

Aggio, Juliana Ortégosa

*Razão e desejo: uma comunicação persuasiva em Aristóteles*

# ANAIS DE FILOSOFIA CLÁSSICA

## RAZÃO E DESEJO: Uma comunicação persuasiva em Aristóteles

Juliana Ortégosa Aggio  
UFBA

---

**RESUMO:** Pensar que algo é melhor, mas desejar fazer o seu contrário: eis o dilema ético que todos enfrentamos e que também foi objeto de reflexão do filósofo estagirita, Aristóteles. O problema reside em saber como podemos conciliar o pensamento com o desejo, ou seja, como podemos desejar isto mesmo que pensamos ser o melhor a ser feito. Esta conciliação pressupõe, na filosofia aristotélica, uma boa comunicação entre a razão e o desejo. O ponto problemático é saber como o pensamento ou a razão (*logos*) se comunica com esta parte de nós não racional e, muitas vezes, avessa aos ditames da razão, o desejo (*orexis*). O objetivo deste texto, portanto, é compreender como ocorre a comunicação entre a razão e o desejo e, conseqüentemente, qual seria o limite da atuação da razão sobre o desejo segundo Aristóteles. É sabido que esta comunicação se efetiva por meio de elogios e censuras, sendo certamente persuasiva. Trata-se de uma razão que se esforça por convencer o desejo a seguir o que ela diz que é correto. E se o desejo pode e deve ser persuadido pela razão, então ele é uma capacidade não racional que, em alguma medida, raciocina ou, nas palavras de Aristóteles, participa (*metexein*) da razão. A dificuldade, portanto, é estabelecer o limite desta racionalidade inegavelmente atribuída ao desejo pelo estagirita, pois, se, por um lado, não se deve confundir desejo e razão, por outro, tampouco o desejo seria uma faculdade surda à voz da razão e incapaz de se comunicar com ela.

**PALAVRAS-CHAVES:** Razão, desejo, persuasão, educação, Aristóteles.

**ABSTRACT:** To think that something is better, but desire to do the opposite: this is the ethical dilemma we all face and this was also object of reflection for the Estagirita's philosopher, Aristotle. The problem is to know how we can conciliate thought with desire, i.e., how we can desire what we think it is the best thing to be done. This conciliation presupposes, in the Aristotelian philosophy, a good communication between reason and desire. The problematic point is to know how thought or reason (*logos*) communicates with our non-rational part and often averse to the dictates of reason, the desire (*orexis*). The objective of this text, therefore, is to understand how communication occurs between reason and desire and, consequentially, what would be the limit of reason acting on desire according to Aristotle. It is well known that this communication is effective through praise and censure, certainly being persuasive. This is a kind of reason that strives to convince the desire to follow what she says that is right. And if desire can and should be persuaded by reason, then it is a non-rational capacity that, in a certain way, ratiocinates, or, in Aristotle's, participates (*metexein*) in reason. The difficulty is, therefore, to establish the limit of that rationality undeniably attributed to the desire by the estagirita, for, if, on the one hand, we should not confuse desire and reason, on the other, nor the desire would be a deaf faculty to the voice of reason and unable to communicate with her.

**KEYWORDS:** Reason, desire, persuasion, education, Aristotle.

---

Aggio, Juliana Ortigosa

*Razão e desejo: uma comunicação persuasiva em Aristóteles*

## I.

Por vezes nos encontramos em uma situação que nos exige refletir e aconselhar-se a si mesmo; outras vezes, ouvimos conselhos dados por outro, como os familiares e amigos. Todavia, nem sempre de fato ouvimos. Ou, às vezes ouvimos, mas não seguimos este ou aquele conselho, mesmo acreditando em certa medida que segui-lo seria o melhor. E, neste diálogo consigo mesmo, há algo em nós que nos impulsiona a agir como que independentemente de nós mesmos, contrariando o que pensamos que é o melhor a ser feito. Certamente, todos nós já vivemos uma espécie de guerra interna entre pensar que algo é melhor, mas desejar fazer o seu contrário. É exatamente por isso que todos nós, segundo Aristóteles, devemos educar o desejo a desejar aquilo que pensamos ser melhor. O problema reside em saber como o pensamento ou a razão (*logos*) se comunica com esta parte de nós não racional e, muitas vezes, avessa aos ditames da razão, o desejo (*orexis*).

Falar sobre a comunicação entre a razão e o desejo não é algo tão evidente à primeira vista. A dificuldade está na compreensão do próprio termo comunicação, pois compreender que a razão seja naturalmente uma capacidade propositiva não é difícil, mas, se estamos falando de comunicação, então se pressupõe que a outra parte, o desejo, ou diz algo, ou ao menos compreende o que foi dito, pois que certamente se comunica com a razão de alguma maneira. O ponto é que, para Aristóteles, o desejo não é uma faculdade naturalmente capaz de emitir enunciados. Todavia, no caso dos homens, ela é capaz de ouvir e falar a mesma voz que a razão, quando o desejo já fora habituado para tanto. Quando não fora, o desejo parece assumir uma voz discordante da razão. O que não é evidente é saber a origem desta voz discordante. Ao que parece, a voz concordante nada mais é do que uma repetição uníssona do que diz a razão, todavia, discordar da razão significa não ouvi-la e, ainda, dizer algo contrário ao que ela diz. Se o caso da concordância uníssona é próprio da alma harmônica do virtuoso, o caso da discordância revela propriamente o conflito moral, como veremos. Assim, a comunicação parece ocorrer na medida em que a razão procura persuadir o desejo a seguir o que ela pensa ser o melhor e desejo, por sua vez, ora é persuadido e concorda, ora não é persuadido e discorda da própria razão.

