias, vêdes a vaidade da mulher, vêdes o pouco recolhimento das filhas, vêdes a liberdade e más companhias dos filhos, vêdes a soltura e descomedimentos dos criados, vêdes como vivem, vêdes o que fazem e o que se atrevem a fazer, fiados muitas vêzes na vossa dissimulação, no vosso consentimento e na sombra do vosso poder? Se o vêdes, como o não remediais? E se o não remediais, como o vêdes?"

Grande é a variedade das interrogações e tendem elas, sempre, quando bem manejadas, a dar um calor e um brilho intensos ao discurso, evitando as monotonias, e provocando o máximo interêsse dos ouvintes, bem como dando melhor relêvo às idéias.

Se alguém pretendesse dizer: "O bom cidadão é aquêle que não tolera que em sua pátria se instaure um poder superior à lei". Se em vez dêsse período alguém iniciasse dêsse modo: "Se numa pátria se instaura um poder superior à lei, como procederia o bom cidadão? Toleraria êle essa afronta?

Certamente não a toleraria, e todo o seu proceder tenderia a restaurar o predomínio da lei."

Não queremos, com êsse exemplo, apresentar algo superior ao que empregou Cícero, mas apenas mostrar como se pode alcançar o mesmo efeito pelo caminho interrogativo.

A interrogação favorece o diálogo do orador com o auditório, permite que se contrastem idéias opostas, facilita que se anteponham razões contrárias, favorece que se apresentem respostas às possíveis perguntas e dão, assim, brilho e valor ao discurso.

DOS GESTOS, DA MÍMICA E DAS ATITUDES

A eloqüência não se compõe apenas das palavras, mas também dos gestos, das atitudes e da mímica, porque também falam os gestos, as nossas atitudes, e os traços dinâmicos da nossa fisionomia.

O discurso forma, assim, uma unidade com o orador, e eis por que os discursos lidos não podem dar tôda a intensidade que tiverem, pois, além da falta de tais elementos, é preciso considerar, ainda, a influência e o papel que exerceu o auditório.

O gesto corrobora e valoriza a palavra, como o valorizam a atitude e a mímica.

É por tal motivo que o orador deve saber apresentar-se ao público com modéstia, sem afectações e arrogância, tomando as atitudes mais nobres e mais dignas, sem os excessos que já comentamos.

Quando se ergue para falar, não o deve fazer como alguém cansado, que estivesse a levantar um pêso descomunal. Nem tampouco deve manifestar uma lentidão que possa dar a impressão que teme assumir o papel que lhe cabe, nem muito menos erguer-se de um salto, o que seria ridículo.

Deve erguer-se com naturalidade, com espontaneidade, com modéstia e dando a sentir ao auditório que reconhece a gravidade do momento e a grande responsabilidade que vai assumir, sem mostras de receio ou de temor de qualquer espécie.

Para conseguir essa espontaneidade, deve o estudioso exercitar-se para fazê-lo com naturalidade simples, sincera. E se possível, colocar-se em face de um espelho para verificar se o faz sem exageros nem deficiências.

Erguido, alça normalmente o busto, evita os braços e ombros caídos, não toma uma atitude relaxada, não se encosta em alguma coisa, e se tiver que andar para a tribuna, faça-o com natural gravidade, sem muita pressa, nem vagar demais, para evitar uma má impressão ao auditório. Seus gestos devem ser normais, sem nervosismos, nem indolências desagradáveis.

A posição, que toma na tribuna, é a erecta, e sempre no mesmo lugar, avançando meio passo quando quer infundir idéias, recuando meio passo quando quer repelir, mas evitando andar de cá para lá ou demonstrar uma inquietude que pode provocar ridículo.

Mas, onde pôr as mãos? No bôlso? Nunca. Cruzá-las? Também não. Se o temor ainda o invadir, firmá-las momentâneamente sôbre a mesa. Mas, ao iniciar o discurso, movê-las com gestos naturais, que passàremos em breve a examinar.

Não passar a mão pelos cabelos, coçar o nariz, segurar a orelha, passá-la pelo rosto, nem esconder as mãos atrás das costas.

Muitos oradores não sabem que fazer de suas mãos. E não há dúvida que é êste um dos pontos mais difíceis da oratória e que exigem muito exercício para alcançar a naturalidade desejada.

O melhor conselho é não se preocupar com elas. Se a atenção dirigir-se para elas, logo assoma ao orador a preocupação de saber que fazer com elas.

Deixe-as então manejar com naturalidade, realizando os gestos e meneios que lhes são naturais. Durante os exercícios, procure corrigir tudo quanto não sirva para corroborar as palavras.

Mantenha as pernas levemente separadas, nunca unidas. Mova-as com naturalidade, sem nervosismo, nem nada que manifeste impaciência. Uma perna deve colocar-se um pouco à frente da outra, nunca na mesma linha.

Se estiver sentado e o público pode ver suas pernas, nunca as cruze, mas mantenha uma mais para a frente. Evite posições relaxadas que podem provocar ridículo.

Mantenha a cabeça erecta, e não a alce com arrogância.

* * *

Embora ofenda um elementar princípio de bom senso, é comum entre os oradores usar a mesma mímica e a mesma fisionomia ao falar, tanto num discurso de casamento como numa cerimônia fúnebre. Ora, a fisionomia deve compor-se segundo as circunstâncias. Manifestar-se alegre, quando há alegria; triste, quando há tristeza; grave, quando há gravidade. Todos sabem disso, mas poucos são os oradores que, na hora do discurso, não esquecem essa regra elementar.

Deve, conseqüentemente, o estudioso de oratória exercitar a sua fisionomia para expressar com ela o que suas palavras dizem. Do contrário, há uma tão flagrante contradição que se torna ridícula.

Ante um espelho, pode o estudioso exercitar os traços fisionômicos para expressar os sentimentos. Em "Curso de Integração Pessoal", ao estudarmos a parte dinâmica da caracterologia, examinamos os diversos músculos do rosto, e mostramos, com abundantes pormenores, a significação simbólica que têm os mesmos.

Dêsse estudo, pode o orador muito aprender para dinamizar a fisionomia, de modo que ela não se oponha ao que diz, mas que corrobore o que deseja expressar.

Considerem-se as três partes em que se pode dividir o rosto: a parte frontal, até a raiz do nariz, os olhos e a face, e a parte do lábio inferior ao queixo.

Se a testa se desanuvia, há expressão de clareza.

Se alguém diz: "Esta é absolutamente a verdade..." Não pode enrugar a testa, franzir os sobrolhos. Mas sim desanuviá-la e fazer brilhar bem os olhos.

Se quer dizer: "Nós os afrontaremos...", e baixa os olhos, contradiz o que deseja expressar.

Se quer dizer: "Respeito as palavras sábias de V. S.", e em vez de fechar levemente os olhos, arregala-os, *diz* o contrário.

Se quer dizer: "Fiquei aterrorizado com o que me contaram", e fecha os olhos, onde, então, o terror? É preciso arregalá-los.

Se quer dizer: "Indignos são êsses processos...", e seus lábios permanecerem normais, não valoriza o que diz. Mas se levemente erguer o lado esquerdo do lábio superior, dará essa expressão de repugnância.

Se quer dizer: "Tristes os momentos que passam...", e as linhas do rosto, em vez de descerem, sobem, há incoerência.

Êsses aspectos são tão importantes, que oradores insinceros desdizem com a fisionomia o que expressam as palavras.

Se quer expressar alegria, os traços devem erguer-se. E se a fisionomia permanecer estática, afirmará o rosto o contrário do que dizem as palavras.

É imprescindível praticar exercícios com os olhos, com os lábios, com o queixo, com a testa. Todo o rosto deve ser exercitado. E durante o exercício, deve acompanhar a mímica com palavras correspondentes aos sentimentos que deseja expressar. Vamos a mais alguns exemplos.

Se disser: "Nós enfrentaremos com coragem a situação...", e se seu maxilar recuar, abaixando-se, onde está a expressão da coragem? Ela implica um maxilar projetado e uma cabeça erguida.

Se disser: "Estou confuso com o que se passa...", e permanecer numa postura indiferente, onde a expressão da confusão? É preciso que meneie levemente a cabeça, que os olhos percorram de um lado para outro, levemente, sem fixação. Os lábios devem cair, o rosto deve decompor-se em linhas descendentes.

Se disser: "Há muita esperança ainda a animar os corações..." seus olhos devem erguer-se, abrirem-se, fitarem o distante, como querendo perscrutar o amanhã.

Se disser com desespêro, com desesperança: "Nada mais nos resta a fazer", a cabeça meneia-se negativamente, as linhas do rosto descem, os lábios descerram-se.

Se disser: "Eu vos guiarei para êsse destino melhor...", e não erguer a cabeça e não der firmeza enérgica ao rosto, quem acreditará em tal guia?

Se disser: "Temos meditado muito sôbre êsse momento...", e não houver um gesto afirmativo lento, demorado, quem acreditará em tais meditações?

Se disser: "São tantas as injustiças, que elas nos revoltam...", se não houver um gesto de nojo nos lábios e em seguida um erguer enérgico da cabeça, quem acreditará que há essa revolta?

Se disser: "Devemos cumprir com energia os nossos compromissos..." e não der uma expressão enérgica, um olhar firme, e uma palavra dura, quem acreditará em tal propósito?

Se disser: "Fiquei surprêso com o que me contaram...", e se os lábios se não descerrarem, numa bôca semi-aberta, quem acreditará nessa surprêsa?

Examine o estudioso o nosso livro acima citado, e os exemplos fisionômicos, e exercite-se constantemente para conseguir uma expressão adequada, e verá que, de um momento para outro, seus discursos obterão melhor êxito. Razão tinha Cícero ao dizer que o orador que sabe compor com inteligência a sua fisionomia, que sabe usar com adequação os gestos e as atitudes, mesmo que seja fraco o discurso, consegue arrebatar muito mais os seus ouvintes.

E é verdade, porque tais gestos provocam, por imitação, a actualização de esquemas afectivos, e a afectividade, quando se alia à razão, é invencível.

DOS GESTOS

Já os examinamos em trabalhos anteriores. Mas, neste livro, há lugar para novas sugestões e novos exercícios muito úteis.

Há alguns que julgam que o gesto vale tudo, mais até que as palavras. Se, realmente, há gestos tão expressivos e tão simbólicos, que por si só são eloqüentes, é, contudo, pela palavra

que se comunica melhor o pensamento, enquanto o gesto tem o papel de corroborador.

É êste um dos aspectos mais difíceis desta arte. Poucos sabem fazê-los com a máxima adequação e beleza. E se muitos caem no exagêro dos gestos grandiloqüentes e desmesurados, outros caem no excesso da frieza, nos gestos parcos ou quase inexistentes, o que os torna pecadores, também, do mesmo pecado.

Assim como a fisionomia não deve contrariar o que a palavra expressa, e, ademais, tem o papel de valorizador daquela, também o tem o gesto. Portanto, êste deve ser expressivo, corroborador, valorizador da palavra.

Deve acompanhá-la ou antecedê-la, nunca sucedê-la.

Se alguém indica um caminho a seguir, e o aponta com o braço, se o fizer simultâneamente com as palavras, corrobora-as; se fizer com antecedência, já deixa entrever o que pretende expressar, se o fizer depois, torna-o supérfluo e às vêzes ridículo.

O gesto, que não corrobora a palavra, é inútil; se a contraria, é prejudicial.

Para quem se inicia na oratória, o excesso de gestos é preferível à carência dos mesmos. Um orador paralisado é algo intolerável para qualquer auditório; a sua frieza acaba por contaminar, e os mais exaltados, sangüíneos e biliosos, que o estiverem ouvindo, não se conterão, e reagirão contra o orador, com manifestações de desagrado, embora interiormente.

Não deve a gesticulação ser incessante, porque fatiga o auditório, sobretudo se nêle predominarem fleugmáticos e nervosos. O excesso de gestos provoca alguns ouvintes a fecharem os olhos, e a só ouvirem o orador, porque, quando desordenados, não permitem que se acompanhem cuidadosamente as palavras pronunciadas.

Deve-se suprimir todo gesto supérfluo e inútil.

Deve-se evitar a reprodução constante do mesmo gesto, porque o ouvinte já o fica esperando, e termina por tornar-se ridículo.

Não deve o orador olhar para o próprio gesto, porque isso revelaria vaidade e seria até ridículo. Se tiver de olhar para o lado do gesto não deixe fixá-lo com os olhos.

Evitar os gestos rápidos, nervosos, freqüentes, mecânicos. Exceptuam-se os momentos patéticos, trágicos. Não deve esquecer o estudioso que o gesto não sòmente surge como uma necessidade de expressão, mas também para facilitar a fonação, e os gestos nervosos e precipitados lhe criariam embaraços.

O gesto deve ser expressivo e belo. E quando dizemos belo, não queremos expressar que deva ser maneiroso, como julgam muitos. A beleza verdadeira implica simplicidade, expressão, harmonia. Não são gestos arredondados, especiosos, excessivamente exagerados que são belos, mas sim aquêles que são eloqüentes, que falam com tôda a vivacidade e singeleza. Em suma, são belos os gestos verdadeiros.

O mais belo é prolongar o gesto ao transformá-lo em outros. É o gesto eloqüente dinamizado.

A variedade dêles dá maior riqueza ao discurso, e quanto mais o forem, mais vigor emprestam à palavra.

Os gestos pessoais devem ser conservados, e dêles deve o orador cuidar para dar-lhes mais beleza e precisão.

Evite-se o gesto simétrico, que repete com ambas as mãos a mesma figura.

O gesto, que corrobora uma idéia, não deve ser repetido se outras frases são ajuntadas, e que apenas acentuam o que já foi dito. Assim, se alguém diz: "Seguiremos êsse caminho..." e aponta com a mão direita para o lado à altura do ombro e baixa-a depois, se acrescentar estas frases: "é por êle que trilharemos em busca do que desejamos; é seguindo-o que alcançaremos nossos ideais", não há necessidade de repetir o gesto. Bastará apenas pender um pouco o busto para a direita e a mão levemente erguida junto ao corpo. Ao dizer "nossos ideais", o braço ergue-se na direcção da direita, num ângulo de 45 graus e sobe acima do nível da cabeça. Há, aqui, a expressão do idealístico, e o gesto mais simbólico é êsse.

Os gestos podem ser feitos com uma ou com ambas as mãos. Deve-se dar preferência à mão direita. Quando avançar-se a perna esquerda, deve-se então usar a esquerda, salvo quando há necessidade do reforço simbólico.

Para convencer, avança-se meio passo com uma das pernas.

Vejamos, agora, um exemplo que nos auxiliará a compreender os gestos necessários:

O orador está em pé, pernas levemente abertas, a direita um pouco para a frente.

"Devemos seguir êste caminho...",

(o braço ergue-se, apontando para a direita, à altura da cabeça. O antebraço está afastado do tronco num ângulo de 70 a 80 graus. O braço na mesma relação inversa. A mão levemente aberta, dedos recurvos, e o indicador levemente apontado)

"...caminho que nos levará, por suas veredas...,

(esta frase é corroboradora da primeira, o braço desceu para a posição natural junto ao corpo)

...que são aquelas dos nossos mais caros ideais, das nossas mais justas esperanças...

(a mão ergue-se lentamente, tomando a direção da direita, ascendendo acima do nível da cabeça (gesto idealístico) para o alto)

...que nos levam até Deus.

(a mão, já no alto, dirige-se até próximo à cabeça, e ergue-se acima desta na direção superior).

Temos, aqui, um exemplo de combinação de gestos, com bastante dose significativa e simbólica, que não sendo produzidos mecânicamente, alcançam grande beleza e expressão.

Devem-se evitar murros sôbre a mesa, batidas de pé, embora muito o usassem os romanos. Há momentos, porém, em que uma batida sôbre a mesa tem expressão e corrobora o pensamento, mas é preciso evitar seu abuso.

Os gestos podem ser angulosos ou curvos (arredondados). Os gestos angulosos devem ser evitados tanto quanto possível, salvo, quando, num momento de veemência, impõe-se uma expressão mais dura. Em geral, devem prevalecer gestos em que predominam as curvas.

Na simbólica, a linha reta é sempre expressiva da dureza, da acuidade, enquanto a curva, mais orgânica, é suavizante.

Dependendo, portanto, do que expressa o orador, devem os gestos ser escolhidos, mas, de qualquer modo, evite-se a angulosidade, tanto quanto seja possível.

O gesto deve ser feito preferentemente pelo antebraço, e não deve o braço afastar-se muito do corpo, salvo em casos excepcionais, mesmo porque há o perigo de dar um aspecto ridículo ao corpo, por erguer-se de um lado o paletó, de modo tão canhestro, que pode provocar risos.

Não é, porém, esta a razão pela qual se deve evitar que o antebraço se afaste muito do corpo. É que tais gestos só se justificam, quando o orador fala a um auditório muito grande, onde ouvintes se encontram a longa distância do orador. Nos recintos fechados, e geralmente pequenos, tais gestos imensos são feios e pouco producentes, quando não provocam o ridículo.

Usam-se os grandes gestos apenas quando são êles imprescindíveis. E é preciso que o que se deseja corroborar por êle seja de per si grandiloqüente, pois podemos imaginar o ridículo papel que fará um orador ao fazer um gesto enorme para acompanhar palavras que apenas expressam coisas comezinhas, insignificantes.

Quando tem de usar o tom colérico e o veemente, é necessário, às vêzes, um gesto imenso, mas lembre-se sempre de moderá-lo para evitar que caia no desmesuramento e diminua a fôrça expressiva do que deseja dizer.

Há oradores que procuram dar um gesto a cada coisa que dizem. Êsse excesso de gesticulação é deplorável e, sobretudo, ineficiente, quando não se torna cansativo e desagradável.

Nunca deve o orador esquecer que o gesto não é para expressar plenamente a palavra, não a substitui, mas apenas corrobora.

O gesto deve sugerir um refôrço à palavra e não tentar substituí-la ou superá-la.

DO EFEITO ORATÓRIO

Chamam os estudiosos da arte de bem falar de "efeito oratório" o gesto que reforça a palavra, e consegue imprimir uma impressão forte no auditório.

Alcançar os *efeitos oratórios* é uma das metas mais importantes a que deve tender o bom orador. Para tanto, há necessidade de exercícios especiais e constantes. Há alguns que exageram nesse propósito, procurando gestos grandiloqüentes, quase sempre desmesurados e, em vez de alcançarem o que desejam, conseguem apenas tornar ridículas as suas pretensões.

Para conseguir o gesto justo e bem medido, deve o estudioso pôr-se em face de um espelho, e procurar corrigir os excessos que porventura fizer. Se dispõe de um grupo de amigos, que se dedicam à oratória, deve com êles estabelecer que a crítica seja justa e construtiva, e uns devem cooperar com os outros para que tais gestos não excedam os limites normais que devem ter.

Tais exercícios em frente ao espelho, contudo, não devem ser exagerados. Não há necessidade de uma constante observação. Basta que, de vez em quando, se faça tal trabalho, para desde logo observar apenas os defeitos e não se submeter a uma contínua análise de si mesmo em face do espelho.

Nunca esquecer uma regra de ouro: *o gesto deve ser espontâneo e natural, e nunca, custe o que custar, artificial.*

Evitar a excentricidade, e jamais forçar a própria natureza, fazendo gestos que vão além do que é peculiar ao orador. O gesto deve estar contido nas medidas pessoais. Nunca procurar ir além de si mesmo, pois quem assim o fizer pode cair no artificialismo. O verdadeiro orador é aquêle que se mantém dentro dos próprios limites e permanece sempre sendo êle mesmo.

Se, nos instantes de veemência, de grande inspiração, o orador alcança medidas além de si mesmo, nunca esquecer que o imenso, que nesses instantes obtém, está ainda dentro, e deve estar, de suas verdadeiras medidas, de suas possibilidades, que são actualizadas nesses instantes de grande exaltação. Assim os alcançavam os grandes oradores em todos os tempos, e alguns, tantas vêzes, que se tornaram famosos pela grandiloqüen-

cia de seus gestos, como Mirabeau, Lacordaire; mas é preciso que se considere o instante histórico, o ambiente formado, a cooperação do auditório. Em suma, êsses momentos, tão imensos, implicam a contribuição de muitos factôres, e não devem ser procurados apenas pelo orador. Devem as circunstâncias cooperar para que tais gestos se enquadrem no conjunto, e não sejam algo extemporâneo, forçadamente procurado pelo orador.

Antes do exame dos principais gestos e dos conselhos que lhe são benéficos, há alguns exercícios que o estudioso de oratória deve fazer para o pleno domínio da gesticulação.

EXERCÍCIOS ESPECIAIS

Com as mãos:

Colocar a mão direita à frente do peito, uns 20 centímetros afastada, palma virada para baixo, dedos semi-abertos e recurvos.

Com os olhos fixar a mão e movê-la levemente na direção da direita até formar um semicírculo, de modo que a palma volva-se para cima.

Nesse movimento, os dedos não devem manter-se sempre na mesma posição, pois devem curvar-se no movimento normal, que se harmoniza com o da mão, de modo que o anular e o mínimo curvem-se mais em direção à palma, à proporção que a mão se torna sôbre si mesma.

Exercitar a seguir o movimento de flexão da mão em direção ao peito ou de afastamento, sempre leve e harmoniosamente.

Erguê-la suavemente, de palma aberta, para cima, dedos recurvos, até à altura do maxilar. Se possível, observar também ante um espelho. Descê-la, depois, mansamente, fazendo uma curva de afastamento, na direção da direita. Afastá-la até os limites aconselhados.

Aí, fazer, novamente, flexões inversas, com movimentos suaves dos dedos.

Durante todos êsses movimentos, ir pronunciando frases que se coadunem com os gestos, procurando uma perfeita fu-

são com os mesmos, de modo que êles sugiram as palavras e, depois, que as palavras sugiram os gestos.

Erguer a palma à altura do rosto, e virá-la para o lado do auditório e, nessa posição, volvê-la para a esquerda e para a direita, sempre pronunciando frases adequadas.

Estirar a mão para a esquerda, afastada uns 40 centímetros do corpo e volvê-la, suavemente, na direção do ombro esquerdo, palma volvida para o corpo, dando a impressão de um movimento de recolher naquela direção. Volver, depois, a palma aberta para fora, e fazer o movimento inverso, como devolvendo ou afastando. Evitar o mecânico, e ordenar sempre o orgânico.

Depois de exercitar a mão direita, procurar, inversamente, exercitar a esquerda.

Empreender a combinação de gestos com ambas as mãos.

Volvê-las, pondo-as abertas, uma ante a outra, num gesto simétrico, e dizer algo adequado.

Aqui, todo o trabalho está em sempre coordenar as palavras aos gestos, e vice-versa, até alcançar a espontaneidade.

Aproveitar o momento para dar à voz a tonalidade correspondente às idéias que expressa.

Pronunciar as frases nos diversos tons já examinados, que reproduzimos:

Normal	Escolha-se uma simples expressão, e execute-a no tom de voz ao lado descrito.
Sentimental (afectivo)	Repetimos, aqui, algumas palavras, sempre as mesmas, procurando emprestar-lhes os diversos tons. Exemplos:
Poético	
Veemente	
Colérico (irado)	Isso é demais...
Evocativo	Até onde iremos...
Despectivo	Eis o que se passa...
Assombrado	
Solene	Êste momento, que vivemos...
Grave	É tarde demais...
Sentencioso	Que mais quereis de mim...
Espantado	
Melancólico	A que ponto chegamos...

Trágico	Eis o que se deu...
Malicioso	Era o que esperávamos...
Desconfiado	Podia ser de outro modo?
Humorístico	E assim foi feito...

Cada uma dessas frases deve ser repetida em cada um daqueles tons, mas agora acompanhadas dos gestos. Procure-se combiná-los, concrecionando, dêsse modo, gesto, fisionomia, tom de voz e palavra. Exercite-se tantas vêzes quantas fôr possível.

O gesto deve acomodar-se de modo a permitir uma assimilação do seu significado por parte do auditório.

EXEMPLOS DE GESTOS

Quando se ordena, dirige-se a mão para a direita.

Quando se fala num ideal, ergue-se na direção da direita, para cima.

Quando indica obstinação, desce-se o braço na direção da direita, para o chão.

Se teimosia, se enérgica resistência, desce para a direita em direção ao corpo, punho cerrado.

Se deseja expressar ideais religiosos e mais altos, ergue-se para cima, à direita, na direção da cabeça.

Se quer expressar captar, apanhar, tomar, etc., ambas as mãos recurvas, num movimento de aproximação.

Se quer expressar grandeza, ambas as mãos afastam-se nas direções contrárias, mas palmas voltadas uma para a outra, afastando-se.

Se paixão, volvem abertas uma para a outra, na direção do peito, do coração.

Se há vibração na paixão, as mãos vibram.

Se há vibração enérgica, veemente do sentimento, erguem-se ao peito, na direção do coração, punhos cerrados, vibrando.

Se queremos pregar a expansão da bondade, os dedos da direita, sôbre os dedos da segunda, palmas viradas para baixo, afastam-se levemente, tomando cada mão a direção própria. "Disseminemos o bem para todos...". As palmas voltadas para baixo, as mãos dirigem-se para ambas as direções, cada uma tomando a sua, num gesto de maior amplidão, sem um afastamento exagerado, como se cobrissem tôda a extensão.

Se disser: "Reunamos todos os companheiros...", a mão direita volve-se sôbre si mesma. Parte da palma voltada para baixo, faz um semicírculo sôbre si mesma, um pouco afastada do peito, na altura dêste, e aproxima-se, quando voltada para cima, na direção do peito, mas levemente.

Se disser: "Falemos claramente...", a palma, voltada para cima, afasta-se do peito.

Se disser: "Analisemos, ponto por ponto...", palma aberta para cima, volve-se sôbre si mesma, e o movimento é de quem secciona, corta, mas afastando cada corte, tomando a direção da direita.

Se disser: "Sintetizemos o que acabamos de dizer..." o movimento é já de recolher, de reunir, e pode-se fechar a mão, como a indicar que se toma, que se segura, que se apossa de algo.

Deve, neste caso, o estudioso imaginar tôdas as expressões possíveis, e buscar o gesto que melhor corresponda a elas. Deve fazê-los, retificá-los, melhorá-los, corrigi-los, dar-lhes a melhor e mais bela expressão.

Tais exercícios devem ser feitos continuadamente, sem desfalecimentos, e nunca preocupar-se se não se alcança, desde logo, o desejado. A oratória é fruto de uma longa paciência e de um longo exercício. Podem os seus frutos ser tardios, mas são benéficos se o esfôrço empreendido fôr sempre constante e de persistente vontade.

Embora já tenhamos examinado, em nossos trabalhos anteriores, os principais gestos, queremos agora fortalecer os nossos conselhos com outros, cuja obediência e cuidado só nos poderão oferecer frutos valiosos.

O gesto indicativo — mão recurva, ou mesmo de punho cerrado, com o indicador apontando. Para o alto, oblìquamente, se indicar algo elevado, etc.

Explanação — Indicador e polegar unidos pela ponta, palma aberta, separando-se depois. O gesto de explanação tomará as direções correspondentes ao que se deseja significar. Se é uma explanação de idéias comuns, a direção é a dada pelo peito, se idéias elevadas, ergue-se na direcção da cabeça, se religiosa, dos antepassados, do mais elevado e sagrado, ergue-se à altura dos olhos.

Demonstrativo — é semelhante ao da explanação, com o cunho respectivamente acentuado, segundo o grau de demonstração.

Interrogativo — as duas mãos na direcção do estômago, palmas abertas na direcção do mesmo, e deve perdurar durante a interrogação. "Que faremos? Que pretendemos com tudo isso?" Feita a pergunta, as mãos se fecham, e baixam depois. Os dedos podem entrelaçar-se, as palmas tendendo a unir-se, uma contra a outra. E ao terminar a pergunta, despegam-se.

Exclamativo — "Até onde iremos?!" Mão erguida na altura da cabeça, dedos recurvos, fechando-se de punho cerrado.

A mão deve vibrar.

"Quanta miséria!" Mão recurva, vibrando.

"É demais, senhores, é demais!" A exclamação é colérica, faça-se o gesto com ambas as mãos, para reforçar a exclamação.

Conclusivo — "É o que concluímos de tudo isso..." Ambas as mãos, de palmas abertas, de unidas afastam-se para cada uma das suas direcções, palmas voltadas para os ouvintes, afastando-se uma da outra, com o polegar afastado.

Repulsivo — "Devem-se repelir tais afirmativas..." A mão aberta, palma para baixo, partindo da altura do peito na sua direcção para fora, dedos levemente espaçados. Segundo o tom, a mão terá a vibração correspondente. Se fôr para uma solene repulsa, o gesto deve ser feito com ambas as mãos. Partirão, vindo do centro do peito, uma mais alta que a outra, tomando as suas direcções peculiares.

Amplificativo — O mesmo gesto anterior, mas as mãos devem estar mais altas, na altura dos ombros. "É o que se deve dizer a todos..." Os braços tendem a abrir-se em cruz.

Emprega-se, quando se deseja universalizar. "Êste é o pensamento de todos..." A cabeça deve percorrer a direcção de ambos os lados, e os olhos devem-se abrir para revelar firmeza.

Invocativo — Se a invocação tende ao alto: "Ó poderes superiores, vinde em nosso auxílio..." As mãos erguem-se à altura da cabeça, obedecendo às formas já especificadas. Ou as palmas das mãos juntam-se, como nas orações cristãs e vibram, erguendo-se à altura do maxilar, levemente afastadas do corpo.

