

Estudo do discurso religioso sob a perspectiva da *Nova Retórica*

Moisés Olímpio Ferreira¹

A Nova Retórica proposta por Chaïm Perelman e seus sucessores trouxe nova luz aos estudos retórico-argumentativos e abriu espaço para a análise da persuasão em diversos tipos de discurso, inclusive no religioso. O orador, na intenção de obter adesão, procura adequar-se ao(s) auditório(s) que pretende alcançar, busca adaptar-se aos juízos de valores reconhecidos, à dóxa² admitida por seu público. Como apóia os seus argumentos sobre esse conjunto reconhecido e partilhado de valores e paixões, ele constrói e modela o seu êthos de acordo com as representações coletivas pré-existentes. A nossa pesquisa visa a refletir sobre os procedimentos retóricos empregados pelo orador com vistas ao assentimento do auditório. O corpus é constituído pelo discurso do apóstolo Paulo diante dos gregos de Atenas, registrado em Atos dos Apóstolos. Como base teórica, servimo-nos dos conceitos da Nova Retórica relativos às estratégias argumentativas. Quanto à gramática da língua grega, utilizamos o arcabouço teórico de Henrique Murachco, para quem a tradução deve levar em conta as relações semântica, lógica, orgânica e funcional da língua. A partir da relação discursiva entre enunciador e enunciatário e da verificação das adaptações e estratégias retóricas do primeiro em função do segundo com fim argumentativo, o presente estudo contribui para as discussões ainda atuais sobre as condições de produção dos enunciados e de seus objetivos. Por haver aplicação de teorias modernas na análise de textos antigos, os resultados da pesquisa interessarão não só a teólogos mas também a todos os demais estudiosos de textos religiosos.

Palavras-chave: Discurso religioso, Nova Retórica, orador, auditório, apóstolo Paulo.

1. Introdução

A Retórica Antiga dedicou significativo espaço para o estudo dos processos argumentativos. Constituída pela *inventio*, *dispositio*, *elocutio*, *actio* e, posteriormente, pela *memoria*, a Retórica foi definida como a arte de falar ou de escrever de modo a conduzir o ouvinte a aceitar o ponto de vista do orador, isto é, a ganhar ou a intensificar a adesão do auditório às teses apresentadas à aquiescência. Em Aristóteles, ela é a arte de procurar, em qualquer situação, os meios de persuasão disponíveis e, o seu material são as questões dialéticas em que se examinam os raciocínios prováveis, as probabilidades, as conclusões verossímeis, as crenças, o mundo das opiniões gerais.

¹ Doutorando do Programa de Pós-Graduação de Filologia e Língua Portuguesa (FFLCH-USP), sob a orientação da Prof^a Dr^a Lineide Salvador Mosca e do Prof. Dr. Henrique Graciano Murachco. E-mail: moisesolim@yahoo.fr.

² Em nossa transcrição, preferimos as formas acentuadas *êthos* (*caráter, modo de ser*) - para diferenciar de *éthos* (*costume, hábito*)-, *lógos*, *páthos* e *dóxa*, o que está de acordo com a acentuação da língua original.

Na Retórica (I,1356^{ss.}), as provas de persuasão fornecidas pelo discurso são de três espécies: umas residem “no caráter moral de quem fala” (en tw/ hqei tou/ legontoj), outras, “no modo como se dispõe o ouvinte” (en tw/ ton akroathn diaqei hai, pwj) e outras, “no próprio discurso” (en autw/ tw/ logw), pelo que esse mostra ou parece mostrar.

A argumentação se dá pelo *êthos* “quando o discurso é dito de tal maneira a construir o orador de modo confiável” (oñtan outw lecqh/ o/ logoj wñste axiopiston poihsai ton legonta). Isso ocorre por meio do *lógos* (sumbainein dia. tou/ logou) e não por meio de alguma opinião prévia. Indo mais além em relação à importância do *êthos discursivo*, o estagirita chega a afirmar que é “quase como dizer que o caráter porta a principal prova” (scedon wj eipeih kuriwtathn ecei pistin to. hqoj).

A segunda espécie está relacionada à disposição dos ouvintes, às paixões que eles são levados a sentir. Desse modo, a persuasão ocorre “por meio dos ouvintes, quando à paixão, sob o efeito do discurso, eles forem levados; pois não de modo semelhante atribuímos juízos ao sentirmos tristeza e alegria, ou amor e ódio” (dia. de. twh akroatwh, oñtan eij paqoj upo. tou/ logou proacqwñsin\ ou gar omoi wj apodidomen taj kriseij lupoumenoi kai. cairontej h; filouhnej kai. misouhnej).