Aggio, Juliana Ortigosa

*Razão e desejo: uma comunicação persuasiva em Aristóteles*

## II.

A comunicação entre razão e desejo parece ser perfeita quando falamos de escolha deliberada, pois esta é o “intelecto desiderativo ou o desejo pensante”, como define o filósofo em EN VI 2 (1139b6-7), ou seja, há uma perfeita comunhão entre desejar e raciocinar no ato de escolher, afinal a escolha é um desejo oriundo da escolha deliberada ou um “desejo deliberativo”, que incide sobre o último meio, princípio este da ação deliberada. Assim, a enigmática frase lançada por Aristóteles se torna clara: “a escolha deliberada será, então, o desejo deliberado do que está em nosso poder, pois decidindo em função de ter deliberado, desejamos conforme à deliberação” (EN III 5, 1113a10-12). O desejo conforme a deliberação é o desejo deliberado, portanto, a escolha deliberada (*proairesis*). A frase expõe de modo sucinto a definição de escolha deliberada e a explica em seguida. Não há qualquer referência aqui aos três tipos de desejo que incidem sobre o fim (querer, apetite e impulso). A razão, diante de um fim desejado por um dos três tipos de desejo, investiga os melhores meios para realizá-lo e avalia moralmente a ação a ser realizada. Esta capacidade de pesar razões, investigar os meios e ainda suscitar na alma um desejo por determinada ação, gerando-se assim uma decisão ou escolha, é chamada por Aristóteles de deliberação. Pois bem, a deliberação é, por excelência, um ato da razão prática e o prudente é aquele que bem delibera<sup>1</sup> e a prudência é assimilada à boa deliberação<sup>2</sup>. Esta operação racional, a deliberação, certamente atua no interior da alma não racional como que engendrando nela um desejo por realizar o que fora deliberado. Há, aqui, uma razão capaz de desejar ou um desejo capaz de pensar. Pode-se dizer que, aqui, não há propriamente uma comunicação entre dois elementos independentes, mas um monólogo<sup>3</sup>. A razão delibera e o desejo segue. Aqui, de fato, estamos bem próximos do moderno conceito de vontade. A diferença é o objeto deste desejo. O meio e não o fim é objeto do desejo deliberado.

Agora, quando nosso alvo é o desejo pelo fim, o rumo muda, as águas começam a ficar agitadas e turvas e a razão não consegue mais navegar com tanta facilidade. A barreira se

---

<sup>1</sup> Cf. EN VI 8.

<sup>2</sup> Cf. EN VI 10.

<sup>3</sup> Enquanto querer, impulso e apetite são engendrados na parte não racional desiderativa, a escolha parece ser engendrada em uma região híbrida da alma entre a razão e o desejo, i.e., ela é engendrada por uma razão capaz de desejar e isto é evidente a partir da seguinte passagem: “Querer, impulso e apetite são todos desejos, já a escolha é comum ao pensamento (*dianoia*) e ao desejo (*orexis*) (*De Motu* 6, 700b23-24).

Aggio, Juliana Ortigosa

*Razão e desejo: uma comunicação persuasiva em Aristóteles*

impõe com nitidez e Aristóteles é claro: a parte desiderativa é não racional, mas capaz de participar (*metexein*) da razão. A razão, no âmbito dos desejos pelo fim, terá que se esforçar mais para se mover no interior do querer (*boulêsis*), do apetite (*epithumia*) e do impulso (*thumos*). A persuasão, neste momento, será uma arma indispensável. A comunicação persuasiva entre razão e desejo efetivamente começa.

### III.

Aristóteles afirma, em *Ética Nicomaqueia* I 13, que a parte não racional do virtuoso é mais capaz de ouvir (*eukoôteron*) à razão que a do controlado (*enkrates*); e sobre todas as coisas, ela tem a mesma (*homo*) voz (*phônê*) ou é capaz de “falar a mesma voz” (*homophônêô*) que a razão (1102b27-28). Diante do que foi dito, a pergunta inicial que devemos fazer é a seguinte: o que significa dizer que a parte não racional fala a mesma voz que a racional? Isso significa que ela tem a mesma estrutura linguística que a razão? Seria o desejo uma capacidade propositiva? O filósofo nos diz que a parte não racional é capaz de ouvir a razão e até mesmo ter a mesma voz que a razão, como no caso do virtuoso, em que desejo e razão falam uníssonos; todavia, desta afirmação não poderíamos inferir que o desejo seja ou possa se tornar uma capacidade propositiva. Dizer que o desejo é capaz de formular e emitir proposições é dizer que ele é essencialmente racional, e isso, certamente, provocaria a assimilação da faculdade desiderativa à intelectual. Aristóteles, por sua vez, é claro ao dizer que o intelecto é essencialmente racional, e que, portanto, ele é a única faculdade capaz de articular sons não significativos de modo a compor sons significativos, i.e., nomes e verbos e, portanto, proposições e discursos<sup>4</sup>; enquanto o desejo é racional apenas por participação e não em si mesmo, ou seja, ele capaz de ouvir e repetir as proposições formuladas pela razão, sem ser, ele mesmo, capaz de criá-las.