Explicativo — É o gesto de explanar.

Afirmativo — A mão para a frente desce oblìquamente para baixo, palma para cima, os dedos juntos, e o polegar afastado. Ou, então, a mão erguida ao alto da cabeça desce até os ombros, com o índex apontado. Ou, então, nos momentos solenes, num gesto de juramento, braço estendido para a frente, podendo imobilizar-se durante a afirmação verdadeira.

Negativo — Palma aberta, em direcção aos ouvintes; a mão se agita negativamente.

Imperativo — "Silêncio, senhores!" Mão aberta, elevada.

"Eu vos imponho..." Mão fechada, movendo-se o antebraço apenas, da altura do rosto para baixo. Combina-se com os outros gestos, mas sempre num movimento enérgico. "Êste é o vosso caminho!..." A cabeça deve erguer-se, com autoridade. No rosto, expressão de energia.

Afectivo — Mão levada ao peito, dedos levemente separados.

Ou, então, os dedos de uma, cobrindo os da outra, como uma mão ocultando a outra. Ou cruzar as mãos sôbre o peito, dedos alongados e juntos. Ou erguer as mãos para o alto, palmas, uma em face da outra, dedos levemente separados.

Biblioteca Municipal
Prof. Bento Munhoz
da Rocha Netto
Reg: 4.594
Data: 29/07/77

377.4 cancelado
1964

Temor — Ambas as mãos abertas, dedos separados, recurvados, palmas de face a face, levando-as até à altura do rosto, sem tocar na cabeça.

Meditativo — A mão se ergue à altura da fronte. Dedos recurvos, palma voltada para o orador. A mão pode tocar a cabeça, polegar junto à fronte e os dedos pressionam a testa, e movem-se. Não cobrir o rosto.

Tristeza — As mãos se juntam ou se aproximam do pescoço.

Olhar voltado para baixo; as linhas do rosto descem. Segundo o grau de inquietude, de melancolia, podem, ora subir, ora descer, caindo, totalmente, no desespêro.

Alegria — Erguem-se os braços vivamente. Vibrando da alegria alcança-se o entusiasmo.

Felicidade — As mãos se juntam à altura do peito; comprime-se o peito.

Cólera — Mãos crispadas, punhos cerrados, voz colérica, dentes cerrados, tonalidade surda, pronunciada como vencendo uma dificuldade.

Desafio — Cruzam-se os braços. O maxilar projecta-se. A cabeça recua, o olhar é fixo, as narinas dilatam-se, a voz é firme.

Desprêzo — Contrai-se o maxilar, ergue-se o lado do lábio superior. Gesto com a mão para fora, ou levá-la aos quadris. Ergue-se o peito e a cabeça é atirada para trás.

Ameaça — Busto para a frente, braços estendidos para baixo, dedos convulsos, busto tendido para a frente. Procure o estudioso os gestos mais expressivos para acompanhar as palavras que expressam tais sentimentos ou atitudes: maldição, espanto, terror, admiração, estupor, advertência, atenção, cuidado, paciência, sossêgo, calma, entusiasmo, estímulo, cuidado, cautela, pressa, subir, erguer, levantar-se, prostrar, seguir passo a passo, enfrentar, vencer, empenhar-se, obstinar-se, prosseguir, facilitar, favorecer, ajudar, amparar, abandonar, acompanhar, afastar-se, aproximar-se, etc.

Construa frases adequadas a cada gesto, e auto-analise-se para verificar se não pode expressá-las melhor e com mais adequação.

Nunca destrua a sua peculiaridade quanto aos gestos. Seja sempre pessoal. É preferível criar e não imitar; é preferível achar por si, e de acôrdo com a sua personalidade, a repetir os gestos. É mister que o gesto novo seja expressivo, e a sua acomodação permita uma assimilação perfeita por parte do auditório; caso contrário, o gesto é inútil.

Se damos tais exemplos acima, não queremos com êles evitar a criação pessoal. Servem apenas de estímulo, mas o orador deve procurar aquêles que melhor se coadunem com o seu estilo pessoal, desde que não se tornem ininteligíveis.

FINS DA ELOQÜÊNCIA

Não esqueçamos o fim triplo, que davam os antigos à eloqüência, que é:

"Ut veritas pateat, veritas placeat, veritas moveat".

Portanto, o fim da eloqüência é:

1) *Ensinar* (patentear a verdade), provando e convencendo;
2) *Agradar,* pela posse do verdadeiro e também do belo;
3) *Comover,* avassalar o espírito no triunfo definitivo da verdade exposta.

Conseqüentemente, para que o orador possa *ensinar* e *convencer,* deve ser êle:

a) culto;
b) desenvolver a sua inteligência;
c) ser claro em sua exposição.

Para *agradar:*

a) ter a palavra fluente e bela, a expressão adequada, a maestria na construção do discurso;
b) a argumentação segura e justa.

E para *comover:*

a) conhecer bem a psicologia humana;
b) saber despertar os bons e elevados sentimentos;
c) ser sincero e leal na sua exposição, revelando a convicção que dêle se apossa;
d) pôr tôda a emoção sincera em sua palavra.

São essas as razões que justificam tôdas as regras e conselhos, que andam esparsos em nossos trabalhos.

* * *

Para a exposição clara de suas idéias, deve o orador exercitar-se constantemente na exposição a um auditório imaginário. Toma êle um tema qualquer e busca explaná-lo. Examina, constantemente, se conseguiu adquirir a clareza necessária para a boa exposição. Toma, por exemplo, uma obra de filosofia, lê um período, que encerre uma idéia completa, e passa a reexpô-lo.

Êstes cuidados deve tomar aqui:

1) que a reexposição dê *maior* clareza ao exposto;

2) que a exposição seja adequada ao auditório. Neste caso, exercitam-se auditórios imaginários, como sejam: um de pessoas cultas, um de pessoas de cultura elementar, um de pessoas incipientes.

Examine, então, se a exposição, que é adequada a um auditório, o é para outro. Se está em face de um auditório culto, não tem necessidade de descer às minúcias e exposições comezinhas, pois seria levantar uma dúvida sôbre o grau de cultura dos ouvintes, o que causaria uma reacção adversa por parte dêstes, pois ninguém gosta de ser menosprezado.

Deve evitar cair em expressões chãs, e só lançar mão de exemplos corriqueiros, se estiver em face de um auditório, cujo grau de cultura seja tão baixo, que tal expediente se justifique.

DESENVOLVIMENTO DA INTELIGÊNCIA

Para patentear a verdade, para esclarecer devidamente o auditório, em qualquer das espécies da oratória, deve o orador desenvolver a sua inteligência, a sua capacidade de ter idéias. Mas, impõe-se que sejam elas *justas*, verdadeiras, adequadas aos factos. Os exercícios, que temos aconselhado para o desenvolvimento da inteligência, como o de meditação, os dialécticos, favorecem um desenvolvimento da capacidade de subtileza, de distinção, de análise e também de síntese, permitindo que se alcancem as palavras que mais adequadamente possam expressar os pensamentos.

Pela dialéctica analítica, exercitam-se a comparação e a distinção entre as idéias, as suas inferências (o estar contidas em outras, como a espécie contido no gênero), suas relações de conveniência e de desconveniência.

Alcança-se, depois de tais exames, a palavra justa, adequada. Não a palavra artificiosa, o verbo retumbante, tão próprio da oratória do século XIX, mas a expressão rápida, alerta, breve, liberta de todos os excessos, que tanto desmoralizaram os oradores menores. A inteligência clara, concludente, capaz de analisar e concatenar as idéias, alcança a concisão, a simplicidade, a clareza.

Não necessita o orador moderno de uma voz tonitruante, de gestos grandiloqüentes. O homem moderno alcança mais fàcilmente ao conteúdo eidético dos conceitos. Não necessita tanto de imagens para alcançar o conteúdo das palavras. Estas, quando precisas e adequadas, são suficientes para expressar o que se deseja.

Por essas razões, não há, senão em raros momentos, como nos discursos acadêmicos, nos fúnebres, nos sermões, necessidade dos longos exórdios nem das longas perorações. Essas podem ser curtas, desde que sejam incisivas e congruentes ao fim desejado.

Para obter a melhor inteligência, deve exercitar-se o estudioso no exame da sinonímia. Verificar onde os têrmos sinônimos se identificam, que é no gênero, e onde se distinguem, que é na espécie.

Assim, aborrecer, odiar, abominar, detestar e execrar indicam sempre um sentimento de aversão a algum objecto. Mas há diversos graus nessa aversão, como também diversos são os motivos que a originam. Por isso, *aborrece-se* o que causa nojo, *odeia-se* com paixão, *abomina-se* o que é torpe, *detesta-se* o que se desaprova, *condena-se* e *execra-se* o que ofende ao que é santificado.

A inteligência clara clarifica (*veritas pateat*). A nitidez das idéias é peculiar aos grandes mestres, os que souberam ensinar e instruir.

Para alcançá-la, devem-se fazer pequenos exercícios de exposição, na qual se ponha tôda a clareza possível, tôda a nitidez, como já o expusemos.

Reúna os argumentos, expresse-os com limpidez; busque os têrmos exactos e precisos, que expressem o objecto e nada mais, evitando as eqüivocidades, que levam aos sofismas, empregando, nesse trabalho, a maior lealdade e consciência.

Enriqueça seu vocabulário de palavras bem adequadas às idéias. Ao topar com uma, guarde-a de memória. Construa, desde logo, frases em que ela seja aplicada.

O bom estudioso da oratória é aquêle que constantemente aproveita todos os instantes para enriquecer o seu tesouro oratório.

Aprofunda-se a inteligência através dos exercícios dialécticos, no exame dos conceitos e dos juízos, aplicando-se na busca das idéias que se concatenam, aprofundando-se nos estudos filosóficos, na ética, no exame do pensamento universal, através das sentenças dos mais famosos pensadores.

Procure-se alcançar a profundidade das coisas e não permanecer no lugar-comum.

A oratória é uma arte e, como tôda arte, exige um prolongado e paciente esfôrço. Ninguém se transforma em orador da noite para o dia. E aquêles que se não devotam a seguir os caminhos indicados permanecem apenas medíocres oradores, jamais alcançando os pontos mais elevados e sublimes.

É necessário desenvolver a sensibilidade.

Não o sentimentalismo romântico comum, mas a delicadeza de captar os matizes das idéias e dos sentimentos, a capacidade de perceber as distinções entre os afectos, e como provocá-los, nobre e dignamente.

O orador deve ser todo alma e paixão. Como alma, deve ser leal e verdadeiro; como paixão, arrebatamento e sinceridade.

"A paixão é como a alma da palavra", dizia Fenélon. E o orador deve ser capaz de sentir e viver as emoções e também fazer vivê-las aos seus ouvintes.

E como alcançará a êste ponto se não se acostumar a pôr nas palavras o calor da sinceridade e da verdade? Como poderá despertar emoções nos ouvintes, se não procurar expressar essa emoção, vivendo-a em si mesmo? Ler os grandes discursos, e procurar vivê-los. Recitar os famosos monólogos da literatura como se fôssem a própria personagem. Dedicar-se um pouco à arte teatral. Ler uma peça de teatro e procurar interpretá-la; e, sobretudo, ser a personagem escolhida. Verificar se as palavras traduzem a alma e a emoção que se apodera da personagem.

Criticar o que faz e tornar a fazê-lo de novo, até alcançar a expressão mais bela e mais adequada. Jamais desprezar tais conselhos, pois são êles o caminho que leva a adquirir a fôrça de expressão emotiva, que deve animar os discursos.

Cuidar da imaginação.

Quão grande é o orador que tem uma imaginação poderosa! Como poderá evocar, se não tiver o dom de provocar em outros o sentido da evocação? Deve desenvolver o dom poético. A leitura de poesias estimula o desenvolvimento da imaginação; os exercícios com peças teatrais facilita viver diversas vidas, o que é também um estimular da imaginação.

Tendes às mãos famosos discursos. Procurai vivê-los com alma e sentimento. Analisai e criticai a vós mesmos. Empreendei de novo, e procurai, cada vez, melhorar. Não desanimeis se encontrardes impecilhos nos primeiros momentos. É preciso recomeçar com confiança e fôrça.

Exercitai a vossa imaginação. Contemplai algo, logo depois fechai os vossos olhos, e procurai reproduzir, com imagens, o que vistes. Evocai factos do passado, procurai revivê-los com intensidade.

Tomai uma idéia, procurai tôdas as analogias possíveis que ela pode apresentar.

Desenvolvei a vossa cultura. Para falar bem é preciso saber bem. É com os nossos conhecimentos que construiremos os nossos discursos.

Estabelecei um tesouro de conhecimentos e de emoções. Cícero e Platão aconselhavam ao orador o estudo da filosofia. Mas da filosofia ordenada, bem dirigida, concatenada, e não o mero divagar sôbre idéias e opiniões.

Procurai dar vida às idéias abstractas. Dai vida aos vossos conceitos. Evitai permanecer apenas no terreno das abstracções e das teorias. Desenvolvei em vós a dialéctica, o exame cuidadoso das idéias, buscando concrecioná-las, de modo que elas se tornem bem formadas e bem construídas.

Exercitai a vossa memória. Já vos temos oferecido em nossos livros muitos caminhos práticos e eficientes.

Cuidai da saúde de vosso corpo. Robustecei os vossos pulmões, a flexibilidade de vossa linha, a voz clara e sonora, a rapidez da elocução, a clareza dos sons. Já vos indicamos os diversos caminhos, e não deveis esquecê-los nem deixar de segui-los.

Cuidai de vossa personalidade e integrai-vos numa totalidade coerente.

Que todo o vosso corpo fale quando faleis. Não é só a voz, é o gesto, é a atitude, é a máscara do rosto.

Combinai bem todos os vossos elementos de expressão. Harmonizai-os de modo a formar uma totalidade coerente; uma unidade, em suma.

Concentrai vossas fôrças, meditai profundamente, e procurai expressar tudo quanto sentis e pensais com todo o vosso corpo.

A eloqüência é uma totalidade, é uma síntese coerente e harmônica de muitos elementos que se subordinam a uma normal. Se não houver essa unidade, haverá fraqueza no que dizeis.

Do que lerdes, anotai as idéias mais belas. Procurai reproduzi-las com vossas palavras e com vosso estilo.

Escrevei vossos pensamentos. Corrigi. Procurai a expressão mais directa e mais viva. Concentrai tôda a vossa fôrça anímica. Procurai a expressão mais adequada e mais sincera.

A AGRADABILIDADE

Veritas placeat! Vossa palavra deve interessar e agradar. Deveis ser, de antemão, simpático. Vosso olhar deve ser comunicativo. Procurai comungar simpatèticamente com os vossos ouvintes. Evitai as polarizações afectivas adversas. Mas, como fazer tal coisa, como obter tais fins?

Se derdes sinceridade suficiente às vossas palavras, até os vossos adversários vos respeitarão.

Dizia Bossuet: "Três coisas contribuem freqüentemente para tornar agradável e eficaz o orador: a *pessoa* daquele que fala, a *beleza* das coisas de que trata, a *maneira* como as expõe. E a razão de tudo isso é evidente, pois a estima do orador prepara uma situação favorável; as belas coisas alimentam o espírito, e a maneira adequada de as explicar de modo a agradar permite que penetrem mansamente no coração."

A sinceridade, expressa em vossas palavras, é o primeiro caminho. Se os ouvintes sentem que o orador está impressionado com o que diz, e o que diz lhe sai verdadeiramente do coração, o respeito, que provocará, será meio caminho andado para obter o favor dêsses ouvintes.

Subis à tribuna. Vosso passo é digno, há nobreza em vossa atitude. Sente-se que compreendeis a grande responsabilidade de vosso acto. Evidenciais a vossa autoridade, contudo não a impondes. Insinuais a vossa autoridade, contudo não a exibis com arrogância. Sois simples, mas majestoso, sem exageros. Vossos olhos brilham; olhais com dignidade a multidão dos ouvintes; firmais vossas mãos sôbre a tribuna. Eis que as ergueis. Ides falar, todos os olhares pousam-se sôbre vós. Algo de novo surge aqui. Vossas palavras são claras e sinceras. Todos sentem que dominais a vós mesmos. E que êsse domínio é natural, espontâneo. Vossa voz e vossos gestos são precisos e adequados.

Revelais uma alma nobre e superior. A franqueza está expressa em vosso rosto. Sois sincero. Não representais um papel, mas sim o papel de vós mesmo. Há modéstia em vossas palavras. Não vindes à tribuna para elogiar a vós mesmo ou para adular as multidões. Falais a linguagem da sinceridade. Estais livre do orgulho e da vaidade. O respeito apossa-se dos ouvintes. Estais a caminho de persuadi-los.

PARA CONVENCER

Ut veritas moveat! Para convencer é preciso emocionar, é preciso dispor as paixões do ouvinte de modo a aceitar o que pretende transmitir o orador. Não se trata de violentar a verdade, mas de torná-la vivida pelo ouvinte, pois, do contrário, ter-se-ia ofendido um princípio ético da oratória.

Consideravam os antigos, como o mérito mais alto do orador, a sua capacidade em emocionar, em mover os ouvintes para onde êle o desejava.

O orador é assim um seductor, pois conduz (ducere) para si o sentimento dos seus ouvintes.

Ora, o orador, para comovê-los, necessita despertar-lhes os sentimentos que pretende alcançar. Sem sinceridade, sem fôrça de expressão, como o poderia? É verdade que algumas vêzes a simples simpatia é suficiente para provocar, nos ouvintes, sentimentos à semelhança dos que animam o orador.

Na simpatia, há uma imitação, e os sentimentos do orador prolongam-se naqueles.

Sem a educação da própria alma e dos próprios sentimentos não é possível despertar profundamente nos outros iguais afecções. É mister alma profunda e nobre.

Procurai viver com intensidade todos os momentos patéticos. Exercitai-vos em expressá-los. Sem isso, como podereis hàbilmente provocar em vossos ouvintes os sentimentos que desejais transmitir?

COMO PERSUADIR?

O discurso é uma obra de arte. E como tal, exige sacrifícios e longos e demorados estudos. Não se improvisam oradores, e os maiores, em tôda a história, foram aquêles que mais se dedicaram a tão nobre arte.

Quem julga que basta apenas ler livros que ensinam a falar, e não empreendem a acção directa de preparar-se para o discurso, nunca deixarão de ser senão medíocres oradores.

Para persuadir não basta apenas mostrar que é justa uma tese que defendeis. Não basta apenas amontoar razões, nem apenas dispô-las segundo as regras que já temos oferecido. Impõe-se que os ouvintes vivam as vossas afirmativas; é preciso que elas se tornem, com êles, carne e espírito.

É preciso falar-lhes à inteligência, mas também ao coração. É preciso convicção e arroubo, precisão de têrmos e calor, adequação de conceitos e alma.

Não é só pela razão que se persuade, mas pelo coração também. Uma verdade, que é captada intelectualmente, porém não vivida pelos sentimentos, não tem a fôrça persuasiva necessária. Eis por que não bastam, apenas, a lógica e a dialéctica, é preciso também dominar outros meios da eloqüência.

Na argumentação, ide directamente ao tema. Se desejais afirmar que todos os cidadãos devem conhecer e fazer respeitar os seus direitos, mas que devem, sobretudo, conhecer e cumprir seus deveres, mostrai primeiro que não pode haver uma sociedade sã e orgânicamente ordenada, onde cada um não cumpra os seus deveres, onde os direitos de uns sejam prejudiciais aos de outros, onde não reine a harmonia. Todos concordarão, e concordarão, afinal, com o exemplo concreto que desejais depois expor.

Tendes à mão um facto e quereis mostrar que êle não se enquadra naquelas regras éticas e jurídicas de uma sociedade organizada. Precedei o vosso argumento com a premissa geral, que é por todos aceita.

Lembrai-vos que deveis partir de noções já possuídas e aceitas para alcançardes outras que delas se inferem.

É de um conhecimento que passarei a outro, de uma idéia para outra, de um raciocínio para outro.

Primeiro *mostrai*, depois *demonstrai*. Parti do que já é evidente para fundamentar o que pode padecer dúvida.

Podeis definir o que desejais fazer. E, nos exercícios dialécticos, mostramo-vos o caminho para alcançar a natureza das coisas e das idéias.

Daí, estais aptos a *distinguir*, a evitar a confusão. Isto é isto, e não aquilo; aqui estamos em face de uma distinção; há leis e há leis, há aquelas que surgem do arbítrio dos po-

derosos, e aquelas que emanam da natureza das justas relações humanas; há govêrno e há govêrno, há govêrno de sábios e há o de medíocres; há o govêrno que governa com respeito às leis e à justiça, e há o que governa ao sabor das paixões e dos interêsses políticos; há amor e amor; há o que emana do coração e quer o bem do objecto amado, e há o que apenas quer satisfazer o apetite... E podeis distinguir mais e mais, à proporção que tiverdes desenvolvido vossa capacidade de subtileza, que é a faculdade de saber distinguir onde o homem comum identifica.

Ou vossa argumentação é constructiva, ou destructiva. Cabe-vos construir ou destruir os argumentos. Ides defender uma tese ou combatê-la. Há, assim, dois caminhos: o da argumentação positiva e o da negativa. Tendes vários meios: se não podeis, de logo, mostrar algo positivo para demonstrar a vossa tese, parti, então, da contradição, e daí reduzi as conseqüências.

"Se a república não se sedimenta no respeito aos direitos alheios, se não se funda na obediência à lei e à justiça, então..." Mostrai os absurdos, mostrai as inconveniências, mostrai as desvantagens, mostrai os perigos e, em pouco, a tese de vosso adversário estará destruída.

Há vários caminhos de argumentar.

Argumentai pela redução ao absurdo. "Se não existisse um ser, então nada existiria. Haveria um nada absoluto. E êsse é absurdo, porque bastaria que apenas dêle pudéssemos falar, para mostrar que é absurdo. Há um ser, portanto, um ser existe, um ser na plenitude de ser."

Argumentai pelas inconveniências. "Se tais factos fôrem permitidos, então advirão êsses... êsses."

Buscai as contradições de vosso adversário. Afirma êle a ausência de liberdade no homem, afirma que cada um é apenas o efeito das suas condições, mas quer punir os que erram, os que se afastam do bom caminho.

Lêde Platão e seus maravilhosos diálogos. Ali encontrareis lições proveitosas sôbre controvérsias admiráveis e ainda actuais. Ali aprendereis a arte de argumentar, partindo de idéias simples para alcançar as mais complexas.

Estudai lógica e dialéctica. Exercitai-vos no debate. Imaginai um adversário que vos propõe certas idéias. É a vossa vez de falar. Preparai-vos para rebater-lhes os argumentos. Reuni os vossos, e dai-lhe uma forma eficiente e capaz. Mas não esqueçais, primeiramente, de examinar, uma por uma, as idéias contidas em sua tese. Logo vos será fácil encontrar os pontos frágeis, por onde investireis com energia.

DA UNIDADE

Não vos esqueçais da unidade, que deve ter o vosso discurso. É dessa unidade que dependerá o vosso bom êxito. Lembrai-vos que as suas partes devem estar subordinadas a uma normal da totalidade, o que constituirá a harmonia do discurso.

Tomai a idéia principal. É sôbre o amor, é sôbre a fidelidade, é sôbre a lealdade, é sôbre o dever, que ides falar. Essa é a *idéia mater* de vosso discurso.

Construí agora o esquema do discurso. Um bom plano precisais. Preparai o exórdio. Já vos demos as regras. Qual tipo de exórdio escolher? Entrar abruptamente no tema, ou prepará-lo prèviamente com aspectos gerais?

Observai o auditório. É vosso já? Se não o é, preparai-o a vosso favor.

Deveis começar solenemente ou simplesmente. Examinai as circunstâncias. É uma multidão que vos ouve, multiforme, heterogênea. É preciso muitas vêzes violentá-la. Mostrai-vos dominador do tema, e dai fôrças às vossas primeiras palavras. Segui as regras que vos temos dado.

Entrareis, depois, na tese, na proposição como o chamavam os antigos a essa parte do discurso. É aqui que construireis a vossa tese. Reduzi a uma fórmula clara, nítida, o que quereis provar. É preciso que a vossa tese permaneça na memória dos ouvintes, porque depois de haverdes terminado o vosso discurso, êles não dirão apenas: "ouvi um bonito discurso", mas sim repetirão a tese que apresentastes.

Demonstrai-a.

Finalmente, eis a vossa peroração. É aqui que inflamareis, é aqui que vos apoderareis de seus corações, é aqui que reunireis, mais afectivamente, os argumentos principais que construístes. É aqui que alcançareis o ápice da paixão e da fôrça. É aqui que fechareis com precisão o que desejáveis dizer.

PARA INSTRUIR, AGRADAR E COMOVER

Mais uma vez não esqueçais que são êsses os três fins da eloqüência. Perguntaram um dia a Demóstenes qual a primeira qualidade de um orador. Êle respondeu: "A acção!" E a segunda, tornaram a perguntar: "A acção!", respondeu. E a terceira: "Sempre a acção!"

A eloqüência exige a acção. Acção da palavra, das idéias, do corpo, da mímica, das atitudes, da voz, da fisionomia, dos gestos. Tudo forma um todo, tudo constitui, nela, uma unidade coerente. Todos êsses elementos são a matéria do discurso. A harmônica distribuição e proporcionalidade de tudo isso é a sua forma.

CUIDAI DA VOSSA VOZ

Já vos oferecemos muitos exercícios. Mas há conselhos que não podem ser esquecidos.

A voz é a simples producção do som, mas a palavra é a voz modificada pela cavidade bucal.

A voz é quantitativa e qualitativa. E também a palavra. Da glote provém o tom; da laringe, o timbre.

Evitai a monotonia. Não basta falar; é preciso modular.

Não bosta que o orador seja fisicamente simpático; é preciso que sua voz também o seja.

Ponde vossa voz na máscara do rosto, e não na garganta. Falai com a face e não com sons guturais. Que a vossa voz vibre nos lábios.

A matéria da voz é o sôpro que emitis, vindo dos pulmões. A respiração deve ser lenta, profunda, ritmada, e a

inspiração abundante, rápida e silenciosa. Executai os exercícios já aconselhados em outros trabalhos nossos.

Aumentareis a intensidade de vossa voz pela quantidade de ar expirado.

Cuidai, portanto, da vossa respiração.

Cuidai de respirar longamente, aproveitando tôda a capacidade dos pulmões.

Os exercícios de respiração fortalecem também as cordas vocais, e os exercícios de respiração ritmada e fluídica, que expusemos em "Curso de Integração Pessoal", ensinam a manter uma cadência, que permitirá ao orador jamais expirar totalmente o ar, faltando-lhe a voz, como acontece a alguns.

Só se devem usar períodos longos, quando se é capaz de grandes inspirações. Os períodos devem ser regulados pelo ritmo da respiração, para não haver falta de voz, o que é tão desagradável!...

Nos momentos de emoção, nossa respiração se acelera. É necessário não esquecer êsse aspecto, quando queremos falar emotivamente.

Inspirai sempre pelas narinas.

Com a bôca e o nariz produzem-se as ressonâncias. Graças à língua, pode-se criar uma variância extrema de sonoridades. Se avançarmos um pouco o maxilar inferior, favorecemos a ressonância, amplificando-a.

Dirigir sempre a voz para o auditório; nunca para as paredes. Não falar para dentro, mas para fora. Procurai que a vossa voz dirija-se para o fundo, para o mais longe. Calculai o espaço que deveis encher com a vossa voz. Colocai-a distante de vós. Observai a influência que exercem sôbre ela as paredes, as colunas, os pilares. Aproveitai tudo para dar mais relêvo à voz.

Libertai a voz.

A altura da vossa voz dependerá das vibrações executadas num segundo pelas cordas vocais. Exercitai os sons graves e os agudos. Os antigos deitavam-se de costas e buscavam alcançar as notas mais agudas. Depois se sentavam para exercitar as graves. É inegàvelmente um bom exercício.

Se a voz fôr hesitante e baixa dará a impressão que o orador está temeroso.

No exórdio, procurai as notas graves. Mas não permaneçais aí, pois, do contrário, cansareis os vossos ouvintes.

Para desenvolver as inflexões, exercitai modulações na voz. Ora baixai, ora erguei, ora buscai o agudo, ora o grave, segundo o sentido das palavras. Rememorai as regras sôbre as inflexões, oferecidas em "Técnica do Discurso Moderno".

Exercitai os diversos timbres de voz: agudo, acidulado, metálico, poético, untuoso, rascante, claro, suave, etc. Procurai usá-los segundo as palavras que pronunciarei.

Articulai bem. Se a voz é a *matéria* a articulação é a *forma* do som.

Perseverai numa boa pronunciação. Buscai o som claro, nítido, inteligível.

Cuidai da acentuação. Procurai a palavra de valor, e dai-lhe a ênfase que merece. Lembrai-vos que, além do acento tônico, há um acento oratório, e êste é uma valorização da palavra.

Delsarte anota estas palavras: *Tenho* fome! e Tenho *fome!* O verdadeiro indigente dirá a primeira, o falso a segunda.

Cuidai bem do acento sôbre palavras como estas: *também, agora, eis aqui, mas, pois bem, etc.* Elas podem dar um valor novo às frases.

Cuidai das entonações.

* * *

Sem exercícios respiratórios, nenhum orador está apto a cumprir bem a sua função.