Persuade-se os ouvintes pelo *lógos* quando “por meio do discurso eles creem, quando mostramos o que é verdadeiro ou o que parece [verdadeiro] a partir das coisas que persuadem em relação a cada caso” (dia. de. tou/ logou pisteupousin oñtan al hqej h; fainomenon deixwmen ek twh peri. eñkasta piqanwh).

A reintrodução dos estudos da *Retórica* na modernidade, feita pelos trabalhos de Chaïm Perelman e seus sucessores, recupera o conceito aristotélico de raciocínio dialético e propõe novas reflexões sobre o discurso argumentativo. De maneira complementar à Lógica Formal – em que os fenômenos sociais poderiam ser avaliados sob os mesmos parâmetros da matemática–, a *Nova Retórica* apresenta uma lógica dos juízos de valor relativa não ao verdadeiro, mas ao preferível, cujas premissas são constituídas por proposições geralmente aceitas e, portanto, pertencentes ao âmbito do verossímil, plausível, mutável, contingente, questionável, isto é, das impressões, aparências e ambiguidades, com o objetivo de convencer e persuadir. Não há interesse nas provas da demonstração lógico-dedutiva, nos métodos rigorosos de conhecimento incontestável da Analítica, nas proposições necessárias, nos raciocínios demonstrativos e impessoais, mas sim, nas provas argumentativas que permitem discernir o melhor ponto de vista. Desse modo, é natural que não haja assentimento pela submissão coercitiva, mas pela decisão e participação.

Como podemos verificar, a teoria da argumentação fundamenta-se na existência (entre o evidente e o irracional, entre o necessário e o não-necessário) de uma via intermediária que é o caminho do razoável; ela contempla a dimensão pragmática, os efeitos práticos do raciocínio; seu alvo é a constituição de uma “lógica do preferível”.

Mas a ação argumentativa não é evidente, não é dada aprioristicamente; ela é resultado, sim, de um conhecimento prévio entre os interlocutores. Como afirmam Perelman & Olbrechts-Tyteca (2000:16): “...toda argumentação visa à adesão dos espíritos e, por isso mesmo, pressupõe a existência de um contato

intelectual". Como seu objetivo é causar "uma mudança na cabeça dos ouvintes..." (PERELMAN, 1999:304), obtendo ou aumentando a adesão à tese apresentada, é preciso reconhecer que ela ocorre em função do auditório ao qual o orador deverá conhecer e adequar-se³: "...um erro sobre este ponto pode ser fatal para o efeito que ele quer produzir..." (PERELMAN, 1987:237).

Assim, é em relação ao auditório que os discursos deverão ser ajustados, pois "o importante... não é saber o que o próprio orador considera verdadeiro ou probatório, mas qual é o parecer daqueles a quem ela (a argumentação) se dirige" (PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA, 2000:26-7); o êxito depende dessa condição, pois "se quiser agir, o orador é obrigado a adaptar-se a seu auditório..." (idem, p. 22). Se se deseja argumentar, é necessário "pensar nos argumentos que podem influenciar seu interlocutor, preocupar-se com ele, interessar-se por seu estado de espírito" (idem, p.18).

A persuasão, portanto, ocorre quando o orador parte daquilo que o auditório já admite, estabelecendo a seguir uma relação entre o universo de crenças (*dóxa*) já existentes e o que se busca fazer admitir (idem, p. 23). Ao realizar escolhas formais para a expressão escrita, ele procura harmonizar o discurso ao(s) auditório(s) que pretende alcançar, busca adequar-se aos juízos de valores reconhecidos, aos *habitus* admitidos por seu público. Ao apoiar seus argumentos sobre o que está partilhado, sobre as paixões e os valores admitidos, ele modela o seu *êthos* – a imagem que pretende projetar de si - de acordo com as representações coletivas preexistentes. Meyer (1993:126), ao tratar sobre a força argumentativa do caráter do orador, diz: "Ao aceitarmos o que diz, porque está 'bem colocado para o dizer', porque 'conhece a questão', aceitamos aderir ou partilhar com ele".