Certamente, o desejo é um movimento ou atividade da alma não racional que pode participar da razão, o que é evidente pelas límpidas palavras do estagirita ao comparar o desejo humano com a faculdade nutritiva: “uma outra natureza da alma também se mostra ser não-racional, participando, porém, em certa medida, da razão” (1102b13-14). A excelência do desejo, por sua vez, se traduz pela sua máxima concordância com a razão, como ocorre no

---

<sup>4</sup> Cf. *De Int.*, 2, 16a19-29.

Aggio, Juliana Ortigosa

*Razão e desejo: uma comunicação persuasiva em Aristóteles*

caso do virtuoso (1102b25-29). Como nos diz Jonathan Lear, o desejo deve exercer bem sua atividade comunicativa, pois a virtude ética nada mais é do que o bom exercício desta atividade comunicativa do desejo<sup>5</sup>.

Se o desejo virtuoso é capaz de falar a mesma voz da razão é porque ele escuta, é persuadido, obedece e, por fim, segue o diz a razão. A obediência do desejo em relação à razão é fruto desta capacidade de escutá-la bem e segui-la. E escutá-la bem é o mesmo que ser persuadido pela razão. A razão, por sua vez, exerce plenamente sua função prática quando não apenas determina os bons meios, mas, também, quando persuade o desejo a desejar certo fim. Se a razão é capaz de persuadir o desejo, então o desejo, por sua vez, deve ser capaz de ser deixado persuadir. E quando Aristóteles afirma explicitamente que o desejo pode ser persuadido pela razão, ele está pressupondo que desejar é distinto de sentir calor, dor, ou fome, pois não faz sentido tentar persuadir alguém a não sentir essas coisas<sup>6</sup>, mas faz toda a diferença em termos educacionais tentar persuadir alguém (ou a si mesmo) a desejar ou não desejar certas coisas, ou seja, enquanto algumas sensações, como as mencionadas, não estão sob o nosso poder, o desejo está, em alguma medida, sob o nosso poder e esta medida é dada justamente pelo poder de persuasão da razão em relação ao desejo. Com efeito, a persuasão (*peithô*) pressupõe a atuação da razão (*logos*) e, por persuasão, acreditamos (*pistis*) em algo, e por acreditarmos, temos certa opinião (*doxa*), e se temos certa opinião sobre o que é bom ou ruim, desejamos e agimos nesta ou naquela direção, como nos ensina Aristóteles em seu *De Anima* III, 3 (428a23). Isso significa que a persuasão exercida pela razão é fundamental para o direcionamento e, portanto, educação de nossos desejos e ações.

Agora, que tipo de persuasão seria esta se não há um par de falantes, mas um que fala – a razão – e outro que ouve – o desejo? O desejo é como a audiência de uma razão que lhe elogia, censura, exorta e, assim, o direciona para onde ela pensa ser melhor. Como diz o filósofo: “a advertência e toda censura e exortação indicam que a parte não-racional é persuadida pela razão” (*EN* I 13, 1102b34). Trata-se, em alguma medida, do que poderíamos chamar de *diálogo consigo mesmo*. Certamente, a obediência ou concordância do desejo em relação à razão se segue não de uma imposição autoritária de ordens e deveres, mas de um

---

<sup>5</sup> Nas palavras de Lear: “a excelência desta parte da alma não racional consiste em comunicar – ouvir e falar com a razão” (LEAR, 2014).

<sup>6</sup> Cf. *EN* III, 5, 1113b22-29.

Aggio, Juliana Ortigosa

*Razão e desejo: uma comunicação persuasiva em Aristóteles*

trabalho de convencimento. Neste sentido, a interpretação de Cooper<sup>7</sup> parece ser mais plausível do que a de Grönroos<sup>8</sup>, pois, enquanto o primeiro enfatiza a capacidade de entender que possui o desejo por participar da razão, capacidade esta certamente limitada, como a de uma criança que ouve os conselhos ou elogios e censuras de um adulto, o segundo discorda de Cooper ao dizer que a parte não racional não compreende os argumentos ou considerações, mas simplesmente obedece à razão por autoridade.

Conforme defende Cooper, este entendimento do desejo é limitado. Aristóteles se refere ao tipo de razão ou discurso que persuade em uma frase bastante curta: “a parte apetitiva e, em geral, desiderativa participa de certo modo da razão, na medida em que ouve (*katêkoon*) e obedece (*peitharchikon*), do mesmo modo como dizemos prestar atenção à razão (*echein logon*) do pai e dos amigos, mas não do modo como dizemos ter razão na matemática” (*EN* I 13, 1102b30-2). Esta razão, portanto, da qual participa o desejo é uma razão que diz respeito à ação e faz uso de argumentos persuasivos, enquanto razão na matemática diz respeito às abstrações matemáticas e faz uso de inferências demonstrativas. O desejo, por sua vez, é de certo modo (*pôs*) persuadido por esta razão prática e persuasiva, o que significa dizer que ele não é persuadido plenamente, como a razão de outra pessoa poderia ser, quando um adulto procura persuadir outro, mas como o desejo da mesma ou de outra pessoa poderia ser, como quando um adulto procura persuadir uma criança. O desejo, portanto, opera de modo análogo a uma criança e compreende como uma criança é capaz de compreender, portanto, não seria capaz de reconstruir os argumentos que lhe foram apresentados e dizer sim ou não apresentando, por sua vez, outros argumentos por conta própria. O desejo compreende não de modo pleno, pois não possui plenamente a razão. A sua compreensão é tão limitada, parcial ou “intuitiva” como parece ser a de uma criança. Trata-se de uma persuasão que pressupõe o outro como possuindo uma racionalidade limitada, infantil, em desenvolvimento. Em termos gerais, esta parece ser a característica dada pelo estagirita ao fenômeno da persuasão do desejo.