Em nossos livros "Curso de Oratória e Retórica" e, sobretudo, em "Técnica do Discurso Moderno", oferecemos uma seqüência de exemplos e regras para o bom exercício da respiração. Também em "Curso de Integração Pessoal", demos outros exemplos e exercícios, não só para a respiração e aprimoramento da voz, como, também, da inteligência e da capacidade de meditação.

A respiração deve ser sempre nasal. Respira-se nas pausas. As palavras devem ser pronunciadas sempre na expiração. Exercitar para ter inspirações profundas e rápidas.

Realizar a ginástica abdominal, tanto quanto possível.

Procurai regular a inspiração e a expiração durante a leitura de versos, de modo que a inspiração caiba dentro das pausas.

Exercitai-vos em construir os períodos, respeitando a própria respiração, isto é, dando-lhe o ritmo que fôr mais natural.

Adaptai, assim, a própria palavra às condições que são próprias ao orador.

Nunca começai o discurso com a voz muito alta. Nunca esgotareis desde o início as vossas fôrças.

Fazei constantes exercícios de leitura, buscando articular bem as palavras, para que a voz se torne bem nítida.

Exercitai o volume de voz, em todos os graus que fôr possível.

Evitai a voz demasiado baixa, e a demasiado aguda. Procurai a voz média e, nela, mantereis a maior parte do discurso, salvo naqueles momentos em que a agudez dá maior relêvo às palavras ou o som grave permite dar mais calor afectivo.

Exercitai-vos em pronunciar algumas palavras em diversos tons, tais como indiferente, sentimental, magoado, pesaroso, colérico, etc.

Dêem-se os diversos tons a tais frases, ou outras que o leitor escolherá.

Procure-se pronunciá-las tranqüilamente, ora alto e fortemente, ora magoadamente, ora em tom doce e meigo, ora colérico e arrebatado, ora em tom de segrêdo, ora indiferentemente, etc.

Leiam-se pensamentos, pronunciando-os nos diversos tons já expostos. Com êsse exercício preparar-se-á a voz para as diversas ocasiões. Procure-se exercitar ainda a graduação.

Comece-se, por exemplo, num tom mais fraco, e eleve-se a voz pouco a pouco.

É preciso cuidar a dicção, de modo a ser clara, distinta, forte, pausada.

Cuide-se sempre das modulações, para evitar a monotonia do discurso.

* * *

É um grave êrro julgar-se que os grandes oradores foram grandes improvisadores.

Na verdade, não há o improviso puro, porque só é apto a improvisar aquêle que possui recursos, não só de eloqüência, mas de cultura; que tenha um tesouro de idéias às mãos, e saiba argumentar com a mais sã e segura dialéctica.

Não vamos comentar, aqui, as confissões de todos os grandes oradores, não só da antiguidade como da idade chamada moderna. Todos confessam, directa ou indirectamente, pelo testemunho de seus biógrafos e contemporâneos, que se dedicavam, não só horas, mas dias e meses, para a confecção de um discurso.

É verdade que notamos oradores, como Peel, na Inglaterra, que eram senhores de uma arte de dialéctica, num grau tão elevado, que podiam e sabiam vencer com facilidade seus mais categorizados adversários.

Mas é preciso que se diga que êle mesmo, desde criança, graças aos esforços e conselhos de seu pai, dedicou-se, sem descanso, ao estudo da oratória e, desde menino, exercitava-se na improvisação de alguns rápidos discursos, que, no início, não iam além de uma mediocridade extrema.

Todos os grandes oradores, em todos os tempos, foram estudiosos e nunca deixaram passar um dia sequer, no qual não exercitassem a sua capacidade de falar.

E se não tinham auditório para ouvi-los, improvisavam auditórios com as coisas, ou imaginavam-no, falando constantemente, procurando entrar em controvérsias com possíveis adversários, de modo a dominar, com o tempo, plenamente, os seus nervos e as suas idéias, desenvolvendo a sua memória e a sua capacidade de síntese.

Nós temos, em todos os nossos trabalhos sôbre esta nobre arte, declarado constantemente que a oratória não é apenas um dom, mas é, sobretudo, resultado de um longo e demorado exercício, fruto de um esfôrço que exige disciplina, abnegação e paciência.

Há muitos que julgam que basta ler um tratado de oratória para já se sentirem donos dessa arte. Passam depois a falar e, no momento em que falam, esquecem tôdas as regras que aprenderam, ou demonstram uma completa incapacidade de assimilá-las e, sobretudo, de torná-las efectivas e práticas.

Por outro lado, um professor de oratória pode, quando muito, guiar o aluno com conselhos e exemplos, contudo, não lhe é possível transformá-lo num orador se não encontrar, da parte dêste, um grande interêsse pelo estudo e pela prática dos exercícios.

Tomar um pensamento de um grande sábio, e desdobrá-lo num rápido discurso, é um dos exercícios mais salutares, não só porque auxilia a criação fácil e espontânea, como também desenvolve a memória.

Neste ponto, é aconselhável ler uma página da nossa história e, depois, organizar um discurso, no qual se explane, com os acentos da eloqüência, os momentos mais importantes, dando-lhe um cunho que comova e arrebate os ouvintes.

Quem quiser tornar-se um orador deve, em primeiro lugar, dominar a palavra fluente. É preciso que a tenha fácil, que saiba construir bem as frases, que saiba dispor dentro da ordem melhor a essa arte as palavras, e construir bem os períodos.

Para que um orador alcance a média desejável, deve cuidar da sua cultura. É esta que lhe dará os mais valiosos elementos para formar o seu tesouro, do qual, posteriormente, tirará as mais preciosas graças que enfeitarão e darão relêvo ao seu discurso.

Preparar bem a pronúncia, articular bem as palavras. Realizar exercícios de meditação, e todos os que aconselhamos para a plena integração de si mesmo.

Exercitar a redação, escrevendo, sempre que possível, comentários sôbre as principais idéias que o assaltam.

Ler, em voz alta, sobretudo poesias e famosos discursos. Escrever notas sintéticas sôbre as principais idéias e sugestões que ocorrerem.

Fazer seus exercícios em voz alta sempre que possível. Êsses exercícios são, ademais, psicològicamente benéficos, porque oferecem uma *catarse* das emoções e permitem acostumar-se o estudioso com a própria voz, pronunciada num tom mais alto.

Ao falar, repetir, se preciso fôr, as frases, procurando a forma mais bela que ela pode oferecer. Depois de pronunciado um período, emendá-lo, dando-lhe mais beleza e fôrça.

A palavra é necessária a todos, não só aos que desejam falar em público, mas também àqueles que precisam usá-la em sua vida profissional.

Para êsses, também se impõem tais exercícios, pois quem propõe um negócio, pronuncia, quer queira quer não, um discurso. E melhor será se souber construí-lo bem.

* * *

Quando se fazem citações, num discurso, é mister sejam elas adequadas ao assunto. Citações que não estão subordinadas ao tema do discurso são desagradáveis, pois desvalorizam o orador. Evitem-se as longas citações. E quando forem feitas, é preciso notar que as palavras que pronuncie posteriormente o orador não revelem uma distância de valor muito grande, o que desvalorizaria o discurso.

As sentenças podem valorizar um discurso; contudo, não se deve delas abusar.

DA DISCUSSÃO

Há discussão quando se controvertem opiniões opostas sôbre determinado tema.

Naturalmente que ela implica a posição inversa de antagonistas, que se colocam um em face do outro. A discussão pode manter-se sôbre um assunto de maneira diversa.

Há discussão em tôrno de opiniões;
em tôrno de princípios científicos, filosóficos, etc.;
em tôrno de possibilidades.

No terreno das opiniões, as divergências são comuns. E, muitas vêzes, não é possível encontrar-se um acôrdo, pois os contendores, no ardor da própria discussão, obstinam-se em defender pontos de vista, nem sempre com fundamentos sólidos.

Quando a discussão gira nesse terreno, a única solução é fundá-la em algo já universalmente aceito, quer no campo da ciência, quer no da filosofia.

Enquanto os opositores manifestam apenas apreciações pessoais, é difícil um encontro.

Ao discutir-se com crianças e débeis mentais, é difícil encontrar-se êsse fundamento racional, porque a razão pouca eficácia tem aí. Se são pessoas cultas, o caminho é mais fácil de ser achado, sobretudo se conhecem e se dedicam ao estudo da mesma matéria.

Se os níveis culturais são diferentes, e se pertencem a especialidades diversas, de modo que um dos contendores pouco ou nada conheça da especialidade do oponente, a discussão é estúpida, a não ser que cada um reconheça, a si e ao outro, o limite de seu conhecimento. Como poderia um físico discutir sôbre física com um ignorante na matéria?

A discussão só se deve admitir com pessoas e temas que pertençam à mesma especialidade. Do contrário, devem ser evitados, porque não poderão dar bons resultados.

Se o caso é êste, é possível encontrar-se um ponto qualquer em que ambos estejam de acôrdo. Estabelecido êsse ponto, se um dos contendores conhecer bem a Lógica, e souber manejar bem a Dialéctica, poderá levar a bom têrmo a sua posição.

Deve-se evitar a discussão com pessoas demasiadamente excitadas, rancorosas, irritadas, que aproveitam tôdas as divergências para preparar o terreno para um conflito. Com essas é preferível não discutir. Pessoas que atingem com facilidade a ira, que revelam cinismo, não merecem que com elas discutamos.

Já o mesmo não se dá com pessoas ponderadas e calmas, que revelam bom senso e uma boa dose de respeito. Com indivíduos dessa educação e dessa índole, a discussão é um prazer.

Se não convier a discussão, deve-se tudo fazer para evitá-la. Se se verifica que a discussão pode degenerar, deve-se evitá-la, sem que tal atitude revele covardia.

Se há provocações e insultos, mostre-se calmo e fale sempre com voz moderada e com pleno domínio de si mesmo. Há ocasiões, porém, em que o melhor é cortar logo a discussão. Muda-se de assunto, ou então convém retirar-se. Não importa que julguem covardia, porque realmente não o é.

Numa discussão normal, com pessoas normais, deve o adversário apresentar suas razões. Examine-as uma a uma, busque nelas os pontos frágeis, e vá coligindo, mentalmente, os argumentos a favor da sua opinião e tese. Quando chegar a sua vez de falar, faça-o com serenidade, revelando pleno domínio e confiança no que diz. Nunca ofenda o seu contendor, nem use expressões que o possam melindrar, como chamá-lo de mentiroso, de falso, ou coisas semelhantes. Seja sempre delicado, e revele que tem consciência no que pensa, e firmeza no que diz.

Ouça sempre o adversário, para poder exigir dêle que o ouça em silêncio quando estiver a falar.

Se tiver de intervir numa discussão, não se arvore em árbitro. Não convém investir a si mesmo do papel de juiz. Diga, apenas, que, tendo ouvido as razões de ambos os lados, pede licença para apresentar alguns comentários, com o intuito apenas de esclarecer a uma ou a ambas as partes, e o faça com tôda serenidade e bom senso. Se julgar que os esclarecimentos de que dispõe não são suficientes, peça-os novos e melhores. Mas, evite tomar desde logo uma das posições, sem primeiro conquistar a posição do neutro que deseja esclarecer-se. Se a intervenção fôr feita com habilidade, pode até evitar um conflito, ou a ruptura de relações de amizade, que sempre se deve conservar.

Não intervenha, porém, de qualquer maneira. Há casos em que um terceiro só pode prejudicar uma discussão que segue um rumo normal e equilibrado. Intervenha sòmente quando se torne necessário e seja benéfico. Não o faça para

exibir um conhecimento superior aos contendores, nem seja nunca um motivo de agravamento.

* * *

Para o orador que receia esquecer-se da ordem do discurso, aconselhamos, como o fazia Bossuet, realizar pequenos esquemas, num pedaço de papel, ou numa ficha, que lhe servirá de guia. Digamos que alguém vai fazer um discurso sôbre a ambição desmedida de um político, cuja actuação é uma constante perturbação da tranqüilidade pública e social.

Dividirá o esquema em três partes, segundo as partes principais do discurso.

1) o exórdio;

2) aplicação ao caso concreto com os argumentos adequados;

3) peroração, sintetizando afectivamente os argumentos, e aproveitando o exemplo para persuadir os ouvintes.

Fará, então, assim:

I) Há uma sêde insaciável que se alimenta...
e constrói o exórdio, deixando a *ambição* para o final.

II) E, entre nós, a ambição política se manifesta em...

III) Senhores, tais factos exigem de nós uma meditação...

... é o que devemos fazer para que êles não se repitam mais!"

Em suma, o orador escreve apenas os três momentos principais; o resto criará na hora. Guarda a frase final, sua abertura e seu fecho.

Êsse conselho é dado apenas àqueles que temem esquecer-se do que é principal em seu discurso.

* * *

DO BALANCEAMENTO

No prólogo, que escrevemos para o livro "Famosos Discursos Brasileiros", demos um exemplo do balanceamento

rítmico da frase e os exercícios que devem ser feitos para alcançá-lo. Deve o estudioso examinar essa parte e, na leitura dos discursos que compõem o livro, verificar o balanceamento, e construir períodos à semelhança, até alcançar o pleno domínio do ritmo balanceado, sobretudo para aquelas partes que exigem beleza, sentimentalismo, lirismo ou poesia.

DAS FIGURAS

Em nossos trabalhos anteriores, examinamos as figuras. Deve o estudioso nelas exercitar-se constantemente, aplicando-as a rápidos discursos nos quais sejam elas aproveitadas.

DA TONALIDADE

Para os melhores proveitos da tonalidade, é preciso cuidar do valor que é dado a cada palavra, a fim de evitar a monotonia, que é a morte do discurso.

Nós, brasileiros, tendemos naturalmente à monotonia. Por essa mesma razão, o estudioso deve esforçar-se por evitá-la.

Assim, vamos expor como não se deve dizer, e como se deve dizer.

Não diga:

Quantas vêzes os homens de maior talento perdem-se na obscuridade.

Mas sim:
Quantas vêzes de maior talento
os homens perdem-se na obscuridade.

Não diga:
É inútil a lei para persuadir se não tem fôrça para castigar.

E sim:
É inútil a lei se não tem fôrça
para persuadir para castigar.

E dêste modo:
"Onde acaba a lei ra
começa a ti nia".

Procure, em cada frase, buscar o melhor tom que lhe convenha.

Deve repeti-la até encontrar o mais adequado, evitando sempre a queda na monotonia.

* * *

Exercite sempre a vibração da voz, com os tons correspondentes, já examinados. Procure vibrar normalmente, sentimentalmente, poèticamente, veementemente, gravemente, sentenciosamente, etc.

* * *

Exercite o acento de convicção. Procure pronunciar algo que sinta com a máxima convicção. Exercite, depois, expressar palavras com a máxima convicção. Corrija-se.

* * *

Prepare a sua cultura. Leia obras de Filosofia, de História, obras de divulgação científica, biografias. Procure ler os livros que aconselhamos no final desta obra. Construa discursos sôbre as partes principais.

Leia silenciosamente. Depois faça uma súmula com as próprias palavras do que leu, como se estivesse explanando-as para um auditório. Busque dar a maior clareza à sua exposição. Evite o rebuscado. Lembre-se sempre que o orador deve ser simples e claro.

Busque interpretar o que leu. Transforme o tema num motivo de discurso. Discuta a obra, compare-a com outra. Faça paralelos e justifique-os.

Medite longamente sôbre um tema. Exercite-se em silêncio. Só depois procure a palavra para expressar o que adquiriu.

Leia poesia em voz alta. Exercite o desenvolvimento e o enriquecimento do vocabulário. Siga os conselhos que damos

em nossos livros, e aproveite a parte final para desenvolver a sua capacidade associativa.

* * *

Evite os excessos. Não se perca no acessório. Permaneça sempre no principal. Não se deve ser conciso demais, nem exuberante demais. Não se exceda na documentação. Não se exceda na gesticulação. Evite expressões vulgares.

Não repita os velhos "chavões". Lembre-se que ser original não é fazer tudo ao inverso dos outros, mas criar, com o que já existe, algo de novo.

* * *

Quando falar, não balouce o corpo nem fique estático. imóvel. Evite as atitudes deselegantes. Não se agite exageradamente. Evite as repetições. Não tome atitudes orgulhosas nem humildes. Evite a rigidez.

Evite as constantes correcções. Exercite a voz para alcançar a que melhor pode dizer.

Nunca eleve a voz a altos brados.

* * *

Evite o estilo clássico afectado, e também palavras anacrônicas, obsoletas, bem como têrmos de gíria. Evite a exibição erudita. Há oradores que julgam, que se elevam, tornando ininteligível o que dizem. Demonstram, apenas, falta de clareza e de inteligência comunicativa. Quem tem alguma coisa a dizer, e não consegue transmiti-la com clareza, é um deficiente, e não um homem superior. Todos os grandes oradores foram claros, límpidos. Aquêles que procuram ofuscar com o ininteligível ocultam, muitas vêzes, a vacuidade que os domina.

* * *

Evite o estilo vulgar. Exercite-se nos diversos estilos, já estudados em nossas obras anteriores.

Evite o cabotinismo, as excentricidades de expressão.

* * *

Se deve expor, seja simples e claro. Evite excessos de pormenores, a desordem na exposição. Não convém ser rápido, nem lento demais.

Não use o plágio. Não decore frases de grandes oradores para enfentar o próprio. A diferença de estilo logo revelará o plágio.

* * *

Escreva discursos. Procure memorizá-los. Todos os grandes oradores o fizeram.

* * *

Quebre a emotividade sempre que fôr possível. Use a palavra onde fôr favorável. Vença a pouco e pouco as inibições. Lembre-se de praticar os exercícios e conselhos que a êste respeito propusemos em "Técnica do Discurso Moderno".

Evite a afectação e a suficiência. Nada mais ridículo que o orador que diz banalidade em tom professoral ou afectado. Em tudo o que expressar revele domínio do que diz, e o que diz que seja vivido. Seja, por isso. sempre sincero ao falar. Se mentir, se expressar o que não sente, logo se denunciará.

* * *

A voz baixa é mais eloqüente para expressar o afectivo, bem como é mais máscula, mais majestosa.

A voz alta, pelas notas claras e agudas, é hábil para expressar a alegria. a revolta, as paixões desencadeadas. Deve examiná-la bem. e empregá-la sòmente nesses raros momentos.

A voz média é a predominante, e serve de ponto de partida para ascender ou descender. Nela é que se deve estabelecer a normal da voz, no discurso.

Exercite-se na ascenção e na descenção da voz. Verifique bem quais os limites para nunca tentar ultrapassá-los.

* * *

Não esqueça do que indicamos quanto à respiração. Respire profunda e ràpidamente nas pausas longas e, rápida e levemente, nas pausas curtas. Faça exercícios respiratórios. Êles têm duas fases:

1) exercícios para ampliar a capacidade toráxica e fortalecer os pulmões e as cordas vocais. São os que indicamos em "Curso de Integração Pessoal" e "Técnica do Discurso Moderno";

2) exercícios pròpriamente oratórios. Êstes consistem em respirar do modo que indicamos acima, segundo as possibilidades oferecidas pelas pausas.

Êstes devem sobrevir após ter-se bem exercitado os primeiros.

* * *

Saliente sempre as palavras de valor, dando-lhes entonações especiais. Releia o que escrevemos sôbre êste ponto em "Técnica do Discurso Moderno".

* * *

Cuide bem das ligações. Não fale separando as palavras, cortando-as. Ligue-as cuidadosamente, com as pausas necessárias. Reveja as regras que aconselhamos em nossos livros.

* * *

Exercite os diversos tons de voz:

Não esqueça de exercitar-se na construção de frases sublimes e lapidares.

Realize os exercícios sintéticos que aconselhamos, os quais lhe darão bastante prática e a construcção fácil e rápida.

* * *

Lembre-se que suas primeiras palavras devem provocar um certo mistério para despertar a atenção e a curiosidade.

* * *

A peroração deve sempre cair no momento oportuno. Lembre-se que é o momento decisivo e que, portanto, deve ser *decisiva*.

Se surge o momento oportuno, não o perca, pois pode não encontrá-lo mais. Nunca dê aquela triste impressão de que deveria ter terminado antes. Ao sentir que alcançou o momento culminante e decisivo, encerre aí o seu discurso. Se observar bem os ouvintes, logo saberá qual é o instante decisivo. Aproveite-o.

* * *

Use a voz de ouro na peroração. O estilo deve ser sublime ou temperado. Sublime nos casos de maior afetividade e quando o tema o comporta; temperado, nos outros.

Lembre-se: a peroração deve ser *uma* só, pois se mais de uma, o cansaço poderá surgir entre os ouvintes.

* * *

Lembre-se que é preferível menos gestos do que demais. Nunca fique paralisado. A não fazer gesto nenhum é preferível fazê-los, mesmo sem adequação. O ideal é fazê-los adequados. Exercite os gestos diàriamente.

* * *

Nunca faça a distenção total dos braços, salvo em casos raros, e ante as grandes multidões.

Gestos grandes só para grandes e eloqüentes expressões. Cuidado em não fazê-los ao dizer coisas triviais.

Lembre-se que o gesto não desenha o pensamento, mas apenas o apóia.

* * *

Lembre-se de concrecionar sempre seus exercícios. Siga êsses caminhos:

1.ª fase:

1) Fazer exercícios para alcançar a palavra fluente. Usar o vocabulário oferecido em "Curso de Oratória e Retórica", e construir frases sôltas, dirigindo o pensamento pelas palavras ali indicadas.

2) Reunir as frases construídas por sugestão de uma palavra com as outras do vocabulário.

3) Exercitar o tom de voz e as inflexões, com as ligações, salientando as palavras de valor.

4) Exercitar os primeiros gestos correspondentes. a mímica, a fisionomia e as atitudes.

Alcançada esta fase, penetrar na

2.ª fase:

1) Fazer exercícios analíticos e sintéticos. Conservar e completar com o já adquirido anteriormente.

2) Construir o exórdio, a proposição (argumentação) e a peroração. Pronunciar já pequenos discursos.

3) Fazer exercício com os gestos. Adequá-los aos diversos assuntos.

4) Coordenar tudo numa unidade.

3.ª fase:

1) Exercitar a argumentação isoladamente. Tomar um tema e reunir as três razões fundamentais. Dar-lhes ordem e pronunciá-las em tom normal e firme.

2) Exercitar os discursos complementares quanto aos argumentos. Um exórdio de uma frase, uma proposição do argumento, um robustecimento afectivo.

3) Retornar ao estudo mais intensivo e também mais extensivo do exórdio. Preparar apenas belos exórdios. Tomar um livro de pensamentos por nós aconselhados e construir exórdios sôbre os temas oferecidos.

4) Fazer o mesmo em relação à argumentação. Em primeiro lugar estabelecer a proposição (tese). Procurar as três razões fundamentais. Estabelecer os discursos complementares.

5) Reunir o exórdio à argumentação e construir esta parte do discurso.

4.ª fase:

1) Exercitar a peroração. Executar a construção de frases lapidares e sublimes.

2) Reunir tudo numa unidade: exórdio — argumentação — peroração.

3) Ensaiar grandes recursos, com a obediência de tôdas as regras.

Se todos êsses exercícios e providências forem devidamente seguidos, estará o estudioso, aqui. apto a fazer grandes discursos.

Enquanto não alcançar esta fase, não tentar fazer discursos, senão pequenos, rápidos, e sem maior responsabilidade.

* * *

Lembre-se que a oratória é uma arte difícil e que exige muita paciência, muita dedicação. muita fé e confiança em si mesmo.

Fortaleça o seu carácter e a personalidade, seguindo os caminhos que indicamos.

Faça de si um paladino de causas nobres. Use a palavra para o bem.

Lembre-se que o mundo moderno está precisando de homens nobres e dignos, pois estamos numa época sem nobreza e quase sem dignidade. Lute por algo mais elevado. Faça de sua palavra um instrumento para a dignificação humana. Escolha um ideal digno, e lute por êle.

TONS

Tom indiferente: pesaroso - magoado - colérico - doloroso.

Tom alto e forte: irritação - exasperação.

Um pouco abaixo do normal, mas alto - voz doce, lenta - afectuosidade.

Tom intermediário: calma, tranqüilidade de espírito.

Um pouco abaixo dêste: seriedade - amabilidade.

Tom baixo, em voz firme: fôrça de carácter - firmeza de espírito - poder dominador.

Tom baixo em voz mansa: gravidade.

Tom em segrêdo: desconfiança - mentira - dissimulação.

* * *

PROVOCAR SENSAÇÃO

Um dos mais belos e mais eficientes recursos do orador é ser capaz de provocar o que comumente se chama, na linguagem da oratória, a sensação. *Provocar sensação* é provocar um estado de alma de expectativa por parte dos ouvintes, que tem já um misto de prazer estético, e que produz um estado de tensão, que fàcilmente se deflagra no aplauso entusiasta.

Vejamos estas palavras de Rui:

"Através da concentração que aqui reina, arfam modulações misteriosas de um órgão interior, por cujas teclas a harmonia do pensamento passa murmurante como o êxtase de uma contemplação religiosa, um ofício divino: ora, vibrações, talvez, do hino soluçado pelos cativos vitoriosos, cujo martírio povoou longos anos os ecos desta tribuna; ora, o sussurro da vida expirante nos lábios lívidos das vítimas incautas, sacrificadas cruelmente, aqui perto nas ruas desta cidade, pelas ambições da desordem anti-republicana."

Estamos aqui num momento de tensão do auditório. Foi provocada a sensação. O auditório está prestes a explodir em aplausos.

Êstes momentos podem ser verificados durante a leitura de famosos discursos. O estudioso, ao lê-los, deve observar aquêles momentos em que certamente o auditório estava suspenso, em estado de tensão. Ao chegar a êste ponto, deve procurar observar a *técnica* usada pelo orador para consegui-lo. Só êsse simples trabalho de observação, a pouco e pouco lhe dará a capacidade de também provocá-los. Se fizer exercícios paralelos, procurando atingir êsses momentos de clímax tensional no auditório, obterá proveitos, pois, com o tempo, alcançará a maestria, e saberá provocá-los fàcilmente.

A ELOQÜÊNCIA JUDICIÁRIA

Chama-se de eloqüência judiciária aquela que consiste nos discursos que são pronunciados perante os tribunais.

Usam-nas os magistrados, quando pronunciam seus discursos ao formularem suas conclusões, como a usam, sobremaneira, os advogados, não só na defesa, como na acusação, no cível, como no crime.

Quanto aos magistrados, temos, por exemplo, a acusação que cabe ao ministério público, à promotoria pública.

Essa peça oratória deve primar pela clareza e pela objectividade. O discurso deve ser grave, sem os excessos de verbosidade que o tornariam ridículo.

Deve a promotoria revelar sempre maturidade, e tudo quanto afirma deve ser sèriamente refletido, e exposto com segurança e firmeza; mostrar as possíveis razões que possam os advogados da defesa apresentar em favor do acusado, demonstrando a sua improcedência e fraqueza.

Acima de tudo, a promotoria deve revelar ponderação e imparcialidade. Nada mais desagradável, no júri, que ver promotores públicos encarniçados na acusação feroz, revelando uma parcialidade e uma falta de ponderação sem limites, o que ofende a dignidade da sua nobre função.

Pode a promotoria apresentar sua acusação por escrito, mas, neste caso, deve ter o máximo cuidado de que a leitura seja feita com todos os requisitos necessários exigidos pela boa oratória. Deve ser clara, nítida no pronunciar, variando as inflexões segundo a necessidade, e tendo o máximo cuidado de não alongar demasiadamente o exórdio nem a peroração, en-

trando, tão breve quanto possível, no mérito da questão, apresentando com nitidez as suas provas.

Ademais, é mister que o promotor seja apto a acrescentar o que fôr necessário, e saiba responder com argúcia e precisão, sem excessos tribunícios, aos apartes, que acaso conceder à defesa.

O de que nunca deve esquecer a promotoria é que representa a justiça pública, e deve alhear-se de tôda paixão e de todo excesso, que possam empanar, não só o vigor da acusação, mas a solidez que por missão e dever lhe cabem.

Que seja sóbria, sem excessos de gestos, sem excesso de verbosidade, nem agitações e arroubos patéticos, porque êles não condizem com o papel que representa.

DO ADVOGADO DA DEFESA

Tem sido o júri, inegàvelmente, o campo de revelação de grandes oradores em todos os tempos. Mas, também, é preciso que se diga, que ali se fizeram tais excessos, que êles contribuíram para desmoralizar, para muitos, a eloqüência e a própria oratória. A liberdade de palavra, de que goza o advogado da defesa, permitiu abusos lamentáveis.

Foi com os romanos que surgiram os advogados da defesa, pois entre os gregos eram os próprios interessados que apresentavam as razões a seu favor.

É èticamente fundamental que o advogado, antes de tudo, seja um homem honesto e digno. Essa é uma exigência moral, nem sempre respeitada, infelizmente.

Aquêle que sobe à tribuna para a defesa de um réu deve, em primeiro lugar, ter a nítida noção do que defende, e estar imbuído de um espírito de justiça, a ponto de não exigir dos jurados senão o que é justo.

Além das qualidades morais, o advogado da defesa deve ter qualidades intelectuais, cultura jurídica, ser conhecedor da matéria que escolheu, grande conhecedor da psicologia humana, perspicácia aguda, maturidade de pensamento, subtileza

invulgar e, sobretudo, o dom da palavra no mais eminente sentido.

Sem um profundo conhecimento do processo, é difícil a um advogado exercer com galhardia e proficiência a defesa que assume.