Como a *imagem ética* do orador é construída em função daquela que ele tem da audiência, os ajustes lhe serão fundamentalmente necessários se ele quiser mostrar vínculo pessoal com a *dóxa* admitida e provocar consentimento e participações mental e emocional. Desse modo, as escolhas linguísticas sofrerão as acomodações, as coerções e os ajustes exigidos pelo *páthos* que se impõe como agente diante do *eu* que fala. Como afirmam Barthes (1975:203): "Ete são os atributos do orador(...). São os traços de caráter que o tribuno deve mostrar ao auditório (pouco importa a sua sinceridade) para causar boa impressão: são suas aparências. (...) O orador enuncia uma informação e, ao mesmo tempo, afirma: sou isso e não aquilo".

Aqui, *êthos* e *páthos* se integram haja vista que a comunhão dos espíritos e as operações persuasivas serão estabelecidas por meio da representação que um faz do outro. Ao comentar as idéias de Perelman, Amossy (2005:124) afirma:

³ Perelman (2004b:145-6) afirma: "A adaptação ao auditório não se refere somente a questões de linguagem, pois não basta que o auditório compreenda o orador para que dê sua adesão às teses que este apresenta a seu assentimento. Para persuadir o auditório é necessário primeiro conhecê-lo, ou seja, conhecer as teses que ele admite de antemão e que poderão servir de gancho à argumentação".

O orador apóia seus argumentos sobre a *doxa* que toma emprestada de seu público do mesmo modo que modela seu *ethos* com as representações coletivas que assumem, aos olhos dos interlocutores, um valor positivo e são suscetíveis de produzir neles a impressão apropriada às circunstâncias.

O orador constrói sua própria imagem em função da imagem que ele faz de seu auditório, isto é, das representações do orador confiável e competente que ele crê ser as do público.

Em mão dupla, enquanto o enunciador cria a representação de si – a que Aristóteles, devido à sua força persuasiva, estava inclinado a considerar como a principal prova argumentativa – e a de seu enunciatário, e faz o sentido vir à existência por meio do seu modo de dizer, por este, a audiência reconhece o caráter de quem fala (reconstitui linguisticamente a imagem do enunciador) e (re)constrói o sentido, avaliando-os, atribuindo-lhes graus de identificação, aceitando ou não a sua legitimidade. Enquanto, por um lado, a intenção do orador nesse processo de criação si⁴ e do outro por meio da palavra é obter autoridade e garantir o sucesso do empreendimento oratório, determinando comportamentos e opiniões, por outro lado, a audiência é co-produtora do discurso, é sujeito co-enunciador cuja imagem estabelece coerções, é ser agente diante do *eu* que fala.

2. Análise do *corpus*

Paulo era judeu e foi na qualidade de judeu que recebeu sua comissão evangelística. Após a teofania que teve e a vocação que recebeu no caminho de Damasco, ele se autodenominou *enviado de Jesus Cristo através da vontade de Deus* (apostoloj Cristou/ Vhsoul dia qel hmatoj qeoul - *Efésios* 1.1). A quem foi enviado? A resposta ele mesmo nos dá em *Romanos* 11.13: eimi egw. eqnwh apostoloj (*eu sou apóstolo* [enviado] *dos gentios*).

Nessa sua incumbência, diante de um mundo cultural muito maior do que a sua formação religiosa, valeu-lhe o conjunto dos conhecimentos adquiridos entre os gentios, pois as suas epístolas também revelam grande domínio da língua grega, das idéias filosóficas populares e das habilidades retóricas (KOESTER, 2005b:114). Ele se movia no mundo helenizado como se estivesse em seu *habitat* natural e usava argumentativamente a experiência que supomos compartilhar com a sua audiência, pois a força teológica de seus ensinamentos está relacionada ao diálogo que mantinha com o seu público (DUNN, 2003:803).

Em sua visita a Atenas (*Atos* 17.22-34), os meios de persuasão utilizados em sua pregação foram diversos. Detectamos, de início, o *efeito de cumplicidade* pelo uso do vocativo (*Homens atenienses*, v. 22), que quer produzir uma relação imediata entre eu/tu. No mesmo versículo, encontramos a argumentação

⁴ Perelman (2004b:180) afirma: “A eficácia da argumentação, o fato de exercer sobre o auditório uma influência de maior ou menor importância, depende não apenas do efeito dos argumentos isolados, mas também da totalidade do discurso, da interação entre argumentos entre si, dos argumentos que acodem espontaneamente ao espírito de quem ouve o discurso. O efeito do discurso é condicionado notadamente pela idéia que o auditório faz do orador. O *ethos* do orador, como assinalou Aristóteles, desempenha um papel inegável no modo como o discurso é recebido”.

baseada na *sedução* (*como muito tementes aos deuses vos estou contemplando*, v. 22), isto é, no incentivo que busca, pela avaliação positiva, orientar o auditório de uma maneira tal que possa ser conduzido à crença.