Ao contrário do que parece defender Grönroos, Aristóteles, a meu ver, nos diz explicitamente que o desejo precisa ser persuadido pela razão para que ele possa obedecê-la. Ele não será adestrado de modo a mecanicamente seguir à razão. Não se trata de uma

---

<sup>7</sup> COOPER, 1996, pg. 91.

<sup>8</sup> GRÖNROOS, G., 2007, pg. 254.

Aggio, Juliana Ortigosa

*Razão e desejo: uma comunicação persuasiva em Aristóteles*

obediência fanática ou cega<sup>9</sup>, mas de uma obediência concedida. O desejo, portanto, será educado nos moldes aristotélicos e mesmo grego da educação. Ou seja, a obediência, em termos de educação das emoções e desejos, se dá pela persuasão e não pela força de uma imposição legal ou moral. A força da persuasão está antes na sedução argumentativa e no acordo consentido do que na imposição.

O que diferencia o virtuoso das demais figuras é que nele a sua parte não racional ouve a racional de modo a ser facilmente persuadida. Facilmente, i.e., sem conflito, como ocorre com as figuras do controlado (*enkratês*) e do descontrolado (*akraticos*). O desejo, amparado por opiniões e imaginações contrárias à reta razão, pode ser veementemente resistente e mesmo intransigente, como ocorre no descontrole (*akrasia*). Neste caso, o desejo, mais particularmente o apetite deseducado, guia a ação sem empregar a persuasão, pois ele não poderia persuadir já que não possui por si mesmo o elemento racional. No caso do controlado, a razão guia a ação por meio da persuasão e agir por persuasão é agir não por força, mas voluntariamente<sup>10</sup>. Nesses casos, a parte não racional não está tão permeável à parte racional de modo a se deixar persuadir pela razão. Em poucas palavras, enquanto o desejo é conforme à razão na alma do virtuoso, na alma em conflito, o desejo ora é conforme (como no autocontrole), ora é contrário (como no descontrole).

O conflito existe quando algum desejo segue não a reta razão, mas uma opinião contrária, como ocorre com o apetite no caso do descontrole. A opinião de que “todo doce é prazeroso” e a percepção de que “isto é doce”, conjugada com o apetite excessivo pelo doce leva o descontrolado a comer o doce, contrariando a sua razão que lhe diz para evitar o doce. Neste caso descrito pelo filósofo<sup>11</sup>, o apetite não ouve nem segue a razão, mas sim a opinião contrária à reta razão (*orthos logos*). Certamente, a opinião sobre o prazer do doce foi mais persuasiva do que o conhecimento de que isto lhe faria mal. No caso do controlado, por outro lado, a reta razão é mais persuasiva do que a opinião contrária. Isso porque o seu apetite não é

---

<sup>9</sup> Exatamente como afirma Cooper, 1988, pg. 33-4.

<sup>10</sup> Como diz o filósofo, “por um lado, a persuasão é oposta da força e da necessidade, e o controlado (*enkratês*) é conduzido por aquilo que ele foi persuadido, e procede não por força, mas voluntariamente. O apetite, por outro lado, não conduz tendo persuadido, pois não participa da razão” (*EE* II 8, 1224a38-b3). Devemos acrescentar, quando deseducado o apetite não é capaz de participar da reta razão. Neste sentido, o controlado se diferencia do obstinado, pois ele “não se altera por causa da emoção e do apetite, de modo que ele é mais facilmente persuadido (*eupeistos*) quando for a ocasião, mas os obstinados não se atêm à razão, de modo que eles são atraídos pelo apetite e muitos cedem aos prazeres” (*EN* VII, 9, 1151b8-12). Sobre a diferença entre o uso da força e o uso da persuasão, ver também *Política* V, 4, 1304b16.

<sup>11</sup> Cf. *EN* VII, 3.

Aggio, Juliana Ortigosa

*Razão e desejo: uma comunicação persuasiva em Aristóteles*

forte o suficiente para lhe arrastar na direção contrária, o que significa dizer que, mesmo tendo em sua alma uma opinião contrária conjugada com um apetite, o controlado não cedeu. A opinião não é, ela mesma, capaz de mobilizar o indivíduo, mas o desejo que lhe acompanha sim. O apetite excessivo e maléfico é efetivamente contrário à reta razão. A opinião é contrária na medida em que acompanha a atuação ou mobilização do apetite<sup>12</sup>. O apetite, por sua vez, não é capaz de discordar da razão emitindo, por si mesmo, proposições contrárias. Ele é uma força contrária não racional que encontra voz em uma opinião concomitantemente contrária. Não se trata, portanto, de simplesmente fazer calar a opinião contrária, mas de educar o desejo contrário em termos de persuasão<sup>13</sup> e habituação. Este sim é capaz de mobilizar o agente, não a opinião.