A defesa oral, no júri, compõe-se em geral de cinco partes: o exórdio, a narração, a prova, a refutação e a peroração. Pode um advogado não segui-la, mas é aconselhável fazê-lo.

As primeiras palavras devem ser de saudação ao juiz, à acusação, aos jurados, mas em têrmos delicados, corteses e sem excessos.

Se o exórdio fôr arrancado de uma passagem da acusação, desde logo poderá impressionar vivamente aos jurados.

Feito o exórdio, entrará na narrativa do facto, com sobriedade, dando-lhe as côres que fixem desde logo os pontos fundamentais da defesa.

Normalmente, para bom efeito da defesa, o advogado deve actualizar os aspectos do processo que podem ser favoráveis ao réu, virtualizando ou desmerecendo aquêles que só podem favorecer a acusação. Há certas circunstâncias que são de grande valor, e que o advogado escolherá para obter melhor efeito. Onde encontre provas a seu favor, deve aí pôr a maior acentuação. Mas deve evitar os excessos de verbosidade tão desagradáveis no júri. Se suas provas forem fracas, deve expô-las uma após outra, com a máxima brevidade, para que uma possa fortalecer a outra.

Aproveitará as declarações das testemunhas, as suas contradições, tudo quanto possa jogar para anular as declarações das que possam favorecer a acusação.

Examinará a argumentação da promotoria, e tudo fará para mostrar a fragilidade que apresenta, a inanidade dos argumentos. Às hipóteses oferecerá outras, e mostrará, se possível, que a acusação não fundamentou bem as suas afirmativas.

Na *afirmação*, corroborará em massa os argumentos, fará uma síntese afectiva dêles, e pedirá aos jurados a justiça que se impõe, que será, naturalmente, a que indicar.

Se houver réplica da promotoria, deve o advogado de defesa ir à tréplica. E aí o calor deve ser dominante no seu discurso. É aí que êle mostrará a sua capacidade e a sua fôrça, pois aí terá de improvisar. Se houver vários advogados na defesa, deve-se deixar a tréplica para aquêle que fôr o mais capaz e o mais ardente, na exposição e na defesa. A peroração deve ser a mais brilhante possível, complementando, de maneira vibrante, tôda a oração que deve revestir-se de calor e de máxima beleza.

A ORATÓRIA E A POLÍTICA

Nunca as paixões ascendem a tão alto como na política, onde temos visto oradores de tôda a espécie: poucos bons, alguns regulares, péssimos quase todos.

Um dos percalços, de que mais sofre a oratória, está precisamente naqueles que, por possuírem alguns dotes tribunícios, julgam que não precisam *estudar* uma arte, considerando que a conhecem infusamente. *Nasceram* oradores, e não precisam estudar, pois julgam que tal estudo até os prejudicaria. Na verdade, enganam-se, porque os maiores oradores políticos, aquêles que deixaram seus nomes esculpidos nas páginas da história, foram homens que se dedicaram, com todo o empenho, ao estudo da arte de Demóstenes.

Não há dúvida que se vêem hoje oradores canhestros, amontoadores de frases, que conseguem algum êxito junto aos eleitores. Mas, note-se que não encontram pela frente outros melhores e, depois, nos cargos que ocupam, apenas revelam a sua tremenda mediocridade, sem poder fazer frente aos oradores mais competentes e mais argutos que os reduzem, afinal, ao silêncio ou, então, a esbravejarem em apartes capengas, ou a fazer côro com os outros da sua estirpe.

A política é, inegàvelmente, onde a palavra clara e segura, ordenada com inteligência e habilidade, encontra um dos seus campos mais extraordinários.

Examinaremos algumas regras que podem servir ao orador quando êste deseja, na vida política, enfrentar os ouvintes.

Há pessoas que são felizes em suas orações ante um auditório reduzido e culto e, no entanto, malogram quando se

acham ante o grande público, ante a massa, como se diz na linguagem actual.

É fácil encantar um auditório restricto, mas difícil manejar e avassalar, pela palavra, um grande auditório.

É preciso, em primeiro lugar, conhecer a "alma da multidão".

Saber despertar o entusiasmo das multidões não exige estilo, mas um acento dinâmico, um calor vibrante, e a expressão do que se deseja dizer em têrmos claros e contundentes.

Exigem-se dicção muito clara, gesto bem expressivo, bastante ardor nas palavras, e uma fôrça de convicção inaudita.

Há oradores que falam solenemente, outros mansamente. Êstes podem agradar a um pequeno auditório. Mas, ante as multidões, terão seus discursos malogrados, porque estas aguardam a palavra ardorosa e brilhante, o gesto grandiloqüente, a dicção clara, a palavra contundente, a expressão directa e precisa.

Deve o orador pedir a quem preside a sessão, que o apresente ao público. Êste deve fazê-lo em palavras breves, e não alongar-se, porque desgosta aos ouvintes que já têm a atenção e o interêsse voltados para o orador que irá falar, e não para o apresentante. Há muitos que esquecem essa regra tão simples, e passam a falar longamente sôbre a personalidade do próximo orador, e de tal modo que irritam os ouvintes e acabam por prejudicar a si próprios, prejudicando ainda o orador que anunciam.

DO ESTILO

Deve ser simples e sem rodeios cansativos. Se tiver de dizer: "Na circunstância actual em que vive a nossa gente, cuja situação é a mais grave e a mais perigosa, é mister que procuremos um caminho capaz de nos subtrair ao estado de coisas em que vivemos, de modo a alcançar uma situação melhor, mais consentânea com os nossos desejos e as nossas aspirações",

diga-se, então:

"O perigo ronda a nossa terra e a nossa gente (pausa — com gesto enérgico e olhar firme). É preciso encontrar o caminho de uma solução. (Aqui o interêsse cresce). E êsse caminho é... ou chama-se... etc.

Poucas palavras, incisivas, dirigidas directamente ao desejado.

"Ameaçam a nossa pátria! Ofendem os nossos brios! Desafiam-nos os nossos adversários! Quem julga que cruzaremos os braços?"

Bem pode desde logo o leitor avaliar como deve ser a oratória junto às multidões, pelos poucos exemplos que demos acima.

É preciso não esquecer que, num comício político, há, por parte da multidão, uma preocupação determinada. É preciso corresponder a essa preocupação.

É preciso jamais esquecer uma regra importante: *A multidão vive sempre a hora presente. Se quereis algo para o futuro, fundai-o na hora que passa, em factos ou circunstâncias da hora que passa.*

Evitem-se as teses complicadas, as lucubrações intelectuais, poéticas ou estéticas, as metáforas arrojadas, as alegorias prolongadas demais, as frases sibilinas, os longos períodos.

Estilo viril, linguagem segura!

É preciso jamais esquecer que as multidões são impressionáveis e profundamente afectivas. Tocar-lhes no coração, no sentimento, é o caminho mais directo e efectivo.

Se o estilo fôr frouxo, e as palavras amolecidas, o malôgro é inevitável. *Às multidões se fala uma linguagem enérgica.*

Nunca se deve temer às multidões, as quais devem ser olhadas com confiança e domínio. Se a multidão sentir que o orador a teme, e está indeciso, inibido ou temeroso, perde logo a simpatia.

Ela gosta dos homens viris e decididos. Mas cuidado em não fanfarronear.

É a oratória política uma arte difícil para os oradores sem dotes, mas um grande campo de acção para aquêles que têm a palavra ardente, a expressão eloqüente e viril.

Para electrizar as multidões é preciso energia na expressão, estilo sóbrio e vibrante, gestos grandiloqüentes.

Outrora, o orador, que se dirigia às multidões, necessitava de uma voz tonitruante. Hoje, graças aos microfones, o orador tem um ampliador à sua disposição. Mas quem fala ao microfone deve falar com a dicção mais clara possível, pois é preciso que o som seja bem nítido, o que nem sempre se consegue através de alto-falantes.

Dirigindo-se à multidão, ir ao principal e deixar de lado tudo quanto é acessório.

O discurso deve ser curto e ter sempre uma idéia que possa ser inoculada. Só os genuìnamente grandes oradores podem falar por longo tempo.

Os períodos curtos, como dissemos, e as frases bem batidas, e a máxima emoção nas palavras, eis outra regra que é universal.

QUANDO HÁ CONTROVÉRSIA

Se o orador político fala a uma assembléia, ou vai proferir uma conferência, em local onde há lugar para controvérsia com adversários, deve munir-se de algumas precauções importantes.

Quanto ao estilo e normas a seguir, devem ser os mesmos já acima indicados, mas deve ter-se o máximo cuidado de só tratar do que seja de seu pleno domínio. Evitar afirmações que possam dar lugar ao adversário para opor-se com segurança ao orador. Não fazer nenhuma afirmação, senão depois de haver pensado sôbre ela. Aqui é preciso meditar antes de falar, sem, naturalmente, perder o ímpeto que deve dar à palavra.

Se há adversários no ambiente, muitos usam dispor os companheiros de modo a dispersarem-se sôbre o local, colocando em lugares elevados a muitos dêles, de modo a apoiarem as palavras com energia.

Se há contraditores, que são hábeis e capazes, e vão êles falar após o orador, prolongar então o discurso pelo tempo que

puder. Tal facto trará o enervamento dos adversários, que poderão perder a fôrça no debate e, por outro lado, os ouvintes já estarão satisfeitos, e desejarão que não se prolongue muito a oração dos adversários, o que os indisporá contra êsses, de antemão.

Se houver apupos durante o vosso discurso, gritos, etc., não vos perturbeis. Mantende o vosso domínio, e continuai o vosso discurso com o mesmo ímpeto, demonstrando que, em nada, influíram aquêles.

Se os gritos forem tantos que não se possam ouvir as vossas palavras, calai-vos. Assumi uma atitude nobre e enérgica, cruzai os bràços, olhai com firmeza o auditório, e esperai. Certamente a vossa atitude influirá de tal modo sôbre os ouvintes, que êles terminarão por ouvir-vos.

Sêde cavalheiro para com o vosso contraditor. Se os vossos correligionários quiserem impedir que êle fale, através de apupos e gritos, pedi-lhes que silenciem, em nome da liberdade de palavra. Já conquistareis uma vantagem.

Atendei bem para o que êle diz. Ouvi com a máxima atenção e calma. Olhai para o auditório para ver os efeitos das suas palavras, e para o vosso oponente para ver o efeito que lhe causam as atitudes dos ouvintes.

Os ouvintes terão os olhos postos sôbre vosso contraditor e sôbre vós. Se mantiverdes serenidade, tereis influído a vosso favor o auditório. Mesmo quando sintais que há fôrça no vosso oponente, não manifesteis que estais impressionado. Mantende-vos sempre senhor da situação, haja o que houver. O auditório, ao ver a vossa confiança e firmeza, já não será tão impressionado pelo adversário. Evitai gestos nervosos, manifestações de que sentis o pêso das palavras de vosso adversário.

Pelos aplausos que merecer vosso contraditor, logo vereis qual o efeito que produziu sôbre o auditório. Se tiverdes prestado bem atenção às suas palavras e, no decorrer do discurso, observastes as reações dos ouvintes, já sabeis quais os pontos principais que tereis de responder com mais eficiência, e quais os pontos fracos que o seu discurso deixou para a vossa posterior análise.

Tendes agora de responder. O auditório manifestou-se a favor de vosso adversário? Então, começai calmamente. Deveis usar palavras um tanto elogiosas à sua habilidade, ao seu talento, à sua honestidade, à sua lealdade, etc.

E quando sentirdes que o auditório se apaziguou, começai a destruir os argumentos, um por um.

Se há pontos em que assiste razão ao vosso adversário, aceitai-os. Se há pontos que não sabeis como responder, deixai-os de lado. Se vos exigirem que responda a tais pontos, podeis mostrar que não são êles tão importantes, pois há outros que o são mais. Tomai os argumentos mais fracos de vosso adversário, e começai a demoli-los. A pouco e pouco, tereis um ambiente favorável para atacar até àqueles em que êle estêve mais brilhante, pois, nessa altura, já o auditório ter-se-á "virado" a vosso favor.

Não useis o insulto, jamais. Pode caber aí uma leve ironia, no máximo.

Mas se vosso opositor foi malcriado, usou de palavras descorteses, empregou invectivas insolentes, não o perdoeis. Mostrai aos ouvintes a sua pouca educação, e a sua falta imperdoável.

Se a objecção é insidiosa e há dificuldade de esclarecê-la, usai de um recurso que é hábil. Levai-a até o exagêro.

Digamos que vos acusem de ter sido demasiadamente benevolente para com os culpados. Mostrai que vos acusam de pactuar, de colaborar com os que erram. E tereis, então, mostrado que o excesso, por parte do acusador, é vão e injusto. Levai ao grotesco a acusação. E depois, com ironia, sem perder o domínio, e até com bom humor, arrazai-a. Se conseguirdes provocar o riso do auditório, tereis ganho a metade da batalha.

Trava-se um diálogo com o contraditor? Deixai-o falar, e, depois, respondei ponto por ponto. Se êle toma um caminho perigoso, deixai-o falar e perder-se.

Mas sois vós agora que ireis contraditar. Lembrai-vos que o orador tem uma determinada simpatia do auditório. Que a vossa contradição seja bem conduzida. Não ataqueis sob aspectos amplos. Escolhei um ou dois pontos, e investi contra êles com segurança. Um pequeno exórdio, uns elogios ao auditório, e declarai que não vindes para atacar quem quer que seja, mas sòmente para esclarecer certos pontos, e defender idéias justas. Se fordes interrompido, não vos preocupeis. Continuai no vosso caminho. Se tiverdes calma e domínio de vós mesmos, muito podereis conseguir.

Há oradores que não suportam a contradição, outros são estimulados por elas. E podem até transfigurar-se, alcançar os momentos mais altos da eloqüência e da palavra vibrante e dominadora.

Portanto, conhecei, antes, a quem ides contraditar.

DA CONVERSAÇÃO

O estudioso desta nobre arte deve preocupar-se vivamente com as conversações em que toma parte. A conversação é uma arte subordinada à oratória, e oferece, por isso, um campo de exercícios de grande valor.

Tem ela, na vida, grande utilidade, e também outros valôres superiores, pois além de servir para manter o contacto e a comunicação entre os sêres humanos, serve para a vida profissional, para conquistar amigos e melhorar as relações sociais, para que se faça a troca de idéias em que as partes sempre têm a ganhar, etc.

Há regras importantes para a conversação, e, entre elas, temos a da sobriedade.

Ao conversar, deve-se evitar todo o excesso de palavreado, todo o estilo rebuscado, tôdas as pompas de linguagem. Há pessoas que dizem solenemente as coisas mais vulgares, como vemos na personagem de Eça, Conselheiro Acácio, e têm uma voz grave, pausada e doutoral para dizer as coisas mais corriqueiras. Há pessoas que usam um tom professoral, exagerado sem dúvida, que as torna enfáticas, e conseguem com isso impressionar aos parvos, que as julgam de grande inteligência e saber.

A sobriedade é a regra fundamental da conversação, e tudo quanto ofenda essa regra revela vaidade ou auto-suficiência ou vacuidade. É uma ingenuidade julgar-se que os homens eminentemente cultos enfeitassem os seus discursos, ou usassem sempre de uma voz solene, mesmo quando pediam que lhes passassem uma xícara de chá.

Por outro lado, há aquêles que falam em demasia, que são verdadeiras máquinas de falar, que tratam de tudo e de nada, que sôbre tudo têm um comentário a fazer, e terminam por se tornar insuportáveis.

Nem falador nem sêco, entregue ao mutismo, mas falar com sobriedade e com cuidado de tudo quanto se trata, é a regra de ouro da conversação.

É preciso não esquecer que os outros também têm o direito de falar. Há pessoas que conversam sòzinhas. Quando perguntam, nem dão tempo ao interlocutor responder, pois mal êste abre a bôca, lá vem uma catadupa de palavras desconexas. Temos exemplos dêsses em certos entrevistadores de televisão, que transformam os seus entrevistados em motivos apenas para poderem falar, porque só êles falam. Os entrevistados terminam encafifados, e dentro de si hão de perguntar o que vieram ali fazer, porque, na verdade, bem poucas são as palavras, e menos as ideias que puderam expor.

Quem conversa deve ser *discreto*. Não fazer perguntas a êsmo sôbre coisas que se não devem perguntar. A vida particular de uma pessoa não deve ser esquadrinhada, senão por aquêles que mantenham laços muito íntimos. Não se deve perguntar sôbre factos da vida íntima, nem costumes que alguém tenha em sua vida privada. Por outro lado, não deve estar expondo às escâncaras a própria vida para que outros a conheçam. Deve guardar certo recato sôbre tudo que se refere às suas intimidades.

Quem conversa, deve observar, desde logo, o tema que convém manter na conversação. Nada mais desagradável que um interlocutor, que só nos fala do que não interessa. Ao tocar em um tema ou um aspecto, deve logo observar se há algum grau de interêsse por parte dos ouvintes, e só deve tratar daquilo que possa realmente interessá-los, pois, do contrário, torna-se cacête e desagradável.

Uma conversa exige pelo menos dois, e deve considerar o que há de comum entre ambos, e não interessar apenas a uma das partes.

Ser gentil. Quando alguém revela interêsse em conversar conosco sôbre um tema que não é muito de nosso interêsse, mas sôbre o qual podemos tecer alguns comentários, não devemos romper desde logo a conversação, alegando que o assunto não

nos interessa, ou manifestando desagrado. Devemos procurar manter a conversa sôbre o tema que não é de nosso agrado nem especialidade, e quando não saibamos o que dizer, basta que manifestemos, de maneira simpática, e sem qualquer ofensa ao outro, que somos ignorantes no assunto.

"É pena que não possa manter com o amigo uma melhor conversação sôbre esporte. Infelizmente, não sou versado no assunto, e o que sei é tão pouco, que em nada lhe adiantaria essa conversação."

A franqueza. Muitos julgam que somos francos quando dizemos tudo quanto nos venha à cabeça. Há um limite para essa franqueza, que é a conveniência do local, hora, pessoas, e o respeito que nos merecem os nossos companheiros de conversação. Nossas opiniões podem melindrar os outros, e se temos de retrucar alguma coisa em desacôrdo com o nosso companheiro, devemos fazê-lo com discrição e delicadeza.

"Sinto não poder concordar com as suas palavras. A sua opinião não é a minha. Mas, como no terreno das opiniões, há lugar para erros, pode ser que um de nós esteja errado. Se fôr eu, bem contrariado ficaria."

Quem conversa deve respeitar a *ética* da conversação. O que temos dito até aqui é de um valor ético inestimável, pois a conversação é o meio mais comum de mantermos relações com nossos semelhantes.

E é da ética da conversação respeitar os sentimentos alheios. É preciso evitar certas alusões que possam ferir os melindres de quem nos ouve, assim como não devemos tão pouco aventar quaisquer afirmativas que possam ofender a terceiros ausentes. Sobretudo, não se deve falar mal de amigos e parentes de quem conosco conversa.

A adaptação. Há uma adaptação na conversação, pois entre os interlocutores processa-se uma nova unidade. E se se considerar bem êste ponto, evitar-se-ão certas calinadas, certas impropriedades de expressão e de atitudes. Nada mais desabrido que contar anedotas picantes junto a pessoas conspícuas. Há certos ambientes a que precisamos adaptar-nos. E nossas palavras devem ser consentâneas com tais ambientes. Há lugares, que merecem, por sua vez, o nosso respeito, e certos assuntos cabem mal se nêles forem abordados.

Tenha-se plena consciência dêsse ponto, e evite-se proceder de modo a criar um ambiente desagradável, e muitas vêzes intolerável.

A máxima *amabilidade* se impõe na conversação. Conversar sempre sôbre o mesmo assunto, tratar de temas desinteressantes aos ouvintes, etc., são formas de ser pouco amável.

Quem conversa deve dar um ritmo normal à voz e construir bem as frases. Deve, naturalmente, evitar manifestações de deliberado interêsse, de expor como conferencista o que fala. Conversar não é proferir conferências. Mas é preciso que a palavra seja fluente, clara, sóbria, nítida. Como poderia agradar quem fala num turbilhão de frases desconexas?

Não perder-se em associações estranhas ao tema. Eis aqui um dos maiores defeitos da conversação: a associação descontrolada. Há pessoas que começam a falar de política, passam para doenças e terminam em negócios. Uma coisa não se conexiona com a outra, senão por um laço tênue de associação.

"Tem visto como Fulano está com prestígio na política. Mas êle anda um pouco doente. Sofre do fígado. Tinha uma tia que também sofria muito do fígado. O Antônio, o meu sócio anda também doente. O negócio que estamos agora tratando..." É um exemplo muito sintético, mas que pode ilustrar um dos maiores defeitos observados nas conversações, sobretudo entre mulheres.

Outro aspecto desagradável nas conversações é a presença de verdadeiros espíritos de contradição. Há pessoas que gostam de contrariar tudo o que se diz. Nada mais desagradável que tais tipos, que não argumentam com acuidade e delicadeza, mas, põem-se numa posição sempre contrária, causando verdadeiro mau-estar.

Quando alguém nos fala, prestemos-lhe atenção. Ficar distraído é uma falta de delicadeza.

Evitemos adular desmedidamente a pessoa com quem conversamos.

É preciso também sabermos ficar calado, e ouvir pacientemente o que outros nos desejam relatar. Sobretudo não interromper as pessoas, quando falam com o coração na mão. É uma confissão que nos fazem? Ouçamo-la com discrição e silêncio, e compenetremo-nos da gravidade do que nos diz.

Quando concordarmos, não manifestemos uma submissão total. Aceitemos o ponto de vista como sendo também o nosso. Se formos esclarecidos, agradeçamos o esclarecimento.

Se temos de discordar, façamo-lo com delicadeza, e muito dependerá do tom de voz que a discordância não seja motivo de uma desagradabilidade por parte de quem nos ouve.

Saibamos fazer perguntas. Quando alguém fala, e vai-nos descrevendo uma passagem ou facto, nem sempre nos esclarece bem. Nossa curiosidade nos leva a perguntar abruptamente, e de modo desagradável:

— "Como lhe ia dizendo, o Antônio...

— Que Antônio?

— ...O primo da minha irmã, aquêle que é advogado.

— Ah! sim.

— Pois como ia dizendo, o Antônio, estava seguindo pela rua...

— Que rua?

— A rua Eleutério. Mas, ia seguindo pela rua...

— Essa rua Eleutério, em que bairro fica?"

Não é possível nem necessário prosseguir. O outro já chegou às suas medidas máximas. Perguntar assim é tremendamente insuportável. E há quem o faça.

Não sejamos um dêsses. Se quem fala conosco não esclarece desde logo tudo, esperemos um pouco. Vejamos se entendemos melhor o que diz.

E se não entendermos, aguardemos uma oportunidade, uma pausa, um momento em que a pergunta não perturbe a conversa, e inquiramos o que desejamos saber.

— "Meu caro, para minha melhor inteligência do que me conta, permita que lhe faça umas perguntas.

— Pois não. Faça."

E então aproveitemos para esclarecer todos os pontos duvidosos e que a nossa curiosidade seja afinal satisfeita.

Saibamos comentar uma conversa. Suponhamos que estamos numa roda, em que se conversa sôbre determinado assunto. Há um certo cansaço, a conversa esfria. É a nossa oportunidade de tecer alguns comentários sôbre o assunto. Façamo-lo com inteligência, demos um pouco de humor, se o humor couber, e até gracejemos, se fôr o caso; demos, assim, novo entusiasmo, nova vida à conversa. Todos gostarão da nossa atitude.

Procuremos que nossos comentários sejam bem adequados.

Se tivermos de gracejar, não vamos além dos limites que o momento comporta. Não gracejemos com pessoas superiores a nós, sobretudo se não toleram graças. E quando o fizermos, não riamos da nossa própria graça. Não façamos como o fazem os políticos que compram rojões para homenajear a si mesmos.

Evitemos gracejar ante pessoas desconhecidas, salvo se notarmos que o gracejo cabe, por já nos terem dado mostras de que o receberiam bem.

Se tivermos de contar um caso, narremo-lo sem excessos de pormenores. Procuremos tornar-nos interessantes.

— "Certa vez ia por uma estrada, pelas campinas do sul, quando encontrei um grupo de homens a cavalo...

E não:

— "Uma vez, durante o período que estive no sul, em visita a um tio meu, que tem negócios em Sorocaba...", perdendo-se depois em pormenores que não interessam pròpriamente ao que vai narrar, não só cansará quem o ouve, mas ainda tirará o valor da própria narração. Para aprender a narrar, leia bons contos e narrativas de autores famosos. Apreenda a sua técnica. Procure aproveitar tudo quanto êles ensinam de útil. Faça exercícios, e muitos, porque não serão poucas as oportunidades em que terá que narrar ou contar uma história. E lembre-se que é sempre *encantadora* a pessoa que sabe narrar e contar histórias. E, na vida, são essas amizades, que se formam, as mais das vêzes, numa conversa, as que se tornam duradouras e úteis também.

Se à sua volta, ao conversarem várias pessoas, você sentir que a conversa tende para assuntos fúteis e variados, procure dar "uma injecção" de bom gôsto. Mantenha o assunto com

novas sugestões, com novos comentários, com apreciações inteligentes. Todos admirarão a sua capacidade e, no fundo, ficarão gratos pela sua contribuição. Se notar, porém, que o assunto já não interessa mais a ninguém, não teime em sustentá-lo, pois a ansiedade de todos em penetrar em outro assunto estimulará a criação de um clima de hostilidade e de antipatia em relação a você.

Nunca interrompa uma história e uma conversa, para despedir-se abruptamente. Se é inadiável a sua retirada, faça sentir seu desgôsto em não poder continuar ouvindo quem falava. E faça-o prometer-lhe que, na próxima vez, lhe há de terminar o que dizia. O melhor, porém, é aguardar um ponto em que a sua retirada não contrarie a quem está relatando um facto. As oportunidades lhe ensinarão como você deve proceder. O importante é não esquecer que não se deve decepcionar os outros.

Se, acaso, aproximar-se de uma roda em que estão falando, faça o possível para não motivar interrupção. Se lhe cumprimentarem, faça-o com rapidez, e diga que não quer interromper a conversa; desculpe-se. Se possível, mantenha-se em silêncio, cumprimente apenas com os olhos e com a cabeça os circunstantes, e tenha um olhar de simpatia e de interêsse para quem fala.

Se a conversa entre duas pessoas pode ser mais simples, ante várias exige maior habilidade de quem dela participe. Se um tema pode ser longamente examinado entre dois, dificilmente o será entre muitos.

Se estiver à mesa, não fale com a bôca cheia, nem converse sôbre assuntos que possam melindrar os presentes, como doenças, ou problemas muito sérios, como desastres, catástrofes, bem como evite discutir.

Não ponha os seus olhos apenas sôbre a comida. Um convidado, que apenas olha para a comida, desagrada.

Fale comedidamente, sem gestos exagerados, e não se alongue demasiadamente sôbre um assunto. Deixe que os outros também falem. Se há bebidas, beba normalmente e não se exceda, para não perder o domínio das suas palavras e das suas idéias. E se tiver que fazer algum discurso ou algum brinde, faça-o o mais curto, e o mais naturalmente possível,

sem grande esfôrço, pois além de desagradável, pode ser perigoso. Se contar histórias, conte-as curtas e agradáveis.

Se é com enfermos que vai falar, trate de coisas amenas e não converse sôbre enfermidades. Nem tampouco se refira a factos que o doente, por estar resguardado ao leito, não pôde presenciar. Não deve aborrecê-lo com factos desagradáveis, e prefira guiar-se na conversa pelo doente, desviando-se sempre que êste procure abordar aspectos tristes ou trágicos. Procure ser optimista razoàvelmente, sem exagêro, e revele sempre confiança e serenidade ao desejar-lhe a cura próxima.

Concorde sempre com êle, e se tiver de discordar do seu pessimismo, seja bem discreto e não o irrite.

Distraia o doente, falando sôbre temas estéticos, sôbre temas filosóficos e morais. Observe quais dêsses assuntos mais lhe interessam, e é sôbre êles que deve permanecer a sua conversa.

* * *

Grande parte de nossa vida se passa nas conversações com nossos semelhantes, e são elas o caminho de nossas amizades e de nossas inimizades.

Grande parte das relações humanas processam-se aí. Campo imensamente grande, é também oportuno para as mais sólidas relações. Saiba aproveitar a conversação para melhorar as suas relações com outros, para solidificar amizades, para conquistar estima, e para dar o valor que deve merecer e deve conquistar.

DA CONFERÊNCIA

Nesta, devem-se observar as mesmas regras que já temos dado para o discurso em geral.

Quem vai fazer uma conferência, ou a levará escrita, e a lerá, ou a "improvisará".

Tanto num caso, como noutro, deve ter ela um:

1) exórdio;

2) exposição do assunto — esclarecimento e conclusões, e síntese final;

3) peroração.

Se fôr "improvisada", deve ter um pequeno esquema à mão, com as anotações principais de cada parte.

Se o orador já é experimentado, e tem o esquema mental, pode dispensar as anotações, fichas, etc.

Deve-se, contudo, fazer uma distinção entre a conferência e o discurso em geral. Se o discurso é o gênero, a conferência é uma de suas espécies. O que pertence à essência do gênero compõe também a essência da espécie, mas, nesta, deve haver algo que a distinga daquela, que é a sua diferença específica.

Na conferência pròpriamente tal, *confere-se* alguma coisa. Ela tem uma tese, que é demonstrada, um ponto de vista, que é justificado especialmente.