Foi empregado o recurso à *simpatização* entre orador e auditório pelo uso do pronome *nós*, que produz o *efeito de identificação*. O “nós inclusivo” permite a anulação de distâncias e busca, em determinado aspecto, a assimilação entre as partes, como é possível perceber quanto à origem do homem e à universalidade da presença de Deus (vs. 27-8). A enálage do número de pessoas – a permutação do *eu* e do *tu* pelo *nós* - mostra que o orador quer confundir-se com o auditório e, portanto, é *figura* (PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA, 2000:202) pela qual se empenha em criar ou confirmar a *comunhão* com o auditório.

Há o apelo para o *argumento de autoridade* baseado no conhecimento enciclopédico dos ouvintes. Assim, embora o *toul* (*dele/desse* – v. 28) em Arastos indicasse Zeus e em Paulo se referisse a I^owah, as características de ambas as divindades arroladas (vv. 24 a 28) - mesmo aquelas relativas ao lugar de habitação e à total completude de Deus em si mesmo - já faziam parte do conjunto de crenças do auditório, o que reforça o *efeito de identificação*, de compartilhamento da dóxa pré-existente. Ao evocar os poetas gregos, o orador mostra a si mesmo, expõe-se abertamente aos seus ouvintes por meio do que diz: “...quem invoca uma autoridade se compromete: não há argumento de autoridade que não repercuta em quem o emprega” (PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA, 2000:350). Assim, põe-se na dependência do valor que é atribuído ao discurso citado, submetendo a si mesmo a julgamento.

Por esse recurso estar total e nitidamente condicionado ao prestígio da fonte, ele pode ser valorizado ou desvalorizado conforme coincida ou não com a opinião do orador ou com a do auditório. Como os ouvintes deram atenção ao evangelista, aparentemente sem retrucar, possivelmente o discurso baseou-se em concepções, opiniões, convicções próprias da cultura grega. Se considerarmos que a pessoa de Paulo era totalmente desconhecida e insignificante no contexto helênico ateniense e que o seu *êthos* teve que ser construído inteiramente pelo discurso, o bom uso do recurso à autoridade reconhecida pela audiência acrescentou peso significativo ao conteúdo que propunha.

A representação que constrói de si indica um orador competente e autorizado a dizer o que diz. No v. 23, ele se apresenta como simples informante: *então, em relação ao que não-conhecedores sois piedosos, isso eu a vós vou anunciar*, mas no v. 30 é o próprio Deus que - por meio de seu legítimo representante ordenado, de seu porta-voz - anuncia os oráculos: *portanto, Deus tendo olhado de cima os tempos do não-conhecimento, agora, em relação às coisas, está anunciando a todos os homens, por toda parte, mudar de mente*. Dessa forma, o discurso paulino passa a ser o de Deus e se esse *status* for confirmado pelos ouvintes a sua legitimidade ficará incontestável.

Pelos discursos disponíveis, é bem perceptível que em Paulo subjaziam os ensinamentos das *Escrituras* judaicas. Porém, a construção dos seus discursos sempre objetivava a *comunidade efetiva dos espíritos* (PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA, 2000:16), o que raramente satisfazia os judeus de sua época. Ao

procurar mostrar vínculo pessoal com os valores que os ouvintes já possuíam e ao provocar com isso consentimento e participação mental, o orador alcançou a atenção dos gregos que tanto lhe era cara.

Outra estratégia argumentativa foi o anúncio em forma de *palavra revelada* (vv. 23 a 27^a) que cria o *efeito de afastamento* entre enunciador e sua enunciação e, portanto, o de “verdade”. Essa manobra dá ao discurso sagrado a simulação da auto-enunciação, pois se mostra sem mediador. Essa manobra vai ao encontro do *êthos* competente do orador que se mostra como um simples anunciante da voz celeste, sem inferir no conteúdo da mensagem.