É evidente que o desejo não raciocina por si mesmo e indício disto é que o filósofo comumente usa uma linguagem metafórica para se referir ao desejo que diz algo ou raciocina. Por exemplo, ao dizer que a parte desiderativa é também racional, Aristóteles faz a seguinte ressalva em seguida: então também será preciso dizer que a parte racional é dupla: “uma propriamente e em si racional, a outra como capaz de ouvir em certa medida o pai” (*EN* I 13, 1103a3). Enquanto o intelecto é em si mesmo racional, o desejo é racional por participação, ou seja, na medida em que é capaz de ouvir a razão, como uma criança é capaz de ouvir ao pai. Sendo assim, dizer que o desejo tem voz não significa dizer que ele tenha *logos* ou se expresse por meio de proposições. As crianças e os animais têm voz, embora não sejam racionais de distintas maneiras: enquanto a criança é privada de razão por certo período de tempo, pois naturalmente a tem em potência e tende a desenvolvê-la, os outros animais são absolutamente privados de razão, portanto não deixarão de ser irracionais<sup>14</sup>. Ou seja, a nossa

<sup>12</sup> Como diz Aristóteles: “a opinião não é contrária por si mesma (*kath' autên*), mas por concomitância (*kata sumbebêkos*), pois o apetite é contrário, mas não a opinião” (*EN* VII 3, 1147a2-3).

<sup>13</sup> Como afirma Speight sobre o poder de transformação e cura da persuasão: “A persuasão deve ter não apenas o senso de uma convicção a partir da qual alguém age voluntariamente, não forçosamente, mas também uma ‘abertura para ser mudado’ no sentido em que Aristóteles mencionou ‘curabilidade’” (2005, pg. 222). Isso significa, continua o autor, que a persuasão tem o poder de encorajar a criança a se mover na direção da ação adulta e o acrático e o encrático na direção da virtude (2005, pg. 224).

<sup>14</sup> Enquanto a voz (*phônê*) é a expressão de sons significativos, de sinais (*sêmeion*) que manifestam algo, o *logos* é a articulação de sons de modo a compor símbolos (*sumbolon*), i.e., nomes (*onoma*) e verbos (*rêma*) (*De Int.* 2). A matéria (*hulê*) do *logos*, por sua vez, é a voz, pois a razão se exprime sobretudo por meio da voz (*GA*, V, 7, 786b21). Por exemplo, na *História dos Animais*, o filósofo usa *phônê* para os grunhidos do javali e de porcos no período de copulação, nascimento e desenvolvimento de seus filhotes (578a32). Ele também utiliza este termo quando se refere à voz dos pássaros (593a3-14). Ele também distingue a voz dos animais de outros sons que eles fazem, sons não articulados, como os barulhos dos peixes e o bater das asas dos pássaros (535b13-32). Para saber mais sobre a distinção entre *phônê* e *logos*, ver Labarrière, 1984.

Aggio, Juliana Ortigosa

*Razão e desejo: uma comunicação persuasiva em Aristóteles*

parte não racional não é originalmente propositiva, ao contrário da parte racional cuja expressão é o próprio *logos*. A expressão da parte não racional é a da *phônê* e não a do *logos*.

Também é metafórica a expressão que o filósofo usa ao dizer que o impulso, mal tendo ouvido a razão, *como que raciocina (hōsper sullogisamenos)* e manifesta-se imediatamente. No contexto em que se pretende provar que a acrasia por apetite é mais injusta e vergonha do que a por impulso, Aristóteles diz o seguinte:

o impulso, devido ao calor e à impetuosidade de sua natureza, embora ouça (*akousas*), não escuta a ordem (*epitagma akousas*), e se impulsiona (*hormâi*) para a vingança. Isso porque quando a razão (*logos*) ou a imaginação (*phantasia*) diz que um ultraje ou um desprezo foi recebido, o impulso, como que tendo raciocinado (*hōsper sullogisamenos*) que alguém desse tipo deve ser combatido, imediatamente se manifesta (*EN VII 6, 1149a30-4*).

O apetite deseducado, por sua vez, parece ser mais avesso à participação da razão do que o impulso deseducado que, ao menos em parte, ouve a razão: “o apetite, por outro lado, se a razão (*logos*) ou a sensação (*aisthêsis*) apenas diz que algo é prazeroso, ele se impulsiona para deleitá-lo. Portanto, o impulso como que ouve a razão (*logos*) de certo modo, mas o apetite não” (1149a34-6). Isso significa que, em termos gerais, é mais difícil educar e persuadir o apetite do que o impulso.