Do contrário, é apenas uma palestra. Essa tese é *conferida*, é examinada especulativamente, e tende a dar aos ouvintes um *certo e novo* conhecimento sôbre o assunto. Já, na palestra, não há necessidade, porque, nesta, *conversa-se* sôbre

um assunto (palestrare), dão-se notícias, tecem-se alguns comentários, apresentam-se opiniões. Na conferência, há um conferimento, um exame, uma análise em profundidade. Há muitas "conferências" que não obedecem a essa norma; elas apenas têm êste nome, e não o seu conteúdo.

Pode a conferência versar sôbre temas políticos, éticos, filosóficos, históricos, técnicos, científicos, etc. Mas sempre deve *conferir* alguma coisa, deve trazer (*fero*) alguma coisa para compará-la com outra. E deve ter uma finalidade: ensinar, esclarecer um ponto.

Pode-se falar da unidade na pintura, numa palestra. Mas quando se faz uma conferência sôbre a unidade na pintura, esta é examinada com um rigor filosófico que, naquela, pode ser dispensado. Na palestra, pode deixar-se o espírito divagar ao sabor das emoções, e ser construída totalmente de modo meramente estético. Na conferência, deve examinar-se o assunto sob bases mais filosóficas e cientìficamente sólidas.

Alguém pode fazer uma palestra sôbre um tema histórico e alcançar, no decorrer da mesma, um nível de arrebatamento e entusiasmo. Mas se fôr uma conferência, deve ter bases mais científicas e um exame mais em profundidade, embora não dispense as partes de beleza que devem ter o exórdio e a peroração.

Quando se trata de uma conferência sôbre tema profissional, pode o orador permanecer dentro da secura da matéria. Mas aí procederá mal. Não há nenhum assunto humano que não permita um belo exórdio, e uma emocionante peroração, mesmo se vai falar da fabricação de garrafas, porque a descoberta do vidro, o papel que a garrafa representa na vida do homem por conter preciosos e até maléficos líquidos, por dar um confôrto e um bem-estar, etc., permitem dar outro brilho àquelas partes do discurso. Pode-se, afinal, apelar para as novas conquistas que a técnica pode oferecer à humanidade, o que permite que, na peroração, seja-se mais eloqüente.

Só devem fazer conferências os que estão habilitados a tal e, sobretudo, aquêles que se dedicaram bem ao estudo da oratória. Há muitas pessoas que julgam que podem tratar de um tema científico sem necessidade de estudar oratória. Enganam-se, porque poderiam dar muito brilho e beleza à sua conferência se soubessem usar e manejar as regras que essa arte oferece.

Se a conferência fôr ilustrada com filmes, com projeções, com declamações, etc., deve ser ela bem estudada e preparada. Se tiver o conferencista de declamar, cuide de declamar bem.

Se vai fazer projeções, faça um ensaio prévio, e evite passar com muita rapidez, ou com demasiada lentidão os "slides" que apresentar. Se forem filmes, e tiver de comentá-los, faça-o com bastante clareza e em poucas palavras, porque a atenção do que ouve está dividida também para o que vê.

Evite, porém, que a "ilustração" da conferência o desmereça totalmente, pois há tais casos, em que o que vale é a parte ilustrativa e nada mais. Se encarregar a alguém para declamar, por si, não esqueça de dar o brilho que merece a si mesmo, e não permanecer em posição secundária.

Se apresentar gráficos, o que muitas vêzes ilustra e auxilia o bom êxito de uma conferência, elucide-os bem, e faça-os surgir no momento próprio, nunca no exórdio nem na peroração, e, sempre para corroborar o que pretende afirmar.

Se vai usar do quadro-negro, exemplifique e expresse-se com a máxima clareza e o máximo didactismo.

Quanto às projecções, é preferível não fazê-las no princípio nem no fim, mas sempre no corpo da conferência, na parte pròpriamente expositiva. Teça sempre comentários apropriados para cada "slide" que seja projectado.

Se você deixar as projecções para o fim, há o perigo de arrefecer o auditório.

Se tiver de fazê-lo, retome novamente a palavra e faça uma peroração sôbre o tema que examinou.

As mesmas regras valem, se você usar discos.

Há casos em que a conferência deve ser improvisada. Já tivemos várias vêzes oportunidade de ser chamado a falar sem o menor preparo e, muitas vêzes, de nos darem o tema quando já estamos sentados à mesa.

Neste caso, convém estabelecer tripartidamente um esquema, se possível num pequeno papel, ou então, mentalmente.

Em suma: as regras que temos dado, que simplificam o que tem sido estudado através dos tempos por aquêles que se dedicaram ao estudo da oratória, são sempre as mesmas. E

as que sintetizamos representam, sem dúvida, o que há de melhor e de mais prático.

COMO SE ESQUEMATIZA UMA CONFERÊNCIA

Há pessoas que encontram grandes dificuldades para esquematizar uma conferência. E às vêzes reúnem tantos elementos e tanta coisa, que esquecem o tempo, e falam durante horas a fio a uma sala que, aos poucos, se esvazia, ou a um auditório já saturado, que não se retira por motivos de delicadeza. Lembramo-nos de um conferencista, que teve a audácia de ler um livro inteiro de sua autoria, pelo espaço de quatro horas. Fomos até o fim, para ver até onde iria o orador. Na sala, restava apenas uma meia dúzia de pessoas, e algumas já dormiam.

Era lamentável o que assistíamos. Mas, êsse caso não é inédito nem raro, pois comumente ouvimos contarem-nos outros à semelhança dêsse.

Quem vai fazer uma conferência, deve em primeiro lugar lembrar-se que ela tem um limite no tempo e que êste, salvo em casos raros, não deve ultrapassar de uma hora e meia. Uma hora e dez, uma hora e quinze, são limites máximos para uma conferência. Salvo o caso de um conferencista que se dirige a um auditório extremamente interessado, quando então pode alongar-se além dêsse tempo.

Lembramos que a conferência deve ter um exórdio e uma peroração. Quanto ao seu corpo, deve nêle expressar-se a tese principal. Exposta essa, examinar-se a controvérsia que há, e sintetizá-la. Colocar nas diversas posições os argumentos das diversas partes, e só depois examiná-los, e propor a sua solução.

Em suma, a esquematização de uma conferência é relativa ao assunto que vai ser exposto, mas deve sempre o conferencista considerar o tempo, para não alongar-se demasiado, nem ter que desprezar, durante a mesma, certos aspectos que podem ser importantes.

Estabeleça, na esquematização da parte central, os seguintes pontos:

Que pretendo afirmar?

Qual o estado da afirmação em face do conhecimento humano?

Quais posições podem ser tomadas?

Em que se fundam elas? Quais os seus pontos fortes e os fracos?

Quais os fundamentos da *minha* tese?

Síntese das opiniões alheias, e síntese da *minha* opinião.

Se a sua conferência é para ser lida, quando a escrever, vá dizendo em voz alta e escrevendo, para que a palavra e a forma da frase sejam adequadas à palavra falada. Se tiver quem a escreva, dite-a, como se estivesse falando ao público.

Há um conselho clássico: quando ditar, faça-o andando e não parado. Dará um calor à palavra, que ela não o terá, se estiver sentado.

Lembre-se que a sua conferência vai ser lida.

Faça bastantes exercícios antes de pronunciá-la.

Para calcular o tempo, leia a conferência, como se a estivesse pronunciando.

Se lhe cabe apresentar o conferencista, não seja longo e seja sóbrio em seus elogios. Nunca proceda como se costuma ver no rádio e na televisão: os "speakers" que elogiam demasiadamente e à queima-roupa os companheiros de trabalho, dizendo coisas maravilhosas que não refletem a verdade.

Se a apresentação exigir que faça uma biografia e uma bibliografia do conferente, não deve alongar-se muito. Deve mostrar a finalidade da conferência ao estabelecer qual o seu tema.

Evite cometer erros na apresentação do conferente como seja errar-lhe o nome, atribuir-lhe trabalhos que não fêz, confundir certos aspectos de sua vida com a de outro. Antes, informe-se bem.

Evite, o que infelizmente alguns não fazem, falar mais de si do que do conferencista, ou então falar de outros assuntos e não do que se deve tratar.

O conferencista, logo que lhe é dada a palavra, deve saudar a mesa e a assistência, agradecer sòbriamente as palavras

que a êle endereçaram, fazer uma pausa e iniciar a oração no tom em que a mesma deve ser feita.

Se fôr no início muito aplaudido pela assistência, não faça gestos de *boxeur* ao agradecer ao público. E dizemos isso, porque já o assistimos muitas vêzes. Basta baixar a cabeça, num sinal de agradecimento, apertar a mão de quem o apresentou, e fazer um gesto de agradecimento logo depois.

Vai ler a sua conferência. De pé ou sentado?

Se fôr curta, é preferível de pé. Mas, se é nervoso, prefira fazê-lo sentado.

Se a mesa favorecê-lo, sendo inclinada, de modo que os papéis possam nela ser colocados, é melhor, porque terá as mãos livres. Se tiver de segurar os papéis, estará impossibilitado dos gestos.

Se a conferência fôr longa, faça-a sentado. É verdade que quem fala de pé exerce maior domínio sôbre o auditório e também porque, sentado, há certa impossibilidade de fazer gestos bem adequados.

E se falar ora sentado, ora em pé?

É para muitos uma solução. Oferece vantagens, mas também perigos.

É preciso que o orador tenha muita desenvoltura e muita habilidade para alternar as posições, e é preciso fazê-lo nos momentos adequados. Quem não tiver muita experiência e domínio, poderá ficar sentado, quando deve estar de pé, e em pé quando deve estar sentado. Nas conferências ilustradas, é fácil estabelecer os momentos em que se deve estar em pé.

O conferencista só deve começar a falar, quando serenarem os ruídos na sala. Se há pessoas que conversam, esperar um pouco. Se há desatenção, espere que o auditório esteja pronto a ouvi-lo. Deve cuidar de não demorar-se. Para conseguir o domínio do auditório, olhe serenamente tôda a assistência, de ponta a ponta, até assegurar-se de que todos aguardam a sua palavra.

Se se sentir um tanto nervoso e estiver trêmulo, apóie as mãos sôbre a mesa, e curve um pouco o corpo para a frente.

Se há ruídos, fale lentamente e em voz baixa, para que o silêncio se forme. Não comece num volume de voz muito alto.

São as suas primeiras palavras. Devem ser calmas, bem pronunciadas, bem distintas. Não falar muito alto nem muito depressa.

Não esqueça de manter sempre os olhos sôbre o auditório. Não num ponto só, mas ora aqui, ora ali, por tôda a parte.

Não fazer pausas na última palavra do papel. Ligá-la sempre à palavra seguinte.

E não esquecer que a sua conferência tem de obedecer a tôdas as regras fundamentais da oratória.

Preside a uma conferência? É o presidente da mesa? Terminou o conferencista de falar? Não encerre abruptamente a sessão. Diga algumas palavras sôbre a conferência, agradeça a presença dos ouvintes.

Não há necessidade, nem conveniência de tecer comentários ou resumir a conferência pronunciada. Só nos casos em que ela tenha sido mal orientada, e possa sobrevir confusão aos ouvintes. Neste caso, alguns esclarecimentos tornam-se convenientes.

Seja sóbrio e rápido em seu discurso final, e mantenha-se numa linha de dignidade e de educação impecáveis.

Certa vez, assistimos a uma conferência pronunciada num instituto de cultura estrangeira. Havia sido convidado um conferencista, aliás homem de grande valor, que fêz realmente uma conferência, isto é, analisou com profundidade o tema que lhe haviam pedido para examinar. Mas, na verdade, o que a diretoria da sociedade queria, e o auditório desejava, era uma palestra apenas. Como o orador dedicou-se ao exame de aspectos profundos do tema, não mereceu a atenção do auditório, que em parte se retirou, enquanto outra dava inequívocas mostras de enfado. O próprio presidente sorria irônicamente e, em algumas vêzes, manifestava seu nervosismo, e olhava constantemente o relógio. Ao terminar a conferência, dirigindo-se aos ouvintes, disse-lhes que a diretoria comprometia-se, de antemão, apresentar outros tipos de oradores, como se dissesse que não deveriam os ouvintes aborrecer-se e esquivar-se, amanhã, de freqüentar aquelas "famosas" sessões semanais, porque

tal facto não se repetiria. Queria dizer que, para o futuro, teriam o cuidado de não convidar conferencistas cacêtes como aquêle, mas apenas algum palestrador que trataria de tudo pela rama, e ao sabor da superficialidade de um auditório sofisticado com aquêle.

Êsse presidente é hoje senador da república, e homem de certo renome no país. Mas foi supinamente indelicado. Poder-se-ia dizer que o conferencista fôra o culpado, pois sabendo de que público se tratava, deveria ter feito uma conferência ao sabor dos ouvintes. Não se deve, porém, culpá-lo, porque, residindo êle numa pequena cidade do interior, e apresentando-se ao público de uma capital, de uma metrópole, que sempre se orgulha da sua superior cultura, julgava que deveria fazer uma conferência e *conferir* com bastante acuidade um tema tão importante.

O conferencista ficou, no final, de lado, e não foi cumprimentado por ninguém. Achei de meu dever fazê-lo. Seria talvez um acinte a minha atitude? Não; era um gesto de justiça. Acompanhei-o depois, e estivemos até tarde da noite a conversar. Tratava-se de um homem muito culto e muito honesto em seus trabalhos intelectuais. Fiz tudo quanto podia para fazer-lhe compreender a falta de delicadeza da diretoria e dos assistentes. Na verdade, era um auditório de "blasés", de sofisticados, de pessoas que vestem muito bem o corpo, não porém, o espírito, e que gostam de palestras literàriamente tratadas, e não de temas que apresentem a "aridez" de um exame em profundidade.

Dei-lhe, assim, uma satisfação que êle, parece-me, terminou por aceitar. Daí nasceu uma simpatia mútua e uma amizade. E embora estejamos distantes, no espaço, um do outro, tenho a certeza de que um afecto nos aproxima.

Vale tudo isso por uma lição. Se vai fazer uma *conferência,* procure, antes, saber bem qual o público que a irá assistir, quando se trata do convite de uma sociedade. Às vêzes, o que querem, é uma palestra, mas que chamam de conferência. Faça, então, a palestra.

Há ainda um aspecto ético. Se tem de encerrar a sessão e é possuidor de palavra mais eloqüente e mais bela que a do conferencista, por um princípio de dignidade e de delicadeza, não faça um discurso que possa empanar o brilho daquele que o antecedeu.

Essa atitude é da ética da oratória.

Lembre-se de que um dos deveres éticos de quem apresenta um orador, numa conferência, ou num discurso, é *respeitar-lhe* o tema que vai tratar.

Em certa ocasião, fomos assistir a uma conferência que seria pronunciada numa festa, em homenagem a Rui Barbosa. O conferencista não era possuidor de grandes dotes oratórios, mas era homem estudioso e erudito, e certamente apresentaria trabalho de algum valor. Presidia à mesa um senhor que, por sua vez, era grande admirador de Rui Barbosa, e orador de grandes recursos.

Na apresentação do conferencista, o presidente resolveu mostrar ao auditório a sua *grande erudição.* E pôs-se a falar de Rui, citar factos, datas, e durante quase uma hora falou sôbre o tema da conferência.

O pobre do conferencista estava apavorado. Quando lhe deram a palavra, e pôs-se a ler o seu trabalho, restava-lhe apenas repetir o de que já falara o presidente. Encafifado com a situação, pôs-se a cortar passagens, a *pular* sôbre os factos, sobretudo quando percebeu que o auditório estava já cansado, com o intuito de chegar o mais breve possível ao fim da oração. Como não dispunha de outros recursos, esta lhe pareceu a única saída. O malôgro foi completo.

Mas o sr. presidente ainda não estava satisfeito com o que fizera. Para não deixar a festa *morrer* ali, resolveu dar a palavra a um companheiro, homem possuidor de recursos oratórios. Êste não se fêz de rogado. Quis logo aproveitar-se da oportunidade para mostrar seu grande valor, sobretudo depois do malôgro que sofrera o conferencista. E em palavras cheias de arroubo e de entusiasmo, jubiloso com sua "estupenda" vitória, pôs-se a falar, por longo tempo, num diapasão vibrante, terminando por obscurecer totalmente o pobre conferencista. Êste, entre ambos, parecia querer afundar-se, desaparecer por baixo da mesa. Não sabia nem podia conter a sua decepção. O auditório, que nessas coisas de ética de oratória também não prima muito, estava gozoso com o que dizia o novo orador. E ao terminar, estrugiram os aplausos entusiásticos, que empalideciam os amortecidos que o conferencista recebera anteriormente.

Aí temos um exemplo da *falta de ética na oratória.* E mais: do abuso que se pratica nesse sector, por pessoas que não estão à altura moral de ocupar o cargo que assumem.

Se tem de apresentar um orador, seja digno no seu papel. Jamais procure abordar o tema, senão por alto, do qual outro vai tratar. Terá oportunidades outras para revelar o seu imenso talento e a sua extraordinária erudição. E se fôr chamado a usar a palavra, após quem falou sem o brilho necessário, não se aproveite da circunstância para mostrar a sua extraordinária superioridade. Examine o discurso que foi pronunciado, critique-o com justiça, mas, com benevolência, mostre os aspectos positivos e o valor que teve. Não queira nunca obter essas vitórias fáceis. Os valorosos, os verdadeiramente bravos, são aquêles que desejam obter vitórias difíceis, e que os honrem. Aquelas outras não honram a ninguém, apenas revelam o baixo estôfo moral de uma pessoa, e nada mais.

A ÉTICA DO ORADOR

Em tôdas as funções do homem, há uma ética a obedecer e a respeitar. Assim como há uma moral nas profissões, há uma na oratória. Essa arte é nobre quando dirigida para a consecução do bem. Nada mais desprezível do que o uso da palavra para propagar o vício, a desordem, a desonestidade. O orador tem uma função social a cumprir.

Nada poderia entristecer mais a quem, como nós, tem tanto lutado pela elevação da oratória, do que vê-la servir aos demagogos e aos corruptos. Não é para êsses que desejamos levá-la. E se êles se aproveitam das lições, para servir-lhes de meios para a obtenção de proventos indignos, só devemos deplorar. Contudo, resta-nos sempre a certeza de que aquêle que usa a arte de falar para propagar a corrupção, acaba desmoralizando-se, e perdendo a sua fôrça de convicção. Acaba traindo-se e negando a si mesmo. Essa é a nossa certeza.

* * *

O orador deve ser sempre nobre em sua função. Quando vitorioso, não deve abusar da sua vitória, exercendo sôbre os vencidos um poder que, usado, só o pode desmerecer. Deve respeitar o vencido, e não tripudiar sôbre êle. Se derrotado, deve ser digno e grande em sua queda, sem perda da serenidade, sem lançar mão dos recursos indignos que o levarão a desmerecer-se. Se se portar com dignidade e grandeza, mesmo vencido, será admirado e respeitado.

Quando combater, não deve perder a elegância moral e a palavra serena. Se arrebatado, não deve ir aos paroxismos que se tornam exagerados, falsos. Se enfrenta um adversário digno e superior, deve estar sempre à sua altura.

Nunca deve explorar os baixos sentimentos das multidões, nem enganá-las com promessas que não pode, nem quer cumprir.

Deve ser um paladino das causas justas, e a elas dar o melhor da sua palavra e da sua inteligência; estabelecer para a sua vida um ideal, um nobre e grande ideal, e pautar a sua conduta na tribuna sem nunca se colocar aquém da grandeza que deve expressar.

A lealdade é uma virtude do orador. Ser leal é jamais usar de subterfúgios, de sofismas, de falsos argumentos, nem dar testemunhos invertidos ou procurar torcer os factos. Deve pautar sempre a vida por uma orientação que o dignifique.

Quando em face do auditório, deve esclarecê-lo honestamente. Nunca deve buscar e lançar mão dos recursos inferiores, tão comuns aos oradores de ínfima espécie moral.

A oratória é uma arte que deve servir ao bem e à justiça, e jamais manchar-se na vileza das más e inconfessáveis intenções.

Por sua parte, o público deve repelir os oradores que usam da palavra para pregar o que não vivem, para defender o que não sentem. E desmascará-los sempre é um dever que cabe a todos os que se dedicam a esta grande arte.

A sua voz deve estar sempre pronta para ajudar as grandes causas. E deve erguer-se onde há uma injustiça, onde se pratica uma indignidade para verberá-la e combatê-la.

Deve o orador espelhar em suas palavras a pureza do seu coração. Ser nobre, aqui, é ser grande, e a oratória só deve ser usada por aquêles que podem e sabem ser grandes em suas idéias e em seus sentimentos.

* * *

Outro fato, que tanto desmoraliza a oratória moderna, sobretudo dos políticos, é o aplauso encomendado, o aplauso organizado, o aplauso mercenário. Basta que passemos os olhos pelos comícios políticos para observarmos os grupos que formam a "claque", os aplaudidores de encomenda.

Vemo-lo nos teatros para aplaudir os artistas principais, em gradações diferentes, segundo as normas que traça o chefe da "claque".

Há oradores que não se pejam de contratar dêsses indivíduos para conseguir dar uma impressão de êxito aos ouvintes descuidados.

Em tempos passados, em Roma, organizava-se essa malta de aplaudidores com requintes de pormenores. Havia o sussurro, o murmúrio, o assentimento de cabeça, as frases de assentimentos, os gestos erguidos, as exclamações, tudo numa gama que acompanhava os intuitos do orador em impressionar o auditório.

Tais processos, se foram cometidos por oradores de renome, são, contudo, de lamentar. Porque a dignidade do orador não deve permitir que, de modo algum, êle violente a consciência dos seus ouvintes. Deve convencer pela fôrça das suas palavras e da sua argumentação, e nunca pelos processos que violentam a consciência e deformam as opiniões.

No regime democrático, tais práticas são abusivas e desonestas. E um orador de dignidade jamais lançaria mão de tais processos. Se grandes oradores o fizeram, tais actos revelam que lhes faltou a dignidade.

É da honra do orador ser probo. E ademais, o aplauso encomendado não só é infame, como desmoraliza o próprio orador ante si mesmo. Êle sabe que o êxito que está alcançando é falso. Finalmente, há de reverter sôbre si mesmo, e terminar por perder a confiança em suas possibilidades.

O aplauso mercenário é uma mancha da oratória. Se é antigo, essa antiguidade não lhe dá foros de decência. Ao contrário...

* * *

Ante um público juvenil, deve atentar o orador para a grande responsabilidade moral que lhe cabe. Os jovens são sêres que estão sendo incorporados à sociedade. Tudo para êles surge como problemas. Ainda não têm a vivência nítida das normas morais e éticas já estabelecidas. Há interrogações ainda a fazer, e certa resistência a costumes já estabelecidos. Há um desejo, que é natural, de romper certas regras, porque há ainda muito da espontaneidade infantil que deseja desabrochar, e que a ordem social em que vive, já não lhe permite mais. Por conseqüência, aos jovens surgem com grande in-

sistência e agudeza os maiores problemas transcendentais do homem.

O orador, que enfrenta um auditório juvenil, não deve esquecer tais aspectos, e não pode tratar dos grandes temas com a displicência de um cansado e entediado, nem com o cinismo dos que descrêem. Não tem o orador o direito de envenenar as consciências juvenis.

Mas, infelizmente, a palavra tem sido usada por muitos que desejam desvirtuar o bom caminho da juventude, inoculando o veneno de seus erros e de sua incompetência, para infamar almas que desabrocham.

Não é a oratória sã, a que êles empregam, mas a viciosa, e até a demoníaca. O orador, que fala a jovens, deve saber bem medir as suas palavras, porque aquelas, que, num ambiente de adultos, podem ser inofensivas, num ambiente juvenil podem arrastar a verdadeiras catástrofes.

Respeitai os jovens! Não os desmereçais, não duvideis de sua capacidade e de suas boas intenções. Ajudai-os a vencer as dificuldades teóricas, e jamais inoculeis, em sua alma, o *virus* do cinismo, do cepticismo, o que constitui manifestações de cobardia do espírito.

* * *

O aplauso alimenta o orador, diz-se. Realmente é verdade e nada mais justo que, quem usou bem da palavra, receba a aclamação que merece. Mas, o orador deve manter sempre a dignidade ante os aplausos, e não se deixar envaidecer por êles, porque nem sempre valem o que julga.

Há aplausos convencionais, há os encomendados, há os dos partidários, que mais se dirigem à tese que ao orador, etc.

É da dignidade do orador manter-se nobremente ante os aplausos, e não perder a cabeça, manifestando-se envaidecido e orgulhoso, o que pode provocar uma reacção que não lhe será conveniente. Deve, sim, sempre mostrar-se grato, dignamente grato.

PASSAGENS FAMOSAS PARA EXERCÍCIOS ORATÓRIOS

"O ambicioso de nada sabe gozar: nem de sua glória, porque a julga obscura; nem dos cargos que ocupa, porque pretende alcançar outros mais elevados; nem de sua prosperidade, porque se consome em meio de sua abundância; nem das homenagens que se lhe tributam, porque se acha amargurado pelas que êle mesmo tem de prestar; nem de seu favor, porque se torna amargo por ter que compartilhar com seus competidores; nem de seu repouso, porque vai-se tornando desgraçado à medida que tem que viver mais tranqüilo; é o objecto muitas vêzes dos desejos e da inveja pública e uma só honra que se nega à sua excessiva autoridade torna-o insuportável a si próprio.

A ambição, pois, torna-o desgraçado e o envilece e degrada; quanta baixeza para se encobrir! É preciso parecer, não tal qual se é, mas sim tal qual desejam que sejamos; baixeza de adulação, porque se incensa e adora ao ídolo que se despreza; baixeza ou cobardia, pôrque é necessário saber sofrer desgostos, devorar mistificações e recebê-los quase como graças; baixeza de dissimulação, não ter sentimentos próprios nem pensar senão em vista do que pensam os outros; baixeza de desordem, fazendo-nos cúmplices e talvez ministros das paixões daqueles de quem dependemos, e entrar em parte em suas desordens para participar de suas mercês; finalmente, até baixeza de hipocrisia, afetando algumas vêzes as aparências da piedade, representando o papel de homem de bem para lograr o objecto, fazendo-nos servir para as ambições até da própria religião que o condena."

MASSILON

* * *

"Não tenho mais que uma palavra para te dizer acêrca do amor pelo teu próximo, a saber: que nada, a não ser a humildade, pode te conformar a isso. Nada, senão a consciência de sua própria debilidade, pode fazer-te indulgente e compassivo para com os outros. Responderás: compreendo que a humildade deve produzir indulgência para os outros, mas como hei de adquirir primeiramente a humildade? Duas coisas combinadas o conseguirão, não deves separá-las nunca. A primeira é a contemplação do profundo abismo de onde a mão tôda-poderosa de Deus te tirou e sôbre a qual te mantém sempre, por assim dizê-lo, suspensa. A segunda é a presença dêsse Deus que tudo penetra. Só contemplando e amando a Deus podemos aprender o esquecimento de nós mesmos, medir devidamente o nada que nos deslumbrou, e acostumarmo-nos, agradecido, a decrescer sob a grande Majestade que tudo absorve. Ama a Deus, e serás humilde; ama a Deus, e lançarás de ti o amor de ti mesmo; ama a Deus, e amarás tudo o que Êle te dá a amar por amor seu."

FENÉLON

* * *

"O dia é um escândalo, a noite é um segrêdo. De dia, vê-se o que há, de noite o que se sonha. De dia, vêem-se os palácios, as cidades, a pompa, o luxo e a soberbia dos homens. A noite cobre com sua mão invisível o espetáculo de nossa grandeza para que possamos levantar-nos um pouco sôbre a nossa miséria. O dia apresenta-nos por tôda parte a opulência, o luxo, os sorrisos equívocos, os olhares atrevidos, as vestes brilhantes: numa palavra, a superfície de nosso ser nos vai dizendo a cada passo: "Eis aqui o homem." A noite, desatando o fio misterioso de nossos sentimentos e de nossas idéias, nos diz: "Eis aqui a alma." De dia, vê-se a terra; de noite, o céu. De dia trabalha-se, de noite vive-se. De dia o negócio, a oficina, o colégio; de noite, o amigo, o amante, a família. O dia fêz-se para a matéria, a noite para o espírito. De noite é quando o homem se encontra frente a frente consigo mesmo. De noite é quando faz suas terríveis visitas o remorso; de noite é quando as recordações se levantam da sepultura do esquecimento como sombras evocadas por uma conjuração; de noite é quando o homem se adivinha, sente-se, fala consigo mesmo e se reconhece.

A noite é um espelho no qual se olham tranqüilamente os corações perversos.

De noite joga com nossos espíritos essa multidão de idéias incompreensíveis que vagam pelo mundo misterioso da inteligência, sem haver encontrado ainda a sua forma.

De noite, por fim, é quando a alma se levanta sôbre a terra, como o perfume sôbre as fôlhas.

De dia vegeta-se, de noite medita-se.

O homem disfarça-se, ao amanhecer, de vizinho, de cidadão, de autoridade, de escritor, de artesão, de amigo, de amante, de vagabundo, de safado, ou de banqueiro.

Por isso de dia tudo se converte em brincadeiras, brigas, enganos, algazarra, tumulto, confusão, brilho e movimento. De noite, tira o disfarce e fica o homem. Por isso, de noite, tudo é sério, silencioso e solene."

JOSÉ SELGAS

* * *

"É mais frívola, muito mais, a sociedade que descuida a educação e a instrução da mulher, que a própria mulher a quem, sob êste conceito, parece que menosprezam os titulados homens sérios da idade presente.