Por repetição, Paulo a seguir reforça o conteúdo do dito, presentificando-o, a fim de produzir reações (vv. 27^b a 29). No Tratado da Argumentação (2000:197-8), encontramos a *repetição* entre as *figuras de presença* que produzem o *efeito de permanência* do objeto do discurso na consciência do auditório, reforçando o seu valor, intensificando a sua existência, fazendo crer na sua realidade. Essa presença amplificada desperta e move as cargas afetivas para chegar à adesão e à ação, como afirma Oléron (1993:62): “...la répétition est une condition de maintien, d’entretien, des charges affectives⁵”.

Ao levar o auditório ao confronto direto com a divindade (v. 30), o orador aplica a argumentação baseada na *intimidação* - que quer coagir os recalcitrantes a se submeterem ao discurso -, firmando assim a sua autoridade e a legitimidade do anúncio que assevera punição contra os descrentes. A intenção é atingir a audiência, não só intelectualmente, mas também por meio das cargas afetivas que servem como condutoras e produtoras de crenças e de ações.

A percepção desses procedimentos discursivos mostra-se valiosa à análise na medida em que revelam a concepção e o valor que o orador tem em relação a seus ouvintes, pois estes são caracterizados pela atitude adotada a seu respeito, pela maneira de julgá-los e de tratá-los.

Referências bibliográficas

AMOSSY, Ruth. O *ethos* na intersecção das disciplinas: retórica, pragmática, sociologia dos campos. In: AMOSSY, Ruth (Org.). *Imagens de si no discurso - a construção do ethos*. Tradução de Dilson Ferreira da Cruz *et alii*. São Paulo: Contexto, 2005.

ARISTOTLE. *Art of Rhetoric*. English Translation by John Henry Freese. London: Harvard University Press, 2000.

BARTHES, Roland. *A retórica Antiga*. In: COHEN, Jean *et alii*. *Pesquisas de Retórica*. Tradução de Leda Pinto Mafra Iruzun. São Paulo: Editora Vozes, 1975.

DUNN, James D.G. *A teologia do apóstolo Paulo*. Tradução de Edwino Royer. São Paulo: Paulus, 2003.

KOESTER, Helmut. *Introdução ao Novo Testamento. História, cultura e religião do período helenístico*. Volume 2. Tradução de Euclides Luiz Calloni. São Paulo: Paulus, 2005.

MEYER, Michel. *Questões de Retórica: Linguagem, Razão e Sedução*. Tradução de António Hall. Lisboa: Edições 70, 1993.

⁵ “A repetição é uma condição de manutenção, de conservação das cargas afetivas”.

MURACHCO, Henrique Graciano. Língua Grega. Visão Semântica, Lógica, Orgânica e Funcional. 2ª. edição, vol. 1 e 2. Petrópolis, Editora Vozes/ Discurso Editorial, 2003.

OLÉRON, Pierre. L'argumentation. Col. "Que sais-je?", nº2087, Paris: P.U.F., 1993.

PERELMAN Chaïm & OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. Tratado da argumentação. Tradução de Maria Ermantina Galvão. São Paulo: Martins Fontes, 2000.

PERELMAN, Chaïm. Argumentação. In: Enciclopédia Einaudi, v. 11, Imprensa Nacional - Casa da Moeda, 1987.

_____. Império retórico: retórica e comunicação. Portugal: ASA,1993.

_____. Retóricas. Tradução de Maria Ermantina de Almeida Prado Galvão. 2ª. edição. São Paulo: Martins Fontes, 2004a.

_____. Lógica Jurídica. Tradução de Vergínia K. Pupi. 2ª. edição. São Paulo: Martins Fontes, 2004b.

The Greek New Testament (GNT), edited by Kurt Aland, Matthew Black, Carlo M. Martini, Bruce M. Metzger, and Allen Wikgren, in cooperation with the Institute for New Testament Textual Research, Münster/Westphalia, Fourth Edition (with exactly the same text as the Nestle-Aland 27th. Edition of the Greek New Testament). In: Software "Bible Works". Copyright © 1995 Michael S. Bushell.