Do que foi dito, podemos concluir que o grau de comunicação entre o desejo e a razão varia de dois modos: conforme o tipo de desejo e conforme o tipo de disposição moral. Quanto ao primeiro item, o querer (*boulêsis*) é o desejo mais capaz de ouvir a razão, afinal ele é um desejo sobre o que pensamos ser bom<sup>15</sup>. O impulso, por sua vez, é parcialmente capaz de ouvir a razão e o apetite é o mais avesso aos conselhos da razão. Quando educados em uma alma virtuosa, a comunicação dos três tipos com a razão é excelente. Quando deseducados em uma alma viciosa, nenhum desejo é capaz de ouvir bons conselhos e o apetite governa aquele que é antes escravo de seu próprio desejo<sup>16</sup>. Já na alma dos conflituosos, os controlados e descontrolados, o apetite não ouve à razão de modo algum e o impulso a ouve em parte. O

<sup>15</sup> Como diz o filósofo: “ninguém quer o que não *pensa* ser bom” (*EN V 9, 1136b8*). Na *Retórica* I 10, diz que “o querer é um desejo pelo bem, pois ninguém quer algo senão quando pensa (*oiêthêi*) ser bom, enquanto a cólera e o apetite são desejos irracionais” (1369a1-5). Cf. também *DA III 10: 433a24*.

<sup>16</sup> No caso em que nenhuma participação é possível da razão no desejo e o desejo é surdo aos conselhos da razão, a comunicação inexistente; há como uma música de uma nota só: o desejo busca o prazer e a razão delibera os meios mais eficazes. Esses casos em que a razão não é mais escutada são tidos pelo estagirita como “incuráveis”, como a intemperança (*EN VII 8, 1150a22, b32; IX 3, 1165b18; X, 10, 1180a9*).

Aggio, Juliana Ortigosa

*Razão e desejo: uma comunicação persuasiva em Aristóteles*

querer, por sua vez, continua obedientemente seguindo o que a razão diz, embora não tenha força suficiente para vencer o apetite no caso do descontrolado e, no caso do controlado, consiga vencer a certo custo. Parece, então, que a disposição virtuosa é a expressão da excelência na comunicação entre o desejo e a razão, o melhor diálogo interno que poderia existir, a interação e integração mais harmoniosa da parte não racional com a racional.

Como vimos, a parte desiderativa da alma é não racional na medida em que não possui a capacidade de raciocinar por si mesma e é racional na medida em que possui a capacidade de ouvir bem e falar a mesma voz que a razão. Parece ser evidente que o desejo participa da razão na medida em que é capaz de se comunicar com ela, mas não é suficiente afirmar que há uma participação de tal tipo, é preciso dizer como exatamente se dá essa participação ou comunicação entre a razão e o desejo.

#### IV.

Aristóteles oferece um modelo que evidencia a relação de participação entre razão e desejo. Como vimos, o desejo participa da razão como se estivesse ouvindo (*katêkoon*) e sendo persuadido ou obedecendo (*peitharchikon*)<sup>17</sup> a um pai e aos amigos, ou seja, como uma criança que ouve bem e é persuadida pelas ordens e conselhos do pai ou de um amigo. Como dissemos, não se trata de um *logos* matemático, um *logos* que demonstra a verdade de objetos eternos e imutáveis, mas de um *logos* sobre o que deve ou não ser feito, um *logos* que persuade sobre a melhor ação a ser realizada, e que, portanto, seduz o desejo a lhe seguir. O desejo, por sua vez, é obediente na medida em que é persuadido e não por força ou coerção. De todo modo, o desejo nunca terá a autonomia racional que o intelecto possui. Ele será sempre uma criança que ora obedece, ora desobedece.

Na análise da temperança, Aristóteles também compara o desejo, no caso o apetite, com a criança e a razão com o seu tutor: “os apetites devem ser moderados e poucos, e nunca se oporem à razão (*logos*), - isto é o que chamamos de ser bem obediente (*eupeithes*) e comedido -, a parte apetitiva deve ser conforme a razão (*kata ton logon*), assim como uma criança deve viver em obediência ao seu tutor” (*EN* III 12: 1119b11-18). É preciso notar que a obediência é sempre fruto da persuasão, sendo obediente aquele que literalmente foi bem (*eu*)

---

<sup>17</sup> Cf. *EN* I 13, 1102b31-2.

Aggio, Juliana Ortigosa

*Razão e desejo: uma comunicação persuasiva em Aristóteles*

persuadido (*peithes*). No caso do temperante (*sôphrôn*), a parte apetitiva está em harmonia e fala a mesma voz (*sumphonein*) que a razão. O temperante é aquele que persegue os prazeres devidos e assim o faz segundo a reta razão (*hos ho orthos logos*)<sup>18</sup>. Assim, a excelência ou virtude do desejo será a de ouvir bem, repetir as palavras da razão e lhe ser obediente. A educação lhe fará obediente por ter sido habituado a ouvir e seguir a razão. Pretendo mostrar, por fim, que este *logos* que aconselha, ordena e persuade é essencialmente um *logos* retórico.