Qual seria o poder das mulheres com sua natural formosura, com seu talento natural, e com a educação e a instrução, que venham a constituir segunda natureza?

Se a verdade e a bondade devem considerar-se como a seiva da árvore da inteligência e da árvore da virtude, a educação é o sol a cujo influxo crescem e se desenvolvem e dão precioso fruto. A educação é a vida.

A boa educação, isto é, a educação verdadeiramente cristã, dulcifica as horas da mulher, não em uma idade determinada, mas sim em tôdas as idades da vida.

A educação é a segunda natureza.

Pais e governos procuram semear antes que tudo o germe da virtude; do coração à inteligência é mais fácil o caminho do que da inteligência ao coração."

SEVERO CATALINA

* * *

"Nada vive eternamente, irmão, e nada dura muito tempo. Recorda e te alegra.

Não é nossa vida a única carga, nem nosso caminho a única jornada comprida. Não canta um único poeta uma canção antiga. A flor murcha e morre; mas o que teve a flor. não deve chorá-la sempre. Recorda-te, irmão e alegra-te.

Para que a música seja perfeita, necessita das pausas longas. Decai a vida no entardecer, para que possa submergir-se nas douradas sombras. O amor há de ser chamado de seu jôgo para beber penas e para renascer no céu das lágrimas. Recorda-te, irmão, e alegra-te.

Apressamo-nos em recolher as flôres, antes que os ventos passageiros as arrebatem, a roubar beijos que se desvaneceriam se esperássemos que batesse mais depressa nosso sangue e que brilhassem nossos olhos. Impaciente é nossa vida; penetrantes nossos desejos, porque o tempo toca o sino da partida. Recorda-te, irmão, e alegra-te.

Não temos tempo para colhêr uma coisa, rompê-la e arrojá-la ao pó. Passam as horas ràpidamente, levando nossos sonhos. Curta é a vida; só têm poucos dias para o amor. Se fôsse para o trabalho e a fadiga, seria de duração interminável. Recorda-te, irmão, e alegra-te.

A beleza é doce para nós, porque dança o ritmo de nossas vidas. A ciência é preciosa para nós, porque nunca teremos tempo de completá-la. Tudo se faz e se acaba no céu eterno. Mas a morte conserva frescas as flôres da ilusão na terra. Recorda-te, irmão, e alegra-te."

RABINDRANATH TAGORE

* * *

"Ó noite insuportável, imagem do inferno: negra página, receptáculo da vergonha; lúgubre cena das tragédias e de horrendos crimes; vasto caos encobridor de maldades, nutriz de opróbrios, cega e mascarada mediadora, sombrio asilo de infâmia, horrível antro da morte, difamadora confidente da violação e da perfídia silenciosa!

Odiosa noite de brumas tenebrosas — pois és cúmplice de minha irreparável falta —, reúne tuas trevas para sair ao encontro da aurora e luta contra o ordenado curso das horas! E se permites que o sol ascenda a sua altura ordinária, antes que se ponha, circunda sua dourada cerviz de nuvens envenenadas.

Corrompe a aura matinal com infectos vapôres; envenena com suas exalações daninhas a atmosfera de pureza, o supremo esplendor do dia, antes que Febo chegue à penosa cúspide meridiana; e possam tuas densas brumas marchar tão compactas que, afogado o sol em suas massas fumosas, ponha-se ao meio-dia e gere uma noite sem fim."

SHAKESPEARE

* * *

"Mirabeau abriu as cavernas de sua voz retumbante, e as profundezas de sua voz retumbante ressoam, e podem conjurar (tal é a virtude da palavra) a tumultuosa soberbia do rico e os tumultos esfomeados do pobre, selvagens multidões se dobram sob êle, como as ondas do mar, sob a pressão da lua; converteu-se em evocador de palavras e em condutor de homens. Acaso, ó imortal homem de letras, é a escrita outra cosia mais que a palavra conservada pelo tempo? O diário-cartaz conserva-a durante um dia; alguns livros por dez anos, outros por três mil, mas, e depois? Ó, passados os anos morre por sua vez, e o mundo fica livre dela! Se não houvesse na palavra do homem, como no homem mesmo, um espírito que sobrevive à materialidade e tende, na eternidade, para Deus ou para o diabo, por que ia inquietar-se da verdade ou da falsidade contida na palavra, não sendo para assuntos comerciais? Sua imortalidade, para falar verdadeiramente, quer tenha a duração de meia vida ou vida e meia, não é já uma coisa muito considerável? A imortalidade é a imortalidade! Quando uma nação está num estado tal que o primeiro instigador pode

agir sôbre ela, o que não fará uma palavra dita a tempo, um acto oportuno? Crescerá, certamente, numa noite, como a planta de favas do menino no conto de fadas, até o céu, levando em seus ramos mil habitações e mil janelas. Que fermentos não se agitam em alguns homens, estimulados pela insurreição, quando as línguas começam a desencadear! O homem, por sua natureza, pode definir-se assim: "um verbo encarnado."

CARLYLE

* * *

"O ódio que se professa a um objecto não vem senão do amor que se professa a outro; o desejo não é mais do que um amor que se estende ao bem que não se tem, como a alegria é um amor que se aplica ao bem que já se possui; o atrevimento é um amor que acomete o mais difícil para possuir o objecto amado; a esperança é um amor que se lisonjeia de possuir o mesmo objecto, e o desespêro um amor desconsolado de ver-se privado dêle para sempre; a cólera é um amor irritado, porque querem tirar seu bem, que se esforça em defender; por último, tira o amor, e já não há paixões; põe o amor, e vereis tôdas elas nascerem como que por encanto."

BOSSUET

* * *

"Onde reina o amor à pátria, brota a felicidade de entre as mãos dos homens. Os campos florescem; as povoações brilham; as gerações se multiplicam; não há campos sem cultivador; não há famílias sem patrimônio; não há arte que se ignore, ofício que se descuide; os caminhos, por assim dizê-lo, formigam de comércio; fluem para os portos as obras do trabalho nacional; e levadas aos mais remotos confins, refluem para a pátria em nova e duplicada riqueza, que derramando-se pelas mesmas mãos que a criaram, volta a elas para dar contínuo aumento à sua fecundidade. Ali cada soldado será um herói porque pelejará em defesa de uma pátria que é feliz e se torna feliz. Cada homem de Estado será um Sólon, porque fundará a sua glória no poder incontrastável de seu país, poder que não tem outro cimento que o da prosperidade pública. Cada magistrado será um Aristides, porque saberá que,

na retidão, acêrto e pureza de sua administração há de estribar o concêrto da ordem pública; cada cidadão será um filho fiel que se interessará na felicidade de sua mãe, por conhecer que quanto mais próspero está, tanto mais se acrescentará ao seu patrimônio e com tanto maior segurança gozará. Assim, unidos os esforços de todos para fortalecer os nós políticos que os liga, não haverá guerra que os intimide, calamidade que os empobreça, infortúnio que os abata, rivalidade que os aniquile. A rocha do Estado, apoiada nos cimentos robustos do amor à pátria, resistirá imóvel ao ímpeto das tempestades mais horrendas; e enquanto perseverem os cimentos, contrastará a violência das ondas, e no dia da serenidade aparecerá grande e triunfante no meio do mar já tranqüilo. Jamais pode chegar a ser infeliz uma nação onde se trabalhe e o trabalho viva favorecido, e o trabalho será sempre favorecido em qualquer parte onde o amor à pátria seja o impulso da política e forme o carácter civil dos cidadãos."

FORNIER

* * *

"Ser ou não ser, eis a questão. Qual é mais digna acção da alma: sofrer os agravos, os embates da sorte adversa, ou armar-se contra um mar de infortúnios, enfrentá-los e nêles acabar? Morrer, dormir, nada mais. Pensar que um sono acaba com as angústias do espírito e as mil torturas inevitáveis que são herança da Humanidade, é solução que se deve anelar com delírio. Morrer, dormir, dormir!, talvez sonhar! Ah! eis aqui o escolho. O meditar que sonos poderão sobrevir-nos neste letargo da morte, quando hajamos abandonado êste buliçoso mundo, deve necessàriamente deter-nos. Esta é a consideração que faz nossa infelicidade tão grande. Quem se não sofresse o castigo e escárnio do tempo, o jugo do opressor, os ultrajes do soberbo, as agonias de um amor desprezado, a lentidão da lei, a insolência do poder e as afrontas que o mérito paciente recebe do homem indigno, quando pode por si mesmo conquistar seu repouso com um simples punhal? Quem suportaria semelhantes opressões, suando e gemendo sob o pêso de uma vida intolerável, se o receio de que há algo mais além da morte, região ignota, de cujos limites nenhum caminhante volta, não conturbasse o espírito e nos fizesse antes sofrer os males conhecidos, que voar após outros que

ignoramos? Esta previsão nos faz a todos covardes; por efeito dela, o fulgor natural da ousadia se transmuta por completo no pálido reflexo da dúvida e as emprêsas de maior importância e vigor, mudando de rumo pela própria causa, perdem seu carácter activo."

SHAKESPEARE

MÉTODO PARA ENRIQUECER O VOCABULÁRIO

Oferecemos a seguir um dos métodos usados por grandes oradores, para a acquisição de um mais amplo vocabulário.

Todos nós sabemos que o orador deve ter fácil à mão a maior soma de palavras. Vários métodos foram propostos, mas nem todos suficientemente proveitosos para alcançarem o fim desejado.

O que sempre causou estranha admiração foi o facto de homens, como Rui, serem possuidores de um vocabulário tão grande, tão rico e tão expressivo. Podia êle tratar de um tema, em seus grandes discursos, nos improvisos no Senado, sem repetir, constantemente, as mesmas palavras, usando riquíssima sinonímia.

Sempre se desejou saber qual fôra o método que êle empregara para alcançar êsse domínio. E não foi apenas o seu exemplo que assombrou, mas, em outros países e em todos os tempos, vimos repetirem-se outros casos semelhantes.

Uma cuidadosa pesquisa neste sector, feita por estudiosos e mestres de oratória, permitiu sabermos quais os métodos mais eficientes que foram usados.

Três são os principais. O *primeiro,* nós o oferecemos em "Curso de Oratória e Retórica", que é o de partir das palavras para alcançar as idéias. o que propiciamos através do vocabulário ao fim daquele livro, cujo uso traz benefícios extraordinários.

O *segundo* consiste em partir das raízes das palavras para associar tôdas as que têm as mesmas origens, e foi o que apresentamos em "Técnica do Discurso Moderno".

O *terceiro* consiste em procurar as idéias afins, tendo por ponto de partida um tema, como o oferecemos, agora, neste livro.

Cremos que muitos dos leitores de nossas obras não aquilatam devidamente o valor dêsses três caminhos, os melhores que há para a conquista de um grande e expressivo vocabulário. E é esta a razão por que, mais uma vez, queremos salientar a conveniência, não apenas de lê-los, mas de exercitar, aqui, a construcção de frases, aproveitando as sugestões oferecidas.

Vamos dar um pequeno exemplo que nos facilite o melhor aproveitamento do que oferecemos.

Partamos do primeiro exemplo, que surge a seguir: a *religião*.

O estudioso deve dedicar-se a construir frases que sigam paralelamente às sugestões que o tema oferece. Pode proceder dêste modo:

"É nas igrejas onde os crentes celebram os seus cultos mais caros."

"Aquela catedral, que se ergue magnífica, dominando a paisagem citadina, é a igreja episcopal desta diocese, o centro de convergência da fé católica."

"É um título de honra, êsse, de basílica, que damos às igrejas consagradas à memória de espíritos, que servem de exemplo à prática das mais sólidas virtudes cristãs."

E assim sucessivamente. Cada tema propicia assunto para a construção das mais variadas frases.

Depois, à proporção que se enriqueceu de sugestões, combiná-las, formando pequenos discursos, unindo, por exemplo, idéias afins à religião, às qualidades e aos defeitos, à bondade e à doçura.

Experimente o estudioso êsse caminho e, muito em breve sentirá que maneja, cada vez com maior facilidade, a improvisação de frases, o que é um exercício proveitoso para o futuro.

* * *

As passagens, que reproduzimos a seguir, foram extraídas de obras diversas, que versaram sôbre temas que interessam directamente ao método que ora apresentamos.

A VIDA MORAL

Templos cristãos:

Uma igreja: têrmo geral para designar um templo destinado à celebração do culto cristão.

Uma catedral: igreja episcopal de uma diocese.

Uma basílica: em nossos dias, título honorífico de algumas igrejas principais (S. Pedro, de Roma).

Uma colegial — uma igreja colegial: igreja dirigida por um capítulo de cânones.

Um santuário: edifício consagrado às cerimônias de uma religião.

Uma capela: pequena igreja. Tôda parte de uma igreja que tem um altar.

Templos de religiões diversas:

Um templo: igreja dos protestantes.

Uma sinagoga: templo judaico.

U'a mesquita: templo dos maometanos. Pode ser munida de uma série de minaretes, em tôrno dos quais o *muezzin* chama o povo à prece.

Um pagode: templo oriental (Índia, China, Japão, etc.).

AS QUALIDADES E OS DEFEITOS

Uma qualidade é uma disposição favorável.

Uma virtude é um estado constante da alma, que a leva para a prática do bem e para evitar o mal.

A sabedoria, sobretudo, cabe ao espírito, e a virtude pertence ao coração.

A santidade é, para as religiões, a perfeição moral, aquela que faz viver segundo a lei divina.

Um defeito é uma imperfeição física ou moral.

Um vício é um defeito, uma imperfeição que propicia a uma pessoa algo impróprio ao seu destino — ou uma disposição habitual para o mal.

Exemplos de vício: a libertinagem, a embriaguez, etc.

Uma tara é um defeito físico ou moral.

A hipocrisia é um vício, que consiste em afetar uma virtude, em manifestar um sentimento louvável que, na verdade, não se tem.

Exemplifique outros vícios. Construa frases sôbre êles.

Empregue os diversos tons de voz, para as várias circunstâncias do discurso.

AS VIRTUDES DO HOMEM

Desde os antigos, são postuladas algumas virtudes, sem as quais o homem não se completa como tal. Não há ordem social, não há vida de relações humanas bem fundada, onde essas virtudes não estejam presentes.

São essas virtudes como os gonzos, em tôrno dos quais giram as portas, são elas os pontos de base de todo o actuar humano. Por isso os antigos chamavam-nos de gonzos, *cardo, cardinis,* palavra de origem obscura, mas que significa quício, a dobradiça da porta. São essas virtudes, as cardeais, as em tôrno das quais gira uma vida humana mais perfeita: a prudência, a justiça, a fortaleza e a temperança.

E é fácil demonstrá-lo. É a prudência aquela virtude que capacita o entendimento para reflectir sôbre os meios e caminhos que nos podem levar a alcançar um fim. É, assim, a prudência uma virtude intelectual.

Ao homem, que não é capaz de distinguir os meios para alcançar um determinado fim, que não pode reflectir sôbre

êles, falta-lhe uma virtude imprescindível para ser genuìnamente homem. A prudência é, portanto, uma virtude cardeal; sem ela, o ser humano é imperfeito e impotente. E como pode ter ela graus, por se escalar, há homens mais prudentes que outros.

Se o têrmo, na linguagem comum, tomou outro sentido, aquela é a sua verdadeira acepção.

A PRUDÊNCIA

Prudência é a primeira das virtudes cardeais. A *discrição e a circunspecção* são partes da prudência. Aquela consiste na retidão do juízo para o govêrno das acções, por cujo meio alcançamos conhecer aquilo que nos importa para conseguir acertadamente o fim proposto; esta consiste em examinar tôdas as circunstâncias, em considerar as coisas por todos os lados, e escolher os meios mais seguros e oportunos para executar o que a *discrição* aprova e a *prudência* aconselha.

Um homem *previdente* é um homem que prevê, que conta o futuro; um homem *avisado* é um homem prudente; um homem *vigilante,* que está sempre alerta; um homem *calmo* é um homem tranqüilo; um homem *refletido* é um homem que age com reflexão; um homem *pousado* é um homem grave, sério; um homem *reservado* é um homem discreto.

Excessos e defeitos opostos:

hesitante: quem demora a se decidir;

tímido: a quem falta a segurança;

timorato: tímido quanto a questões de consciência;

pusilânime: que tem a alma fraca, tímida;

meticuloso: susceptível de pequenos escrúpulos, que se inquieta com minúcias;

minucioso: que perde tempo com pormenores;

irrefletido: que não reflete;

temerário: que afirma como verdadeiro o que é possìvelmente falso.

A JUSTIÇA

Onde um cidadão, sem a consciência e a prática da justiça? Sem prudência, sem reflexão e sem capacidade de julgar equilibradamente, dando a cada um o que é seu, saber resolver entre os casos particulares e encontrar o que é justo nos casos difíceis, sem essa virtude, a da *justiça*, onde o homem na plenitude de sua humanidade?

Eis uma virtude cardeal, porque é uma virtude fundamental.

A FORTALEZA

E é um homem, na verdadeira acepção da palavra, quem não tem disposição de arrostar perigos para alcançar bens mais elevados, não retroceder ante os impecilhos, até com o risco da morte? Só há ser humano, em tôda a amplidão do têrmo, onde há *fortaleza*, onde há *valentia*. A *Fortaleza* é assim outra virtude cardeal. É ela uma superação do *mêdo*.

É *audácia* quando desafia o risco, indo-lhe ao encontro.

É *heroísmo* quando não retrocede até ante a morte.

É *perseverança* quando prossegue sem desfalecimentos, e viciosa já na *obstinação*, na teima inabalável, às vêzes sem fundamento.

É também *constância*, é *firmeza*, é *fidelidade*, é *pertinácia*, é *contumácia*.

Mas a fortaleza tem suas virtudes subordinadas, e auxiliares, como estas. Entre elas temos a *paciência*, a constância em suportar as adversidades; a *generosidade*, a energia e a decisão no ataque valoroso, sobretudo quando há perigo de morte; a *confiança* em si mesmo ante os riscos; a *munificência*, essa disposição pronta em sacrificar bens próprios em honra de bens mais altos; a *tenacidade*, a firmeza ante as dificuldades exteriores; a *constância*, o manter-se firme ante as resistências e os obstáculos.

A TEMPERANÇA

Mas, pode haver homem na acepção plena da palavra, cidadão digno de sua república, que não contenha dentro de

justos limites os seus desejos, o seu apetite, limites estabelecidos pela razão, os quais não se oponham à vida, nem a ofendam também? Não é reprovável o prazer sensível, desde que êle estimula a vida a durar, a desenvolver-se, a conservar-se. Dentro dêsses limites, que são justos, é que desempenha o cidadão o seu papel. E essa virtude fundamental é a *temperança*.

Temperança, que se manifesta na *moderação* no comer, na *sobriedade* na bebida, na *castidade*, ou seja no decôro sexual, na temperança dos prazeres que a êle está ligado. O *decôro* é uma virtude auxiliar da temperança, também o é o *domínio de si mesmo*, o poder de não deixar-se desviar do bem, apesar da violência dos desejos; na *humildade*, na moderação ao tender distinguir-se; na *mansidão*, ao refrear a sua ira; na *clemência*, ao ser indulgente no castigar; *modesto*, ao conter as exteriorizações.

São essas virtudes fundamentais para a vida do homem na sociedade, e ante si mesmo.

É ao examiná-las, assim como o fizemos, que se revela quão importantes são os estudos da ética para o orador. E não só para êle, mas para todos.

Nossa época se caracteriza por uma propaganda desenfreada da ignorância e da má-fé, levada por espíritos obscuros e destructivos, em combater a ética, em combater a moral, no seu genuíno sentido, com o intuito de favorecer aos que desejam destruir todos os laços mais profundos, que unem os sêres humanos, tornando-os, afinal, apenas utensílios de uma grande máquina social, representada pelo Estado político, utilizados para produzir em benefício de alguns, que são os eternos beneficiários do poder.

Surgem falsas idéias sociais, que pregam a união dos homens e dos povos, mas, entre seus defensores, dominam os espíritos malignos de ignorantes, auto-suficientes e mórbidos ressentidos, que lutam, não a favor do homem, mas contra êste, lançando a desconfiança sôbre as virtudes fundamentais, as virtudes cardeais, cuja ausência não permitirá uma sociedade justa e bem fundada.

Quem deseja ser um orador, quem deseja pregar idéias, defender princípios, lutar por justas reivindicações, deve es-

tudar *Ética*, deve conhecer os fundamentos dessa disciplina, a mais importante para nós, por examinar ela as relações humanas, que hoje sentimos ameaçadas, às quais desejamos dar nova firmeza, para assegurar uma vida mais consentânea aos sêres humanos.

Não se podem estudar as *relações humanas*, nem nada construir nesse sector, senão através da Ética.

Chamamos a atenção do leitor para o nosso livro "Sociologia Fundamental e Ética Fundamental", obra que expõe e oferece os fundamentos sociológicos que permitem ingressar, com mais firmeza, no estudo das relações humanas, na Ética. Ademais, a maioria dos discursos fundam-se em temas éticos.

DOCILIDADE

"Um homem pode ser *manso, ameno, calmo*, quando sofre pacientemente as injúrias; *dócil, manejável*, quando fácil de ser conduzido; ou *acessivel, cálido*, quando manso e carinhoso.

A *docilidade é a brandura de gênio*, de feitio, de natureza.

A docilidade é, em geral, a facilidade ou aptidão para aprender ou fazer qualquer coisa, segundo a vontade dos outros. Brandura de gênio, ou mansidão, *mansuetude*, é a estimável qualidade de fazer com boa vontade o que os outros desejam. Aquela pertence à vontade; esta à índole. Um menino é dócil, quando obedece a seus pais e a seus mestres. Uma mulher é branda de gênio, quando outra vontade não tem senão a de seu marido.

A docilidade pode não ser branda, quando só se contenta com submeter-se; a brandura é sempre dócil; é feliz em submeter-se. A docilidade não discute; a brandura nem discutir sabe. Com estudo e reflexão pode adquirir-se a docilidade; a brandura é um dom da natureza. A docilidade é uma virtude que encaminha à ciência e à perfeição; a brandura é um encanto que nos atrai para a pessoa que a possui. A docilidade só se exerce quando há obediência; a brandura faz-se sentir em todos os momentos, e nas menores ocasiões. Crê a docilidade que tem razão de fazer o que dela se exige; crê a brandura que tem razão para lho exigir. Pode vir a docilidade do sentimento de sua superioridade pessoal; parece a brandura reconhecer a superioridade dos outros." (ROQUETTE PINTO).

CANDURA, NATURALIDADE, INGENUIDADE, SINCERIDADE, SINGELEZA, FRANQUEZA, LISURA

"Tôdas estas palavras representam outras tantas qualidades morais, que tornam estimável a pessoa que as possui, e que, pôsto que alguma vez se confundam, são entre si bem diferentes.

"O branco da açucena e do jasmim, suave, brando, que não ofende a vista, é o tipo da candura, que, em sentido metafórico de ânimo, que não conhece malícia, e ignora do mundo o trato.

"Aquela disposição da alma que leva o homem a dizer livremente o que pensa e o que sente, sem buscar artifícios, sem atender aos inconvenientes que daí podem resultar, tem o nome de naturalidade, porque se ajusta com o estado natural do homem e não conhece artifício.

"Da palavra latina *ingenuitas*, que no sentido reto significa liberdade, o estado e condição do que nasceu e permanece livre, vem ingenuidade, que, em sentido translato, significa boa-fé, realidade no que se diz ou se faz, abertura de sentimentos, sem nenhum disfarce nem contemplação.

Forma-se o vocábulo latino *sincerus* de *sine* e *cera*, aludindo ao mel puro sem mistura de cêra, e significativa coisa pura, sem mistura. Daqui veio *sinceritas* e em português sinceridade, que em sentido reto significa pureza, nenhuma mistura de coisa que altere ou corrompa, e no sentido translato designa unidade perfeita do pensamento com o falar, exclusão de tôda a idéia de engano ou falsidade.

"Chamamos singelo a tudo que não é dobrado, e, portanto, a singeleza é o oposto de dobrez e malícia, e sendo diferente a metáfora vem a encontrar-se com sinceridade, com a diferença que esta nunca degenera em defeito, e aquela, sendo demasiada, confunde-se com simplesa.

"Da palavra francesa *franchisi* surgiu franqueza, para designar a qualidade de ser franco, talvez no mesmo sentido de isento e isenção, e por isso é próprio êste têrmo para in-

dicar a liberdade com que se fala a alguém e a isenção com que lhe dissemos o que sabemos ou pensamos, sem atendermos a qualquer respeito que pudera nos embaraçar.

"De uma superfície lisa, em que não há escabrosidade alguma, se tirou a metáfora da palavra lisura, que designa aquela igualdade de ânimo no falar e obrar que não é entremeada de segunda intenção, nem reserva, e, por assim dizer, fala com o coração nas mãos.

"À candura opõe-se a malícia e a dissimulação; à naturalidade, o artifício; à ingenuidade, o fingimento e a impostura; à sinceridade, a mentira; à singeleza, a dobrez e o refôlho; à franqueza, a reserva; à lisura, a afetação e o disfarce." (ROQUETTE PINTO).

Excessos e defeitos opostos:

Um homem afetado: não é natural, exagerado; *falso*: dissimulado; *hipócrita*: que afeta sentimentos que não tem; *dissimulado*: acostumado a esconder seus sentimentos; *duplo*: dissimulado, que tem duplicidade.

Mentiroso, pérfido, tramposo: que falta à palavra, que trai; *simulador*: que faz parecer como real uma coisa que não é.

No sentido figurado, *cabotino* é aquêle que procura chamar atenção sôbre si, que faz barulho em tôrno do seu próprio nome.

Charlatão: impostor que explora a credulidade pública.

Impostor: homem que procura impor-se por falsas aparências, por mentiras, ou que procura fazer-se passar por uma grande personalidade.

Uma pessoa *obsequiosa* é uma pessoa desejosa de agradar os outros; uma pessoa *bajuladora* a que lisonjeia servilmente; *aduladora*, a que lisanjeia com segunda intenção.

Sedutor: que seduz, corrompe por suas insinuações e exemplos.

No sentido figurado, *réptil*, pessoa que possui um carácter baixo. *Cafageste*: tipo à toa, sem princípios.

Tartufo: falso devoto, hipócrita.

Em matéria de estilo, podemos chamar um estilo de *afetado* quando não é natural, é exagerado; ou *precioso*, quando é afetado; *pomposo*, quando é pretensiosamente solene; *enfático*, quando excessivo, retumbante; *pedante*, quando afeta parecer sábio; *sentencioso*, quando é de uma gravidade pedante; *hiperbólico*, quando abusa de hipérboles, exagerando para impressionar; *ditirâmbico*, quando elogia com excesso.

Organize frases, rápidos períodos e até pequenos discursos sôbre tais têrmos, aplicando-os a factos ou pessoas históricas, etc.

A PUREZA DOS MODOS

Pode-se dizer de uma pessoa que ela tem a alma pura, cândida, clara, límpida, simples, ingênua, inocente.

Uma pessoa modesta, decente, pudica é aquela que tem pudor, respeita a si mesma e aos outros na sua conduta, em seus propósitos.

Uma alma sem mancha, imaculada, intacta, virgem, casta: pura, inimiga de tudo que ofende o pudor, a modéstia.

Um homem austero é o de virtude severa.

Continente: casto.

Defeitos opostos:

Um homem *corrompido*: homem levado pelo vício, depravado; *imoral*: que vive de maneira contrária à moral; *amoral*: aquêle para quem a moral não existe; *depravado*: pervertido, corrompido; *desavergonhado:* que leva pùblicamente uma vida licenciosa; *dissoluto*: sem modos; *relaxado*: o contrário de cuidadoso; *perverso, pervertido*: corrompido; *luxurioso*: dado aos prazeres da carne; *licencioso*: desordenado, contrário à decência; *impudico*: o contrário de pudico; *dissipado*: mais ocupado com os prazeres do que com os deveres; *vicioso*: dado ao vício; *voluptuoso, sensual, libidinoso*: dado aos prazeres dos sentidos; *impudente*: sem pudor; *cínico*: impudente, obsceno; *crápula*: que se sente bem na vida desregrada.
Diferença entre desonesto e obsceno:

Desonesto é o que, já em palavras, já em obras, falta à honestidade e à decência, que a natureza e a sociedade exigem; enfim, tudo que se opõe à honestidade, à pudicícia, à pureza, contra a qual se dirige a desonestidade. Obsceno diz mais que desonesto, na mesma ordem de coisas, porque indica particularmente o que é sujo, imundo, torpe, etc. As almas mais puras têm muitas vêzes pensamentos desonestos; porém os gestos e posturas obscenas só pertencem à mais asquerosa corrupção.

VONTADE, ENERGIA, FÔRÇA DE CARÁCTER

Um carácter forte, enérgico, fechado, voluntário, sólido, resoluto, viril, macho, decidido.

Homem *constante*: homem que mantém constância firmeza de alma.

Decisivo, peremptório, terminante:

Pertencem estas palavras ao modo como se *decide, conclui*, termina qualquer assunto, negócio, discussão ou disputa.