Anexo

Discurso de Paulo aos gentios não convertidos de Atenas (Atos 17.22-34)

22. Staqei j de. I oth Paul o j en mesw| tou| VAreipou pagou e fh\ andrej VAqhnaibi(kata. panta wj deisidaimonesterouj uma j qewrwA

Tendo se posto em pé, Paulo, no meio da colina de Ares, dizia: *Homens atenienses, de acordo com todas as coisas, como muito tementes aos deuses vos estou contemplando;*

23. diercomenoj gar kai. anaqewrwh ta sebasmata umwh euron kai. bwmon en w| epegegraptol\ VAgnwstw| qewA o j ouh agnoouhte j eusebeite(touto egw. katagge| lw umi hA

Pois atravessante e contemplante cuidadoso dos objetos de veneração de vós, encontrei por acaso também um altar no qual fora inscrito: "A um não-conhecido deus". Então, em relação ao que não-conhecedores sois piedosos, isso eu a vós começo a anunciar.

24. o' qeoj o' poihsaj ton kosmon kai. panta ta. en autw| outoj ouranou/ kai. ghj uparcwn kurioj ouk en ceiropoihtoij naoij katoikei/

O Deus, o que fez o mundo e as coisas todas, as nele, esse, de céu e de terra sendo Senhor, não em templos feitos por mãos está habitando,

25. oude. upo. ceirwh anqrwpi,nwn qerapeuetai prosdeomenoj tinoj(autoj didouj pasi zwhn kai. pnohn kai. ta. panta\

nem pelas mãos humanas está recebendo cuidados, necessitante de alguma coisa; ele [é] dante a todos vida e respiração e todas coisas;

26. epoihsen te ek enoj pah eqnoj anqrwpwn katoikeih epi. pantoj proswpou thj ghj(orisaj prostetagenouj kairouj kai. taj oroqesiaj thj katoikiaj autwh

fez, a partir de um só, toda a raça de humanos habitar sobre toda a face da terra - tendo estabelecido limites aos tempos ordenados e à fixação da habitação deles -,

27. zhteih ton qeon eiv ara ge yhl afhseian auton kai. eufoien(kai, ge ou makran apo. enoj ekastou himwh uparcontaA

para buscar a Deus se é que poderiam então apalpá-lo e poderiam encontrá(-lo), mesmo não estando longe de cada um de nós -,

28. en autw| gar zwmen kai. kinoumeqa kai. esmen(wj kai, tinej twh kaql uma j poihtwh eirhkasin\ tou/ gar kai. geno j esmen.

pois nele estamos vivendo e estamos nos movendo e estamos existindo, como também alguns dos poetas entre vós disseram: Desse, pois, também raça somos.

29. genoj oua uparcontej tou/ qeou/ ouk oifei, lomen nomizein crusw/ h' argurw/ h' liqw/ caragmati tecnhj kai. enqumhsewj anqrwpou(to. qeibn eiñai omoionã

portanto, raça sendo de Deus, não estamos devendo considerar a ouro, ou à prata, ou à pedra, a um trabalho de entalhe de arte também de reflexão humana, o divino ser semelhante.

30. touj men oua cronouj thj agnoiaj uperidwn o` qeoj(ta. Nuh paragge, lei toij anqrwpoij pantaj pantacou/ metanoieih(

Portanto, Deus tendo olhado de cima (desprezado) os tempos do não-conhecimento, agora, em relação às coisas, está anunciando a todos os homens, por toda parte, mudar de mente,

31. kaqoti esthsen hmeran en h| mel lei krinein thn oikoumenhn en dikaiosunh(en andri. W| wfrisen(pistin parascwn pašin anasthsaj auton ek nekrwhã

segundo o que estabeleceu um dia em que vai julgar o mundo, que é habitado, em justiça, no homem que pôs à parte, concedente a prova a todos, tendo-o levantado de entre os mortos.

32. AKousantej de anastasin nekrwh oi` men ecleuazon(oi` de. eiñan\ akousomeqa, sou peri. tou, tou kai. pal inã

Tendo ouvido (depois que ouvirem) em relação à ação de levantar de mortos, uns caçoavam, outros disseram: Ouviremos de ti a respeito disso ainda de novo;

33. ouftwj o` Paul oj exhl qen ek mesou autwhã

desse modo Paulo saiu do meio deles.

34. tinej de. andrej kol lhqentej autw/ episteusan(en oij kai. Dionusioj o` AAreopagi, thj kai. gunh. onomati Damarij kai. efteroi sun autoij.

Mas alguns homens, tendo se juntado a ele, creram, entre os quais também Dionísio, o areopagita (membro da corte da colina de Ares) e uma mulher, chamada Damaris, e outros com eles.