A relação que a razão pode estabelecer com o desejo não é de mando a ser seguido direta e imediatamente. O desejo parece ser mais resistente do que gostaria a nossa crença moderna no poder quase ilimitado da racionalidade. Em contrapartida, a concepção aristotélica de conflito moral torna patente o limite da razão no âmbito prático. Há conflito quando há um desejo conforme e outro contrário à razão. Por isso, a razão não estaria em uma situação de livre acesso ao desejo, tampouco poderia manipulá-lo ao seu bel prazer. É preciso um esforço argumentativo que persuade, seduza e conduza o desejo. E isto deve ocorrer não uma ou duas vezes, mas diversas vezes até que se forme certo hábito, ou seja, até que repetidas ações ocorram e certa disposição de desejar de certo modo se engendre em nós como uma segunda natureza. Uma vez alcançado o estágio firme e inabalável da disposição moral virtuosa, o desejo é mais facilmente conduzido pela razão. Chegar a este estágio, bem sabemos, não é obra de um dia, mas de muitos dias, de muitas ações a serem repetidas continuamente. Repetição esta que não é meramente mecânica ou irrefletida, mas que envolve persuasão e, portanto, reflexão sobre o que se está fazendo. A habituação para o bem agir implica um trabalho contínuo de convencimento do desejo a desejar o bem em vista dele mesmo, convencimento este que se fez por meio das boas razões para agir assim e não de outro modo<sup>19</sup>. Afinal, não basta plantar uma semente, é preciso cultivar constantemente o jardim para que ela floresça e permaneça firme e forte diante das intempéries e vicissitudes da vida. Vale, então, para a maioria, a seguinte fórmula: como a terra que deve ser cultivada para receber a semente, o desejo deve ser cultivado para ouvir a razão<sup>20</sup>.

---

<sup>18</sup> Cf. *EN* III 11: 1119a21.

<sup>19</sup> Neste ponto, mais uma vez discordamos de Grönroos que supõe que o desejo não pode ser convencido pela razão e que a sua educação seria feita em termos de habituação, excluindo, por sua vez, do hábito e da educação do desejo qualquer elemento cognitivo ou persuasivo. Distinguindo em termos absolutos experiência e raciocínio, Grönroos afirma literalmente que a habituação é “o processo ou mecanismo pelo qual a parte não-racional é posta em acordo com a razão, sem pressupor qualquer quantidade de raciocínio na parte não-racional da alma” (2007, pg. 264).

<sup>20</sup> Nas palavras do filósofo: “Com efeito, o argumento (*logos*) e o ensinamento (*didaxe*) certamente não têm poder sobre todos os homens, mas antes a alma de quem escuta deve ter sido cultivada previamente

Aggio, Juliana Ortigosa

*Razão e desejo: uma comunicação persuasiva em Aristóteles*

Como podemos perceber, o próprio filósofo, embora tenha explicitado que a razão se comunica com o desejo persuadindo-o e o desejo participa da razão sendo por ela persuadido, ainda assim, não nos fornece uma exposição detalhada e aprofundada sobre como ocorre exatamente esta persuasão. E perguntar sobre como ocorre a participação do desejo na razão nada mais é do que perguntar sobre o tipo de persuasão que está em jogo. Assim, recorrerei à *Retórica* de Aristóteles tendo em mente que, por esta via, poderei explicitar o tipo de persuasão a ser utilizado pela razão diante do desejo pelo fim. Esta razão trabalhará como um orador na produção de argumentos para convencer o desejo sobre o que é bom e sobre o modo moderado de se desejar o bem em vista dele mesmo.

## V.

A comunicação estabelecida entre a razão e o desejo não poderia ser dialética, tampouco seria uma espécie de demonstração científica. Não é dialética, porque não pressupõe uma interlocução com o desejo. O desejo não é capaz de dialogar respondendo ou fazendo perguntas. Tampouco a razão estaria empenhada em verificar possíveis contradições em nossos desejos, nem almejaria um desejo capaz de ser convencido das verdades filosóficas. A razão também não poderia proceder por demonstração científica, cujo objetivo é demonstrar por meio de verdades necessárias e imutáveis certo saber teórico. A razão, neste caso, tem que ser prática, no sentido de versar sobre as ações. Esta razão prática parece, por exclusão dos outros dois tipos de argumentação, proceder conforme a argumentação retórica, pois não se trata de verificar verdades ou falsidades em nossos desejos, tampouco de direcioná-lo para o âmbito científico ou filosófico. Trata-se de educá-lo a ser melhor do ponto de vista prático, portanto, de persuadi-lo a desejar o bem em vista dele mesmo, bem este apreendido pela reta razão. O *logos* envolvido nesta comunicação é necessariamente um *logos* retórico.

A razão é como um orador que fala sobre uma ação para um ouvinte, o desejo. E a finalidade do discurso é persuadir o ouvinte. Eis os três elementos básicos que compõem todo

---

(*prodieirgasthai*) por meio de hábitos em regozijar (*chairein*) e odiar o que for belo, como a terra que deve ser nutrida para receber a semente. Isso porque aquele que vive segundo os afetos (*pathos*), não escutará nem entenderá o argumento que tenta dissuadi-lo; e, se assim for, como convencê-lo a mudar? Em geral, o afeto parece não ser dominado (*hupeikein*) pela razão, mas por força. É preciso, portanto, que o caráter possua de antemão certa familiaridade com a virtude, tendo amor pelo que belo (*kalon*) e ódio pelo que é vil” (EN X 9: 1179b24-31)