Resolvem-se as coisas duvidosas e disputáveis com razões, e tão claras às vêzes que fazem com que, num instante, se *termine* a dúvida ou a incerteza; ou com argumentos tão fortes que necessàriamente trazem consigo a *decisão*, ou com outros que afirmam a verdade, por um lado, destruindo quanto por outro se lhe pudesse opor. No primeiro caso, êstes argumentos ou meios são *terminantes;* no segundo, *decisivos;* no terceiro, *peremptórios.*

A palavra *terminante* claramente significa a eficácia do meio e a prontidão de seu efeito; *decisivo* indica a discussão e os meios apropriados para terminá-la; *peremptório*, a oposição e o meio que pode destruí-la. *Terminante* é o que vence tôdas as dificuldades, derriba todos os estorvos, retira todos os obstáculos; *decisivo* é o que já não deixa dúvida alguma, e, por conseguinte, subjuga o juízo alheio; *peremptório*: o que nem sofre oposição nem admite réplica.

Excessos e defeitos opostos:

Pertinácia, obstinação, teima:

Confundem-se ordinàriamente êstes vocábulos, e casos há em que se podem usar indistintamente. Contudo, pode-se entre êles estabelecer a seguinte diferença:

A *pertinácia* é vizinha da perseverança. Toma-se em boa e em má parte, mas quase sempre em má. e pode definir-se em perseverança teimosa no êrro, e de má-fé; por isso, Vieira, falando dos herejes, referiu-se à "pertinácia de errar".

A *obstinação* é o efeito de uma falsa convicção, fortemente impressa no ânimo, ou de um empenho voluntário com determinado interêsse. A *teima* não necessita de interêsse nem de convicção. basta o amor próprio mal-entendido; é um defeito adquirido ou arraigado pela educação, ou inerentes à pessoa inclinada a contradizer a opinião ou vontade alheias, e a sustentar a sua.

É *pertinaz* o que persiste e persevera afincadamente numa resolução, como quem se compraz no êrro, e não quer abrir os olhos à luz da verdade. É *obstinado* em seu êrro aquêle a quem não convencem as razões mais claras e evidentes. É *teimoso* o que, convencido das razões, não cede a elas.

Apático: insensível a tudo, indolente.

Linfático: moleza física e moral.

Atônito: sem vigor.

Uma pessoa pode ainda ser fraca, indolente, mole, insensível, lânguida.

A BONDADE

A bondade se manifesta de muitos modos. O homem bom é:

humano: sensível à piedade;

compassivo: sensível ao mal dos outros;

generoso: que dá e dispersa voluntàriamente;

liberal: que ama dar;

benfeitor: que ama fazer o bem;

caritativo: que ama o próximo e o socorre voluntàriamente;

fraternal: que trata os outros como irmãos;

indulgente: que perdoa fàcilmente os defeitos alheios;

tolerante: indulgente no comércio da vida, e, sobretudo, em matéria de religião ou de ideologias;

clemente: que perdoa (falando sobretudo de Deus e dos fortes);

paciente: que suporta com calma e resignação;

acomodante: tratável;

benévolo: bem disposto, indulgente.

Examine têrmos como amável, afável, gracioso, gentil, manso, ameno, civil, cortês, sociável.

Cordial: afetuoso que tem bom coração;
servil: que gosta de oferecer seus serviços;
atento: que tem atenções para com outros;
tutelar: que protege voluntàriamente.

Substantivos:

Humanidade, sensibilidade, compaixão, generosidade, liberalidade, caridade, fraternidade, indulgência, tolerância, clemência, paciência, espírito de conciliação, amabilidade, afabilidade, gentileza, doçura, polidez, civilidade, cortesia, sociabilidade, cordialidade, etc.

A urbanidade é a polidez no convívio com seus semelhantes.

Pode-se dizer, ainda, que alguém é estimável, exemplar, modelar, virtuoso, perfeito.

Um *gentleman* é um homem bem nascido, de boa companhia, correcto.

Excessos e defeitos opostos:

A bonomia: a bondade de coração, a simplicidade das maneiras, simplicidade excessiva, credulidade.

Um homem crédulo é aquêle que crê fàcilmente.

Ingênuo: de uma inocência franca, simples. Ingenuidade.

Cândido: que tem candura. A candura: ingenuidade, pureza de alma, mas também confiança nata.

Um homem fraco: homem a quem falta o carácter.

Um inocente: aquêle que ignora o mal. Desprovido de malícia, simples.

Benigno: manso, indulgente até à fraqueza.

Mau: inclinado ao mal.

Perverso: depravado. Perversidade.

Vicioso: corrompido, depravado.

Caluniador: diz mal dos outros sem fundamento.

Duro, desumano, insensível.

Venenoso, mordaz.

Brusco: rude, incivil.

Autoritário: que usa com rigor de sua autoridade.

Despótico: inclinado a dominar aquêles que o rodeiam.

Tirânico: que age despòticamente.

Intratável, insociável, grosseiro, etc.

Bondade, benignidade, compaixão, piedade, humanidade:

Chamamos bondade à natural inclinação a fazer o bem, e a não causar dano aos nossos semelhantes, como faríamos conosco mesmos. A benignidade corresponde também, como espécie, à bondade, que olhamos como gênero; e chamaremos benignidade à bondade quando a acompanham a generosidade, a tolerância, a indulgência, a brandura e a amabilidade. Esta qualidade é particularmente própria das pessoas superiores respectivamente às que lhes são inferiores. A compaixão é a lástima que nos causa o mal alheio, é como se padecêssemos com os infelizes. Quando ela se eleva e se mostra magnânima e como que inesgotável, torna-se generosa e desinteressada, até para com aquêles que lhe causam mal, chama-se *piedade*, que é o condoimento do mal alheio com vontade eficaz de o remediar.

A humanidade é o amor decidido, e, às vêzes, extremado, que temos a todos os nossos semelhantes, sem distinção de pessoas, classes e circunstâncias.

Construa rápidos discursos sôbre as virtudes e os vícios, e combine-os com os temas anteriores.

* * *

Oferecemos, a seguir, algumas passagens calcadas no método oferecido por Arthur Masson, que é de grande valia para o enriquecimento do vocabulário. Seguindo êsse método, pode o estudioso organizar, com o auxílio de um dicionário enciclopédico, em tôrno de uma idéia, as palavras afins, os empregos metafóricos e os provérbios que a êles se filiam, o que, ademais, ajuda a desenvolver a memória.

A VIDA ESPIRITUAL

O LIVRO

Um livro: fôlhas impressas e reunidas em um volume.

Um livro em fôlhas: fôlhas impressas de um livro que ainda não foram ligadas em brochura. (Chamam também *em miolo*).

Livro de ouro: livro no qual eram inscritos, em letra de ouro, os nomes das famílias nobres venezianas. Por extensão: livro onde estavam escritos os nomes heróicos ou os factos que se pretendem perpetuar na memória.

Livros clássicos: obras literárias, cujo mérito foi consagrado pela aprovação universal, e que têm autoridade. Obras destinadas ao ensino nas escolas.

Os livros santos: o Evangelho, a Bíblia, etc.

Os livros sagrados, os livros canônicos: livros adoptados pela Igreja, e olhados por ela como inspirados.

Livros sagrados significam também os escritos religiosos dos diversos povos.

Livros celestes: nome dado pelo Alcorão aos livros que êle diz serem descidos do céu.

Um manuscrito: obra ou livro escrito à mão.

Um volume: nos antigos, livro que se enrolava. Em nossos dias, livro.

Um tomo: alguns volumes que compõem a obra completa.

Uma enciclopédia: obra onde se trata de tôdas as ciências e de tôdas as artes.

Um dicionário: conjunto, por ordem alfabética ou outra, das palavras de uma língua, com a sua explicação.

Um léxico: dicionário das formas próprias de um autor.

Dicionário sintetizado. Conjunto das palavras de uma língua.

Um glossário: dicionário que explica as palavras vetustas ou pouco conhecidas de uma língua.

Um código: conjunto das leis reunido num sistema completo de legislação sôbre certas matérias.

Um tratado: obra onde se trata de arte, de ciência.

Um curso: tratado especial. Um curso de química.

Um formulário: coleção de fórmulas.

Um *libretto*: livro que contém a história de uma ópera.

Um manual: livro que contém as noções essenciais de determinada matéria.

Um opúsculo: pequena obra.

Um libelo: escrito acusatório.

Um panfleto: pequeno escrito satírico e violento.

Família da palavra:

Latim: *liber.*

Grego: *biblion.*

Livresco: que é versado nos livros. Uma educação livresca.

Livraria: que vende livros. Livreiro-editor: aquêle que edita e vende as obras.

A Bíblia: o livro por excelência.

Uma bibliografia: conjunto de livros escritos sôbre um assunto.

Bibliomania: paixão excessiva pelos livros.

Biblioteca, bibliotecário, biblioteconomia, etc.

INTELIGÊNCIA

A inteligência: faculdade de conhecer, de compreender.

O gênio: talento, gôsto, tendência natural para alguma coisa.

O entendimento: faculdade pela qual se compreende. Julgamento, senso, concepção.

Julgamento: faculdade de entendimento que compara e julga. Faculdade de bem julgar.

O senso: julgamento, faculdade de compreender. Um homem de senso. Ou melhor, o bom-senso. Bom-sendo: razão reta. Pessoa de bom-senso.

O senso comum: faculdade que possui a generalidade dos homens de julgar bem.

A intuição: o conhecimento claro, direito, imediato de verdades que são captadas imediatamente pelo espírito.

Qualificações:

Ter o espírito vivo, pronto, subtil, fechado, sólido, são, reto.

Aquêle que raciocina bem tem um espírito claro, límpido, lúcido, aberto, perspicaz, penetrante, profundo, clarividente.

Aquêle que tem o espírito muito penetrante é sagaz.

Aquêle que tem o gênio da invenção possui espírito inventivo.

Um homem *espiritual, entendido* é um homem inteligente, hábil. Um homem *judicioso* é um homem que sabe julgar bem.

Vivacidade, prontidão, subtileza, firmeza, retidão, clareza, limpeza, lucidez, clarividência, penetração, perspicácia, sagacidade, profundeza, finura, engenhosidade, reflexão, habilidade, capacidade.

Defeitos opostos:

Um homem burro, estúpido, bôbo, débil, cretino, imbecil, tapado.

Espírito lento, pesado, insensato, inepto, deficiente, grosseiro.

De um espírito contrário à razão se diz absurdo.

Inepto: espírito sem atitude, incapaz, inábil.

Ilógico: espírito que não está conforme com a lógica; ao que falta seqüência.

Inconseqüente: ilógico, que se contradiz.

Incoerente: que falta a ligação entre as idéias.

Um homem *simples:* crédulo, fácil de ser enganado.

Sentido figurado:

Asno: homem ignorante e burro.
Burro: homem em que falta o entendimento.
Bruto: figura grosseira, sem espírito nem razão.
Imbecil: fraqueza de espírito.
Cretino: pessoa estúpida.
Idiota: louco, demente.
Pedante: aquêle que afeta parecer sábio.

A VIDA MATERIAL

HABITAÇÃO

Têrmos gerais:

A palavra casa designa todo edifício onde pessoas habitem.
A casa de Deus, a casa do Senhor: igreja, templo.
Uma casa religiosa: um convento.
Casa de saúde: estabelecimento pago para doentes.
Casa de pensão: casa onde se alugam quartos.
Nomes que designam a casa onde se reside habitualmente: domicílio, residência, lar, habitação.
Abrigo: oferece simplesmente aquêle que se protege contra o sol e as intempéries.
Refúgio: lugar para onde alguém se retira para escapar a um perigo.
Palácio: edifício suntuoso onde reside uma pessoa importante.
Hotel: estabelecimento que aluga quartos.
Castelo: habitação feudal fortificada — habitação real ou senhorial — grande e bela casa de campo.
Apartamento: habitação composta de algumas peças num prédio.
Vila: casa de campo elegante.
Chalé: tôda casa de campo, mesmo luxuosa, imitando o chalé suíço.
Cabana: habitação sem confôrto, serve muitas vêzes para abrigar animais.

Mansão: casa elegante e grande.

Solar: idem.

Barraca: tenda de campanha.

Choupana: espécie de cabana pobre.

Barracão: grande barraca; telheiro para guarda de diversos utensílios.

Rancho: casa ou cabana de campo para abrigo provisório.

Chácara: casa de campo.

Bangalô: habitação baixa, contornada de alpendres.

JÓIAS

Metais preciosos: prata — ouro — platina.

As pedras preciosas pròpriamente ditas, chamadas também orientais por causa da transparência de sua matéria, são:

Diamante: carvão puro cristalizado. O mais duro, o mais límpido e o mais brilhante dos minerais.

Rubi: transparente e de um vermelho vivo.

Esmeralda: que tem côr verde.

Safira: que tem côr azul.

Topázio: amarelo e transparente.

Ametista: que tem côr violeta.

Granada: que tem côr vermelha.

Estas pedras são utilizadas na bijuteria e na joalheria de luxo.

As pedras finas, menos raras, de dureza e de transparência médias:

Ágata: variedade de quartzo, com côres vivas e variadas.

Calcedônia: ágata fina de um branco leitoso, ligeiramente azulado.

Cornalida: ágata meio transparente de um vermelho carregado.

Opala: tem reflexos que mudam.

Turqueza: azul e não transparente.

Heliótropo: verde pontilhado de vermelho.

Ônix: tem faixas paralelas e concêntricas.

Cristal de rocha: incolor.

O CORPO HUMANO

O corpo humano se divide em três partes: cabeça, tronco e membros.

Cabeça

As partes de cabeça são: olhos, nariz, orelhas, bôca, fronte, têmporas, maçãs, queixo, nuca, pescoço, cabelos, cílios, sobrancelhas, bigode, barba, língua, dentes, etc.

O crânio designa a parte posterior da cabeça.

A face é a parte anterior.

O ccipúcio é a parte inferior e posterior.

O sincipúcio é a parte superior ou o cimo da cabeça.

Pode-se empregar êste têrmo em sentido metafórico. Por exemplo: para designar o indivíduo:

Uma tropa de cem cabeças: cem indivíduos.

A quota é de tanto por cabeça: por pessoa.

Uma cabeça coroada: um rei, um imperador.

Uma boa cabeça: uma pessoa inteligente.

Uma má cabeça: pessoa sujeita aos relâmpagos da conduta.

Pessoa briguenta.

Uma cabeça dura: pessoa que luta contra a disciplina.

Uma cabeça leviana: pessoa frívola.

É a cabeça do grupo: chefe do grupo.

A palavra se emprega, também, para designar tudo o que, por analogia de forma, de posição, de função, etc., evoca uma cabeça. Exemplos:

A cabeça de uma árvore — de um alfinête — de um cortejo — de um prego, etc.

Estar à cabeça de: em primeiro lugar, com autoridade sôbre.

Êle está à cabeça dos motins.

Locuções diversas:

Não saber onde dar com a cabeça: não saber que fazer.

Dar de cabeça contra um muro: tentar o impossível.

Perder a cabeça: estar prestes à cólera.

Formas da cabeça:

Há cabeças regulares — irregulares — redondas — chatas — ovóides — piriformes — inchadas, etc.

Movimento da cabeça:

Sacode-se, abana-se, anima-se a cabeça; marcha-se com cabeça alta, ou baixa.

Ao figurado: levantar a cabeça é exibir afrontosidade, reerguer-se.

OLHOS

Descrição e partes:

O ôlho está colocado na órbita.

De forma esférica, êle está revestido de uma membrana de um branco nacarado, chamado esclerótica ou córnea opaca.

Na parte posterior dêle, insere-se o nervo ótico. Na parte anterior, coloca-se a córnea transparente.

A íris, que dá ao ôlho de um indivíduo sua côr particular, é uma membrana circular, situada entre a córnea e o cristalino. A íris está atravessada por uma pequena abertura central, chamada pupila.

A comissura do ôlho, nas pálpebras, chama-se ângulo.

A palavra intervém na formação de um grande número de palavras compostas:

Ôlho de boi — espécie de sêlo e também janela redonda ou oval.

Ôlho de gato — ôlho de serpente — pedras mais ou menos preciosas.

Ôlho de cavalo, etc. — plantas.

Locuções diversas:

Só ter olhos para... estar atento apenas para... não amar mais do que...

Não ter mais olhos para... não amar mais.

Ter olhos: não ser tapado.

Ter uma venda nos olhos: ter o julgamento levado pela paixão.

Ter os olhos sôbre...: vigiar alguém.

Ver pelos olhos de alguém: adotar tôdas as suas opiniões.

Isto salta aos olhos: é evidente.

Jogar pó aos olhos: abusar, enganar.

Ver com bons olhos — de maus olhos: com prazer — com desprazer.

Ter o olhar sêco: com indiferença, sem emoção.

Ter bom ôlho: estar alerta.

Ter mais olhos que barriga: cobiçar mais do que pode comer.

Eu fecho os olhos: isto me é indiferente.

Não poder pregar os olhos: não poder dormir.

Fechar os olhos a alguém: assistir seus últimos momentos.

Fazer uma coisa de olhos fechados: sem olhar, com tôda confiança.

Aos olhos de alguém: ao seu aviso.

Aos olhos de todos: diante do mundo.

Pelos olhos de alguém: gratuitamente.

Abrir os olhos: aperceber-se de um êrro.

Arregalar os olhos: olhar com espanto.

Ver com os olhos da fé: sem examinar.

Uma vista d'olhos: sem exame profundo.

Num pestanejar de olhos: muito rápido.

Olhar alguém nos olhos: bem na face, sem mêdo.

Cegueira: estado de quem não enxerga.

Ambliopia: fraqueza da vista.

Amaurose: cegueira mais ou menos completa.

Daltonismo: defeito daquele que não distingue as côres.

Astigmatismo: imperfeição do ôlho devido à variação de sua curvatura.

Atividade do ôlho:

O ôlho vê, distingue, olha, descobre, contempla, examina, observa, vigia, inspecciona, sonda, perscruta, divisa, fixa, fixa-se, visa, mira, espia, espiona, guarda, pisca: olhar qualquer um ou qualquer coisa sem fazer demonstração.

Fascina, devora, mergulha, acena, etc.

Elevam-se os olhos sôbre, baixam-se, fecham-se, etc.

O NARIZ

O cimo do nariz chama-se raiz. A parte anterior é a extremidade. As faces laterais chamam-se asas. As asinhas são a parte inferior das asas. As narinas ou fossas nasais, separadas pela parede nasal, são as cavidades do nariz. A interior é coberta por pêlos.

Locuções diversas:

Rir no nariz de alguém: zombar de alguém, na presença.

Dar com o nariz na terra: cair sôbre o nariz. No figurado: chocar-se.

Levar alguém pelo nariz: fazer de alguém tudo o que se deseja, dominar.

Jogar a alguém uma coisa ao nariz: censurar alguém na face.

Ter o nariz virado para: estar inclinado para...

Não é para seu nariz: não é próprio, adequado para alguém.

Provérbios:

O ôlho do dono engorda o cavalo: a vigilância do dono faz prosperar os bens.

Ver um argueiro nos olhos do vizinho: ver pequenos defeitos dos outros.

Longe dos olhos, longe do coração: a ausência faz esquecer as afeições.

Côres, formas, expressões e defeitos dos olhos:

Os olhos podem ser castanhos, cinzentos, azuis, verdes, verde-gaio. Côr do azul, lilás, etc.

Olhos variegados (latim, *varius*) são olhos de côr diferente.

Podem ser claros, límpidos, sombrios, aveludados, brilhantes, vivos, móveis, francos, radiantes, inteligentes, expressivos,

compreensivos, astutos, tranqüilos, ternos, cândidos, maliciosos, fúteis, curiosos, etc.

Olhos velados, mortos, mornos, inexpressivos, sem vida, bovinos, duros, hipócritas, mentirosos, ferozes, espantados, fugitivos, etc.

Êles podem ser largos, fendidos em amêndoas, ou pequenos, moderados, exorbitantes, à flor da pele, etc.

Êles podem estar abatidos, fatigados, inflamados, com olheiras, entumescidos, orgulhosos, inchados.

Olhos rasgados: estriado de filamentos vermelhos, ou de pálpebras reviradas.

Olhos injectados: coloridos de sangue.

Olhos enrugados: franzidos como um pé de galinha.

Olhos de porco: pequenos e equívocos.

Olhos de bacalhau, de peixe: olhos à flor da testa.

Olheiras são círculos escuros em tôrno dos olhos.

Catarata é uma doença dos olhos.

Terçol é um pequeno tumor inflamado na borda das pálpebras.

Estrabismo: defeito daquele que é vesgo.

Miopia: estado do míope, daquele que tem a vista curta.

OS LÁBIOS

O lábio superior e o lábio inferior.

O ponto de junção chama-se a comissura.

Beiço designa um lábio muito grosso.

Fazer beicinho: amuar-se.

Beicinho significa o despeito, o desdém, etc.

Beiçudo é quem tem grossos lábios.

Locuções diversas:

Sorrir apenas com os lábios — sorriso forçado.

Morder os lábios — morder o lábio inferior com os dentes para não permitir o riso ou trair um sentimento.

Ter o coração na bôca — ser muito bom.

Os lábios podem ser pequenos — finos — miúdos — de um desenho puro, claro e delicado — caídos — frescos — vermelhos — pálidos — descoloridos — exangues — sensuais.

A BÔCA

É a cavidade que, nos homens, abre-se entre os maxilares.

Em certos animais, a mesma cavidade tem também o nome de bôca. A bôca do cavalo.

Empregos metafóricos:

Orifício de um lugar, de um objecto qualquer. Exemplo: a bôca de um forno, de um vulcão.

Uma bôca de fogo: um canhão.

Embocadura de um rio. As bôcas do Nilo. Entrada de um gôlfo.

Guloso. É uma bôca voraz.

Pessoa considerada a respeito da eloqüência. A bôca florida do conferencista.

Provisões de bôca: os víveres.

Despesa de bôca: aquela que exige a alimentação.

Locuções diversas:

A água me vem à bôca: se diz de tudo aquilo que excita um desejo ardente.

Abrir a bôca: tomar da palavra.

Bôca fechada, bôca cerrada: locuções elípticas pelas quais se adverte que se deve guardar o segrêdo.

De bôca: de viva voz.

Uma bôca fendida até às orelhas: diz-se de uma bôca muito grande.

Estar, ficar, permanecer de bôca aberta: estar surprêso, atônito.

Fechar a bôca a alguém: fazer calar alguém com autoridade.

OS DENTES

Normalmente em número de 32, estão colocados nos alvéolos dos dois maxilares.

Empregos metafóricos:

Os dentes de uma engrenagem, de uma fôrca, de um garfo, de uma serra, de um ancinho, etc.

Locuções diversas:

Tratar dos dentes: limpá-los, ir ao dentista.

Tomar o freio nos dentes: diz-se do que se desenfreia.

Mostrar os dentes a alguém: resistir, mostrar que não se acredita.

Ter a morte entre os dentes: estar perto de morrer.

Pega a lua entre os dentes: querer uma coisa impossível.

Dar nozes a quem não tem dentes: dar uma coisa a quem não pode mais aproveitar da mesma.

A LÍNGUA

Formada de músculos numerosos, é o órgão essencial da gustação, que tem um papel importante na fonação, na mastigação, na deglutição e na sucção. A face superior, ou dorso, é munida de papilas de diversas espécies. O freio da língua é uma dobra membranosa sob a língua.

Empregos metafóricos:

Uma língua de fogo — uma língua de terra: trecho de terra muito estreita.

O idioma de uma nação. A língua portuguêsa. Maneira de escrever ou de falar particular a uma época, a um escritor, a uma profissão, etc. A língua do século XIX. A língua de Camões.

Locuções diversas:

Língua de ouro: pessoa que fala hàbilmente.

Ter a língua afiada: falar fàcilmente.

Língua má, língua de víbora, de serpente, envenenada: pessoa que calunia ou lança pragas.

Morder a língua: arrepender-se de ter falado, parar de falar no momento oportuno.

Mostrar a língua: gesto mal educado.

Lingüística:

Língua mater: língua de onde derivam as outras línguas.

Línguas irmãs: línguas que decorrem da língua mater.

Língua viva: falada actualmente.

Língua morta: que não é mais falada.

A FRONTE

A parte da face, na parte superior das sobrancelhas.

A fronte pode ser: recta — alta — larga — bem descoberta — inteligente ou baixa — estreita — obtusa — fugitiva, etc.

Empregos metafóricos:

A palavra pode designar:

Tôda a face. Uma fronte severa.

A cabeça. Curvar a fronte. Marchar com a fronte levantada.

Um cimo. O cabeço de uma montanha.

Locuções diversas:

De fronte: para diante. Atacar de fronte — numa mesma linha.

Família de palavras:

Latim: *frons, frontis.*

Frontal: que pertence à região da fronte.

Frontão: coroamento de um edifício, parte de uma janela.

Compostos:

Frontispício: fachada principal de um grande edifício. Titulo acompanhado de ornamentos, que se coloca na primeira página de um livro.

Afrontar: colocar frente a frente. Atacar com intrepidez. Afrontar a morte.

Afronta: insulto, ultraje feito publicamente. Desonra, vergonha. Foi uma afronta à família.

AS TÊMPORAS

A têmpora designa a parte lateral da cabeça que fica entre a orelha, o ôlho e a fronte.

Temporal, adjectivo derivado: que tem relação com as têmporas. O osso temporal.

AS FACES

A face é a parte lateral da fisionomia limitada pela têmpora, o ôlho, o nariz, a bôca, o queixo e a orelha.

A maçã do rosto é a parte mais saliente da face, sob os olhos.

Empregos metafóricos:

As faces de um cavalo.

As faces de uma poltrona: os lados, abertos ou fechados.

Locuções diversas:

Esconder a face, tapar a face. Dar na face de alguém.

As faces podem ser: rosadas, vermelhas, magras, redondas, pálidas, cavadas, etc.

O QUEIXO

É a parte saliente do rosto, sob a bôca.

Locuções diversas:

Até ao queixo: até à saciedade.

Levantar o queixo: orgulhar-se, dar-se ares de importante.

O queixo pode ser saliente, recuado, redondo, pontudo, etc.

Pode ser duplo, triplo, etc. Queixo de galocha: queixo de ponta virada para cima.

OS CABELOS

Os cabelos podem ser: brancos, prateados, ruivos, louros, vermelhos, castanhos, castanhos-claros, castanhos-escuros, côr de mel, pretos. Embranquecidos, avermelhados, negros como ébano, grisalhos, encanecidos (falando-se de barba ou cabelos, quer dizer embranquecidos pela velhice).

Particularidades:

São finos, sedosos, suaves, lisos, encaracolados, anelados, crespos, frisados, ondulados, ásperos, arrepiados, desgrenhados, irisados, espessos, abundantes, luxuriantes.

Locuções diversas:

Prender-se aos cabelos: discutir com paixão.

Um raciocínio tirados pelos cabelos: conduzido de maneira forçada.

Por um cabelo: (por um triz).

Ser levado ou arrastado pelos cabelos: (violentamente).

Latim: *capillus.*

Grego: *thrix.*

Capilar: que se assemelha a um pêlo. Os vasos capilares.

Capilaridade: atração que os tubos muito estreitos exercem sôbre os líquidos que nêle penetram.

Inextrincável: que não se pode desenredar.

Outras locuções:

Arrepiarem-se os cabelos a alguém (estar com frio ou mêdo).
Porem-se os cabelos em pé (arrepiar-se).
Levar couro e cabelo (tirar tudo).
Agarrar a fortuna pelos cabelos (não perder a oportunidade).

BARBA

Barba cerrada, a que cresce de um lado a outro do rosto, a que vai de uma orelha a outra.

Barba de bode, a que é longa e pontuda no queixo.

Barba à inglêsa, quando o queixo é raspado e a barba fica sòmente nas faces.

Barba à americana é a que deixam crescer sòmente debaixo do queixo, e raspam as faces e lábios.

Quando a barba é espêssa, diz-se *barbudo.*

Uma figura sem barba, diz-se *imberbe.*

Barbaçudo: que tem muita barba.

Barbadinho: diminutivo.

Barbado: que tem barba.

Barbar: começar a ter barba.

Barba a barba: cara a cara.

Dar-lhe água pela barba: quem está metido em apuros ou dificuldades.

Pôr as barbas de môlho: precaver-se, tomar cuidado.

Dizer alguma coisa nas barbas de alguém: na sua presença, frente a frente.

As barbas também se usam no sentido de carácter viril, de energia, daí as locuções:

Barbas honradas, Boas barbas, Empenhar as barbas, Fracas barbas, etc.

Barbaças, barbarrão: que tem muita barba, velho severo.

Barbeirice: imperícia, barbeiragem.

Barba-azul: conquistador, pássaro amazônico.

Quando a barba é muito espêssa, também se diz *barba de rabino,* de capuchinho.

GARGANTA

Gargantas cavidade por onde os alimentos passam para o estômago. Entrada mais ou menos estreita, a *garganta* de um rio. Passagem estreita entre duas montanhas, desfiladeiro. Parte longa e estreita de uma garrafa.

Ter um nó na garganta: não poder falar.

Ter boa garganta: ter boa voz.

Ter uma espinha na garganta: ter uma injúria, etc. "atravessada na garganta., o que não se pode esquecer.

Garganta: o que traga, o que devora, etc.

Estar com a corda na *garganta:* estar em grande apuro.

Gargantear: cantarolar, com voz trêmula.

Gargantear um adeus, voz *garganteada.*

Garganteio: canto trilado, trêmulo, gorjear, etc.

Gargantilha: colar, parte de um vestido que dá volta ao pescoço.

Gargarejar: agitar um líquido na *garganta;* em sentido figurado, falar com voz trêmula.

Gargantão: quem come com voracidade, devorador, comilão.

Gargalo (do grego *gargareôn,* garganta): entrada de uma garrafa, lugar muito estreito.

PESCOÇO

Pescoço: parte exterior da garganta.

Pescoço de cisne: pescoço longo e flexível.

Pescoço de cegonha: pescoço longo e magro.

Cortar o pescoço: matar.

Torcer o pescoço: idem.

Pôr o pé no pescoço: submeter alguém.

Oferecer o pescoço: submeter-se sem resistência.

Lançar-se ao pescoço de alguém: muito entusiasmo em abraçar.

PEITO

Peito, do latim *pectus, pectoris.* Parte delimitada pelas espáduas e a cintura. Pode também designar os pulmões (estar doente do peito). Pode designar as glândulas mamárias da mulher (o bico do peito).

Em sentido figurado: *peito aberto:* franqueza, lealdade.

Abrir o *peito*, de coração aberto.

Pôr a *peito* a alguma emprêsa: atirar-se com impetuosidade a algum empreendimento.

Tomar a *peito:* empenhar-se por alguma coisa com interêsse.

Peito a peito: braço a braço, de mãos dadas.

Do peito: do íntimo da alma.

A peito: com firme intenção, com propósito.

Peitoral: próprio do peito, remédio para o peito.

Peitoril: muro que dá pelo peito, que serve para apoiar o peito, peitoril da janela, parapeito.

Peitudo: peito grande ou quem tem peito, resistente, forte. Em sentido figurado: valente, corajoso, bom cantor.

VENTRE

Ventre, em latim: *venter;* em grego: *gaster.* É a cavidade que contém o estômago, os intestinos, etc. É também a região do corpo que corresponde a essa cavidade.

Ventre: o útero ("Bendito o fruto de vosso ventre", na "Ave-Maria").

Ventre-livre: (lei que concedia a liberdade aos filhos dos escravos).

Em setnido metafórico: a parte convexa de um objecto.

Trazer o diabo no *ventre:* estar colérico.

Ventríloquo: aquêle que tem habilidade de modificar a voz, fazendo-a parecer que sai do ventre.

Ventrudo: barrigudo, pançudo.

Barriga-da-perna: a parte posterior que cobre a tíbia.

Fazer barriga: apresentar saliência; a barriga de uma parede.

Abdômen (anatomia): ventre.

Cavidade abdominal: abdômen.

Abdominoscopia: em medicina, o método de reconhecer o estado doentio do abdômen por meio de percussão.

(Abdômen — *scopia:* do grego *scopêin*, ver).

Gastronomia: a arte de comer. (Do grego: *gaster-nomos*, lei).

Gastrônomo: o que conhece e pratica essa arte.

Gastrologia: relativo à arte culinária. (Do grego: *gaster-logos*).

OMBROS

Ombro: a parte mais alta do braço. Espádua.

Emprêgo metafórico: *Meter os ombros* em alguma coisa, empregar todos os esforços para vencer.

Encolher os ombros: ficar indiferente, submeter-se em protesto, resignação, sofrer com paciência, etc.

Ombro a ombro: lado a lado, solidários.

Olhar por cima dos ombros: mostrar desprêzo, desprezar alguma coisa ou pessoa.

Não ter ombros para algum empreendimento: incapacidade de realização.

Sacudir os ombros: não dar importância, não dar valor ao facto, não se responsabilizar, etc.

Ombridade: inteireza de carácter, altivez, virilidade, consciência da própria dignidade. Sofrer com dignidade as adversidades da vida.

Ombrear, ombro com ombro com alguma pessoa, igualar-se, compartilhar, rivalizar, etc.

COSTAS

Costas: (dorso) parte do corpo que se estende da nuca aos rins.

Em sentido figurado: ir nas *costas* de alguém; segui-la de perto.

Ter alguém ou alguma coisa *às costas,* ser responsável, ter um encargo, dar proteção.

Voltar as *costas* a alguém: retirar-se, não dar importância, manifestar desprêzo, descontentamento, etc.

Andar de mochila *às costas:* andar como soldado, ser soldado.

Guardar *as costas* a alguém; evitar que o ataquem, defendê-lo.

Guarda-costas: quem acompanha alguém para defendê-lo.

Ter boas costas: estar em situação de suportar pesados encargos.

Ter alguém *às costas:* ser responsável por alguém.

Ter *costas* largas: ser responsabilizado por alguma coisa.

Falar de alguém *pelas costas:* falar mal quando se acha ausente.

Virar *as costas* a alguém: manifestar desprêzo.
Virar *as costas* aos amigos: abandoná-los, não querer saber mais dêles.

MÃO

Distinguem-se: a palma, o dorso e os dedos.

Empregos metafóricos:

Sentido figurado — A mão do homem modificou a paisagem.
Sentido de agente, instrumento — Êle é o cérebro, mas o outro é a mão (também braço).
Sentido de autoridade, proteção, poder: Você sentirá o pêso de sua mão.

Locuções diversas:

Pedir a mão de alguém: pedir em casamento.
Lavar as mãos: declarar-se irresponsável.
Dar a última mão: acabar.
Mão de mestre: ter grande habilidade.
Num golpe de mão: muito ràpidamente.
Passar de mão em mão: pertencer a um, depois a outro.

Família da palavra:

Latim: *manus.*
Grego: *kheir.*

Derivados principais:

Maneta: aquêle que não tem mão.
Manual: o que se faz com a mão.
Manejar: utilizar a mão para mexer em alguma coisa.
Manga e os derivados.
Maneira: modo, método.

Principais compostos:

Mão-de-obra: trabalho de operários na confecção de uma obra.
Manter: mantimentos, etc.
Manifesto: evidente, notório.
Emancipar: por fora da tutela.
Manipular: arranjar, mexer com a mão.

Manivela: peça formada de dois braços em ângulo reto para fazer tornar, com a mão, uma roda, etc.
Manobra: acção, exercício, evolução, etc. Figurado: intriga.
Manicure: aquêle ou aquela que faz as unhas, que trata das mãos.
Manufatura: vasto estabelecimento industrial.
Manutenção: administração, gestão.
Cirurgia (do grego *kheir,* mão, e *ergon,* trabalho) é a parte da arte médica que comporta a intervenção operatória da mão nua ou armada de instrumento.

Particularidades:

Destra e sinistra são dois adjectivos que designam respectivamente a mão direita e a mão esquerda.
A pessoa que utiliza a mão esquerda, em vez da direita é canhota.
Mão firme, enérgica, dura, vigorosa, mole, flácida, etc.

DEDOS

Os dedos da mão chamam-se polegar, indicador, médio, anular e mínimo (mindinho ou minguinho).

Descrição:

A raiz dos dedos é a base. As pontas chamam-se extremidades. A juntura ou articulação chama-se nó.

Empregos metafóricos:

A palavra é empregada para designar:
Uma medida que vale aproximadamente a espessura de um dedo.
Beber um dedo de vinho: beber uma pequena quantidade.
Ter dois dedos de pó no rosto: significa ter uma certa quantidade.

Locuções diversas:

Morder as unhas: acção de uma pessoa nervosa.
Conduzir com o dedo: dirigir muito enèrgicamente.

Família da palavra:

Latim: *digitus;* grego: *dactylos.*

Derivados:

Digital: impressão digital.

Prestidigitador: aquêle que faz a prestidigitação, quer dizer: produz ilusões por meio dos dedos.

Dáctil: tem a forma de um dedo.

Dactilógrafa: aquela que faz a datilografia, quer dizer, escreve batendo com a ponta dos dedos numa máquina.

Formas particulares:

A maioria dos adjectivos que seguem podem empregar-se falando da mão.

Os dedos são curtos, compridos, pontudos, afinados, nodosos, esqueléticos, deformados, carnudos, finos, etc.

OS MEMBROS

O BRAÇO E O ANTEBRAÇO

O braço é a parte que vai do ombro ao cotovêlo. O antebraço é aquêle que se estende do cotovêlo à mão.

A axila é a cavidade que se acha abaixo da junção do braço com o ombro. Os bíceps são os músculos que formam uma saliência de forma esférica sôbre a face anterior do braço. O cotovêlo é a parte exterior do braço na parte em que êle se dobra.

Empregos metafóricos:

A palavra braço é empregada como símbolo para designar o trabalho manual. Êle vive de seus braços. Aquêle que trabalha manualmente. A agricutlura precisa de braços.

Energia: tem um braço de ferro.

Indicando movimento: braço de uma manivela.

Braço do rio, um braço de mar.

Proteção: precisar de um braço a seu lado.

Compostos: Abraçar, abraço, etc.

PERNA

A coxa é a parte do corpo que se estende da anca ao joelho.

A perna é a parte compreendida entre o joelho e o pé.

O joelho é a parte que une a coxa à perna.

A barriga da perna é a parte mais carnuda desta.

O tornozelo é a parte que une a perna ao pé.

Empregos metafóricos:

Pernas do compasso: os braços de um compasso.

Pernas de fôrça: cada uma das peças de madeira, postas nas extremidades de uma viga, para descarregar diminuindo seu carregamento.

Locuções diversas:

Não ter mais pernas — estar muito fatigado.

Perna-de-pau — pessoa que não tem qualidades ou habilitação para o bom uso das pernas.

Família da palavra:

Pernil: parte da perna do porco.

Pernada: passada larga.

Pernalto: que tem pernas altas.

Espernear: agitar as pernas com violência.

Perneta: indivíduo a quem falta uma perna.

Pernilongo: que tem pernas longas.

Formas e particularidades:

As pernas são direitas, finas, grossas, carnudas, arqueadas, tortas, finas, compridas, curtas, etc.

PÉ

Distingue-se:

Planta do pé: face inferior.

Calcanhar: extremidade posterior.

Os dedos do pé.

O tendão de Aquiles.

Empregos metafóricos:

Pés de uma mesa, de um móvel.

O pé de uma planta, pé de uma montanha, etc.
Pé-de-boi: pessoa aferrada a costumes antigos.
Pé-de-vento: tufão.

Locuções diversas:

Dar um pontapé em alguém: no sentido físico e no sentido moral.

Família da palavra:

Latim: *pes-pedis;* grego: *pous-podos.*

Derivados e compostos:

Peão: indivíduo que anda a pé.
Pedal: peça dos pianos e outros instrumentos.
Pedestre: o que anda a pé.
Pedicuro: homem que se dedica aos cuidados dos pés.
Pediforme: que tem forma de pé.
Pedestal: suporte de uma estátua ou coluna.

Ossos

Locuções diversas:

Ter apenas a pele e os ossos: estar muito magro.
Estar molhado até os ossos: estar muito molhado.
Quebrar os ossos de alguém: bater cruelmente.
Ossos do ofício: dificuldades de um ofício.
Ir até à moela dos ossos: penetrar profundamente, extremamente.

Família da palavra:

Latim: *os;* grego: *osteon.*

Dericvados e compostos:

Ossatura: a estructura dos ossos.
Ossada: quantidade de ossos.
Ossamento: esqueleto.
Ósseo: relativo aos ossos.
Ossíduo: osso pequenino.
Ossificação: acto de ossificar.

Ossívoro: que come ossos.
Ossudo: que tem grandes ossos.
Ossuário: depósito de ossos humanos.
Osteogênese: formação dos ossos.
Osteologia: tratado dos ossos.

Nervos

Vulgarmente, a palavra nervo se emprega para designar todo tendão, todo ligamento.

Empregos metafóricos:

Motor principal: o ouro é o nervo da guerra.
Fôrça, vigor: êle tem nervos.
Corda de um instrumento de música: os nervos de um violão.

Diversas locuções:

Estar com os nervos à flor da pele: estar muito nervoso.
Ataque de nervos: espasmos acompanhados, ou não, de movimentos convulsivos, de gritos e de choros.

Família da palavra:

Latim: *nervum;* grego: *neuron.*

Derivados e compostos:

Nervoso: que pertence aos nervos. Afecção nervosa. Figurado: um homem nervoso, que tem muito vigor. Um estilo nervoso.
Nervosamente: de maneira nervosa.
Nervura: nome das saliências que formam os nervos nas costas de um livro. Filete saliente na superfície das fôlhas.
Nervosismo: modificação do sistema nervoso: Irritabilidade dos nervos.
Nevralgia: dor viva, sentida no caminho dos nervos.
Nevropata: aquêle que sofre dos nervos.
Nevropatia: doença nas funções do sistema nervoso.
Nevrosado: diz-se de uma pessoa atacada de nevrose.
Nevrose: nome dado às doenças do sistema nervoso.
Enervar: tirar a fôrça física, debilitar.
Enervante: que enerva.

Neurastenia: fraqueza da fôrça nervosa.
Neurologia: ciência que trata dos nervos.

SANGUE

Empregos metafóricos:

As crianças, por semelhança a seus pais. Os sentimentos inatos de afeição que se tem pelos pais.

A raça. O sangue negro. Mistura de sangue: cruzamento de raça.

Diversas locuções:

Cobrir alguém de sangue: ferir de tal modo alguém que a cobre de sangue.

Suar água e sangue: fazer todos os esforços.

Fazer ferver o sangue: estar impaciente excessivamente.

O sangue ferver nas veias: estar cheio de fogo, de energia.

Gelar o sangue: alguma coisa que causa grande mêdo.

Subir o sangue à cabeça: ficar encolerizado.

Ter sangue nas veias: ter um carácter enérgico, resoluto.

Não ter mais uma gôta de sangue nas veias: estar amedrontado.

Estar sedento de sangue: estar ávido de mortes.

Fazer correr o sangue: ser causa de uma guerra, de uma luta sangrenta.

Pagar alguma coisa com seu sangue: morrer por alguma coisa feita.

Lavar uma injúria com o sangue: ferir ou matar o autor dessa injúria.

As ligações de sangue: as ligações de uma família.

Príncipes de sangue: os príncipes da casa reinante.

Direito de sangue: o direito que dá o nascimento.

Família da palavra:

Latim: *sanguis, sanguinis;* grego: *haima.*

Derivados e compostos:

Sangrento: molhado de sangue, misturado com o sangue. Morte sangrenta, morte violenta com efusão de sangue.

Sangüíneo: tipo caracterológico onde predomina o sangue, temperamento sangüíneo. Da côr do sangue.

Sangüinário: que gosta de verter sangue humano. Luta sangüinária: luta cruel. Lei sangüinária: lei cruel.

Sangüinolento: tinto de sangue. Um encontro sangüinolento.

Ensangüentar: cobrir de sangue. Figurado: cobrir de mortos. Ensangüentar sua vitória.

Hemoglobina: matéria corante tinta de sangue.

Hemopatia: doença do sangue em geral.

Hemoptisia: parada do sangue.

Hemorragia: perda do sangue.

A PELE

Epiderme: camada exterior e semitransparente. A derme: tecidos que constituem a camada profunda. A pele contém diversas glândulas, das quais as glândulas sebáceas, que secretam uma substância gordurosa, e as glândulas sudoríparas, que secretam o suor. As papilas são pequenas eminências na superfície da pele. Os poros são aberturas minúsculas da superfície da pele.

Empregos metafóricos e locuções diversas:

Sentido figurado: a vida. Defender sua pele.

Membrana coriácea em certas carnes.

Não ter nada mais a não ser a pele dos ossos: estar muito magro.

Vender caro sua pele: defender-se vigorosamente.

Entrar na pele de um personagem: no teatro, representar com grande naturalidade.

Família da palavra:

Latim: *pellis* e *cutis;* grego: *derma* e *diphtera.*

Aspectos e particularidades:

A pele pode ser fina, suave, aveludada, acetinada, lixante, ou grossa, espêssa, rugosa: rude ao tocar.

Pele pilosa, peluda; coberta de pêlos.

A pele pode se apresentar com outros aspectos accidentais, como manchas, estar sujeita a certas afecções. Alguns exemplos:

Furúnculo: tumor produzido por uma inflamação do tecido subcutâneo.

Eczema: designa diversas doenças da pele caracterizadas pelas secreções.

Acné: formada de pústulas pouco extensas.

Urticária: afecção parecida àquela produzida pelo contacto com a urtiga.

Úlcera: ferida com perda de substância.

CORAÇÃO

É o órgão central da circulação do sangue.

A parte central ou a parte essencial de uma coisa: o coração de um fruto, o coração de uma cidade, o coração da questão.

Locuções diversas:

Ter o coração na mão.

Estar com o coração aos pulos: estar muito nervoso.

A palavra é corretamente empregada, no figurado, com o sentido de o conjunto de poder afectivo; por oposição, as faculdades de espírito. Exemplo: é necessário velar pela formação do coração das crianças.

Mais freqüentemente e mais simplesmente tem o sentido de afeição, amor. O coração de u'a mãe. Dar o coração.

No sentido de delicadeza moral: ter um bom coração, um coração de ouro. Não ter coração. Bem-aventurados os corações puros.

No sentido de zêlo, ardor. Trabalha com o coração.

Com o coração aberto: sinceramente, com abandono.

Coração de leão: grande coragem.

Coração de tigre: carácter duro, insensível, cruel.

Coração de pedra, de mármore, etc.: dureza, insensibilidade.

Achar o caminho do coração: achar o meio de chorar.

Sem coração: sem sensibilidade.

Família da palavra:

Latim: *cor cordis;* grego: *cardia.*

ESTÔMAGO

É uma víscera em forma de saco na qual começa a digestão dos alimentos.

Locuções diversas:

Tem um estômago de avestruz: ter uma grande facilidade para digerir tudo.

Ter o estômago vazio: estar com muita fome.

Família da palavra:

Latim: *stomachus* ou *gaster* (ventre).

Gástrico: que tem relação com o estômago. O suco gástrico.

Gastrite: inflamação da membrana interna do estômago.

Gastralgia: nevralgia do estômago.

Gastro-enterite: inflamação simultânea da mucosa do estômago e do intestino.

ESTATURA

É a medida em altura de um homem (de um animal).

Um homem é grande, alto. Pode ter uma altura gigantesca, desmesurada.

Ou pode ser pequeno, ou de altura média.

Gigante: aquêle cuja estatura excede o ordinário.

Colosso: pessoa de uma fôrça e de um talhe extraordinários.

Anão: aquêle que tem a altura inferior ao normal.

Gnomo: é o nome dado pela lenda aos anões disformes e sobrenaturais.

Pigmeu: homem muito pequeno.

Boneca: pessoa pequena, insignificante, bem apresentada.

VOLUME DO CORPO

A corpulência designa a grossura e grandeza do talhe do homem. Um homem corpulento é aquêle que tem corpulência, que é grande e gordo.

A obesidade é o excesso de gordura, que se acumula na barriga.

Carnudo é aquêle que tem bastante carne.

Pançudo é aquêle que tem um ventre grande.

MAGREZA

O homem magro é aquêle que não tem carne, que tem pouca gordura.

Magricela se diz da pessoa muito magra.

Ossudo: aquêle em que os ossos são grandes e salientes.
Esquelético: pessoa que de tão magra parece um esqueleto.
Descarnada: pessoa que não tem carne.
Dessecada: emagrecida.
Uma múmia, ao figurado, é uma pessoa sêca e magra.
Um espectro, no figurado, é uma pessoa grande e magra.

BELEZA FÍSICA

O corpo humano pode ser belo, bem formado, bem conformado, bem torneado, harmonioso, bem proporcionado, de bela forma.

A beleza física pode ser fina, delicada, regular, escultural, plástica, fresca; pode ser também nobre, majestosa; ou amável, encantadora, brilhante, radiosa, sedutora, irresistível, perfeita, ideal; ou casta, inocente, graciosa; ou também afetada, langorosa, fria, etc.

Um homem soberbo é um homem de uma beleza que se impõe.
Esplêndida: usa-se para exprimir uma beleza que chama a atenção.
Uma beleza completa é uma beleza perfeita.
Chama-se o sexo feminino também de belo sexo.

Em sentido figurado:

Uma ninfa: uma jovem bela e bem feita.
Uma deusa: uma mulher com um porte nobre.
Um Apolo: jovem de uma beleza perfeita.
Um Adônis: jovem que possui beleza efeminada.
Para exprimir a beleza feminina pode-se dizer uma Vênus.
Seduções são os atrativos das mulheres.

EXERCÍCIOS COM SINÔNIMOS

ANAIS, CRÔNICAS, COMENTÁRIOS, FASTOS, MEMÓRIAS, RELAÇÕES, ANEDOTAS, BIOGRAFIAS

(*extraídos da obra de Roquette Pinto*)

Por todos êstes modos se escreve a história ou se preparam materiais para ela.

Os *anais* são histórias cronológicas divididas por anos, como os periódicos por dias, e limitam-se a manifestar os factos singelamente, sem ornato na narração e sem reflexões, o que só pertence à história pròpriamente dita.

As *crônicas* são a história dos tempos, dividida pela ordem das épocas; tais são as de nossos antigos reis e as das ordens religiosas. A esta classe pertencem as gazetas e periódicos que relatam o que diàriamente sucede.

Os *comentários* não passam de um bosquejo de história ou uma história escrita com concisão e brevidade, limitada a um só assunto. Tais são os de Júlio César.

Os *fastos* são como tábuas ou antes calendários que, em forma de registro público, nos sentam em breve espaço, por dias e meses, as festas e diversões solenes, as alterações autênticamente provadas que se verificaram na ordem pública, os actos, os novos estabelecimentos, as origens importantes dos sucessos e as notícias das pessoas ilustres que mais merecem ser conhecidas da posteridade. Tais são as fastos consulares que tanta luz dão à história romana.

As *memórias* só se consideram materiais para a história; seu estilo deve ser livre e desembaraçado, e nelas se podem

desenvolver e discutir os factos e entrar em muitas particularidades impróprias da história.

A *relação* é uma narração circunstanciada ou descrição minuciosa de qualquer emprêsa, viagem, etc. Seu mérito consiste principalmente na exactidão e utilidade dos pormenores, e em que o colorido que se dá ao estilo seja natural e próprio.

Anedota, segundo a origem grega, significa a relação de coisas não publicadas antes; porém, geralmente se entende por anedota uma obra em que se descobrem factos secretos, particularidades curiosas, que aclaram os arcanos da política e os ocultos manejos que produziram grandes acontecimentos.

Biografia, segundo a origem grega, quer dizer escritura da vida de algum homem célebre; também se chama *vida;* e significam êstes dois vocábulos a história do homem em todos os instantes e circunstâncias de sua vida, considerando — o qual em si é, não só como homem público senão como particular, e analisando suas acções e escritos.

ABORRECER, ODIAR, ABOMINAR, DETESTAR, EXECRAR

Usadas comumente como sinônimos as palavras *aborrecer, odiar, abominar, detestar, execrar* apresentam diferenças. Todos êstes verbos indicam um sentimento de aversão a algum objecto, mas em diferente grau e por diversos motivos. *Aborrece-se* o que nos causa desgôsto ou é objeto de antipatia. *Odeia-se* quase sempre por capricho, por inveja, por paixão. O ódio é a ira inveterada, diz Cícero. O ódio em nenhum caso deixa de ser baixo e indigno de uma pessoa honrada e generosa. *Abominamos,* quando repelimos com horror algo torpe, irreligioso ou que ofende nossa crença. *Detestamos* aquilo que desaprovamos ou condenamos. *Execramos* as coisas ímpias, sacrílegas.

ACABAR, CONCLUIR, FENECER, PERECER, MORRER, FINAR-SE, FALECER

Todos êstes verbos representam a acção de chegar ao fim, mas com relações acessórias diferentes, que constituem a distinção de suas significações.

Acabar representa a acção de chegar ao têrmo ou fim de uma operação. *Concluir* representa a acção no deixar a coisa completa. A diferença entre êstes dois verbos é pouco perceptível, pois usa-se comumente como sinônimo, entretanto vejamos alguns exemplos que nos esclarecerão: Amanhã acabarei de escrever; acaba de chegar, etc. Em nenhum dêstes exemplos pode-se usar o verbo concluir, porque não se trata directamente de uma coisa finalizada e completa por meio da conclusão, mas sim de uma acção que cessa. *Fenecer* é chegar ao fim do prazo ou extensão própria da coisa que fenece. *Perecer* é chegar ao fim da existência, cessar de todo, e às vêzes por desastre. *Finar-se* exprime pròpriamente o acabamento progressivo do ser vivente. *Falecer* é fazer falta acabando. *Morrer* é acabar de viver, perder a vida. Exemplos: Muitas vêzes se acaba a vida antes que se tenha acabado a mocidade. Falece o homem quando passa desta vida para a outra. Morre tudo quanto é vivente, também as plantas morrem. Perece ou há de perecer tudo quanto existe. Perece um edifício, uma cidade, e não morre, nem se fina, nem falece.

ADMIRAÇÃO, ASSOMBRO, PASMO

Quando vemos coisa nova que não conhecíamos e que em si é admirável, recebemos uma impressão agradável que chamamos *admiração;* se a coisa vista é do gênero daquelas que inspiram terror, experimentamos *assombro;* quando a *admiração* cresce ao ponto de causar como que uma suspensão da razão, chamamos-lhe *pasmo.* Estas palavras formam uma gradação. Exemplo de Vieira: "Deixai-me fazer um reparo, digno não só de admiração, mas de assombro e de pasmo." Admira-se uma paisagem, um acontecimento inédito nos assombra; uma tragédia causa-nos pasmo.

DESCOBRIR, INVENTAR, ACHAR

Descobrir é pôr patente o que estava coberto, oculto ou secreto, tanto psíquica como fìsicamente; é achar o que era ignorado. O que se acha estava visível ou aparente, mas fora de nosso alcance actual ou de nossa vista. Uma coisa perdida, podemos achar, mas não descobrir. Descobrir exige que a coisa descoberta seja nova, seja desconhecida. Por exemplo: descobre-se uma mina. Acha-se uma pessoa em

casa, mas não se descobre porque não estava oculta. Colombo descobriu a América.

Inventar corresponde ao latim *invenire* na sua significação restrita de discorrer, achar de novo, e exprime a acção daquele que, pelo seu engenho, imaginação, trabalho, acha ou descobre coisas novas, ou novos usos, novas combinações de objectos já conhecidos. Por exemplo: a mecânica inventa as ferramentas, a física acha as causas e efeitos.

PREDIZER, ADIVINHAR, PROFETIZAR, PROGNOSTICAR, PRESSAGIAR

Predizer é o gênero e os outros vocábulos pertencem como espécie.

Predizer vem do verbo latino *predico* e significa literalmente dizer uma coisa antes que aconteça sem declarar por que modo dela se soube, nem fazer conhecer o grau de autoridade que merece quem a prediz. Tal pertence aos outros sinônimos.

Adivinhar, em latim, *divino*, era entre os pagãos predizer o futuro por uma espécie de inspiração que êles supunham divina, donde veio *divinatio;* hoje, é conjecturar por certos sinais ou pressentimentos sôbre o futuro e às vêzes acertar com o que há de acontecer.

Profetizar é verbo grego e vale o mesmo que dizer antes ou predizer, com a diferença que é têrmo bíblico e teológico e tem a significação restrita de anunciar as coisas futuras em virtude do espírito de profecia. Quem faz o anúncio destas coisas futuras é o profeta, que possui um dom sobrenatural de conhecer o que virá.

Prognosticar é verbo grego, e significa, em linguagem da ciência, predizer por meio de discurso certo ou conjectural da natureza dos objectos sôbre que se faz o prognóstico. Exemplo: os políticos e estadistas fazem prognósticos, os astrólogos fazem prognósticos acêrca de acontecimentos futuros fundados na influência dos astros. O médico, após estudar o diagnóstico, pode fazer um prognóstico a respeito do têrmo da doença ou da crise da mesma.

Pressagiar é o verbo latino *praesagio*, e significa pressentir, ter pressentimento, por uma espécie de intuição interior de que se não sabe dar razão, pelo qual se prediz alguma coisa futura.

* * *

Servem êstes exemplos como orientação para exercícios de sinonímia. De posse de um dicionário, podem-se estabelecer os sinônimos e caracterizar o que os distingue.

Para desenvolver-se a memorização, deve-se exercitar a formação de frases em que os mesmos sejam empregados.

LIVROS ACONSELHÁVEIS

Relacionamos, a seguir, além dos livros já recomendados em nossas obras anteriores, mais alguns, de grande utilidade.

Há grande dificuldade para encontrar em português algumas das obras aconselhadas, mas, das que abaixo discriminamos, algumas têm edições recentes.

Ética, de Aristóteles.
Instituições oratórias, de Quintiliano.
Discursos, de Cícero.

Fábulas de La Fontaine (há uma edição da Livraria e Editôra Logos).

Livros de Apólogos e Lendas.
Dicionários de Sabedoria.
"Ariel" e *"Motivos de Proteu"*, de Redó.
"Campanha civilista", de Rui.
"Diálogos", de Platão.
"Retórica", de Aristóteles

"Assim Falava Zaratustra", de Nietzsche (edição da Livraria e Editôra Logos).

"Curso de Oratória e Retórica".
"Técnica do Discurso Moderno".
"Curso de Integração Pessoal".
"Sociologia Fundamental" e *"Ética Fundamental".*
"Antologia de Famosos Discursos Brasileiros" - 1.ª e 2.ª séries.
"Métodos Lógicos e Dialécticos" — 2 volumes.
"Filosofias da Afirmação e da Negação".
"Antologia de Famosos Discursos Estrangeiros".

(Todos êstes últimos livros foram editados pela Livraria e Editôra Logos Ltda.).

Êste livro foi composto e impresso para a Livraria e Editôra LOGOS Ltda., na Gráfica e Editôra Minox Ltda., à rua Mazzini n.º 167, em fevereiro de 1961
São Paulo