Aggio, Juliana Ortigosa

*Razão e desejo: uma comunicação persuasiva em Aristóteles*

discurso retórico: aquele que fala, aquilo de que se fala e aquele que ouve<sup>21</sup>. O desejo ouvinte seria antes um espectador do que um juiz, pois não seria capaz de emitir julgamentos. A razão, por sua vez, tanto poderia aconselhar o desejo sobre o que é conveniente (*sumpheron*) e bom<sup>22</sup> ou prejudicial (*blaberon*) tendo em vista o presente ou o futuro<sup>23</sup>, e assim argumentar de modo a persuadi-lo ou dissuadi-lo, atuando semelhante a um orador de Assembleia que faz uso do discurso deliberativo. Também poderia a razão atuar como um juiz diante de nossos desejos, como um orador em um Tribunal que faz uso do discurso judicial, julgando se o que foi desejado ou se o que estamos desejando é justo ou injusto e acusar se for injusto e defender se for justo. Também poderíamos pensar em uma razão que atuaria como um orador que elogia ou censura um desejo no que há nele de belo (*kalon*) ou de vergonhoso (*aischron*), como um orador que usa do discurso epidítico<sup>24</sup>. É preciso deixar claro que faço aqui apenas uma analogia entre os gêneros de discurso retórico e os modos pelos quais a razão poderia persuadir o desejo.

Assim, por analogia ao uso do discurso persuasivo do orador, pretendo deixar mais inteligível esta comunicação de viés persuasivo da razão em relação ao desejo apenas no que for suficiente para a presente investigação. Também é manifesta esta relação em nossa vida quando realizamos uma espécie de diálogo conosco mesmos. Ora repreendemos, ora elogiamos certo desejo que surge em nossa alma. Ou mesmo outra pessoa repreende ou elogia certo desejo que temos. Certamente, o elogio (*epainos*) e a censura (*psogos*) são meios que o próprio filósofo explicitamente diz que a razão usa para persuadir o desejo<sup>25</sup> no que há nele de belo ou de vergonhoso e assim ela o faz seja em um solilóquio interior, seja quando um outro dialoga conosco. E isso somente pode ocorrer quando exprimimos nosso desejo em palavras ou ações.

Bem sabemos que tanto as *Éticas* como a *Retórica* tratam do elogio e da censura no que se refere, sobretudo, às ações<sup>26</sup>. Ora, se agimos livremente, voluntaria ou deliberadamente, agimos motivados por um desejo. Assim, elogiar ou censurar uma ação significa também elogiar ou censurar a intenção que a motivou. Ao se perguntar se a

---

<sup>21</sup> Cf. *Ret.* I 3, 1358b1.

<sup>22</sup> Sobre o bem enquanto objeto do discurso deliberativo, ver *Ret.* I 6, 1362b15-2, e, sobre o belo, ver *Ret.* I 9, 1366a34-b1.

<sup>23</sup> Cf. *Ret.* I 6, 1362a15.

<sup>24</sup> Cf. *Ret.* II 22, 1396a26-31.

<sup>25</sup> Cf. *EN* I 13, 1102b35.

<sup>26</sup> Cf. *Ret.* I 9, 1367b28.

Aggio, Juliana Ortogosa

*Razão e desejo: uma comunicação persuasiva em Aristóteles*

felicidade é objeto de elogio ou de honra, em *EN I 12*, Aristóteles nos diz que nós não elogiamos a felicidade e sim as ações que nos conduzem e constituem a própria vida feliz, pois “todo objeto de elogio é elogiado por ter certa qualidade e por se referir a algo” (1101b13). Pois bem, elogiamos certas ações por serem virtuosas e por serem relativas ao bem viver, fim último de todas as ações. E assim o filósofo conclui o assunto dizendo que “o elogio diz respeito à virtude, pois por ela fazemos ações belas” (1101b32); a felicidade, por sua vez, é objeto de honra e não de elogio. Aristóteles é enxuto no que diz respeito à temática do elogio, pois será na *Retórica* que tratará do assunto em maior detalhe, como ele mesmo afirma<sup>27</sup>. Na *Retórica*, o elogio é definido como “um discurso (*logos*) que exhibe a grandeza de uma virtude, portanto é necessário mostrar que as ações são virtuosas” (*Ret. I 9*, 1367b28-29). Disto podemos inferir que exibir a virtude de uma ação também significa exibir a virtude do desejo que a motivou<sup>28</sup>.

Ao que parece, é possível reconhecer um tipo de função racional que atua diretamente seja sobre a ação motivada por determinado desejo, seja sobre o próprio desejo, procurando educá-lo ao longo do processo de formação do caráter. No processo formativo, a razão que atua na educação dos desejos pode ser compreendida como uma racionalidade presente tanto nos conselhos, como nas censuras e elogios. Aliás, o elogio e a o conselho são uma espécie comum (*koinon eîdos*) de discurso, pois a diferença entre o conselho (*sumboulê*) e o elogio (*epainos*) é uma diferença lexical ou de expressão (*lexis*). Trata-se de uma mudança na posição da expressão (*lexei metatithenai*), o que é bastante útil quando sabemos o que devemos fazer e como devemos ser. Assim, tendo tal sabedoria prática, podemos fazer a seguinte mudança nas expressões segundo o filósofo:

por exemplo, ‘é preciso não se orgulhar do que se obtém por causa da sorte (*tuchên*), mas apenas do que se obtém por causa de si mesmo’. Quando se expressa assim, tem-se a força de uma sugestão (*hupothêkên*), mas será um elogio se expresso desse modo: ‘ele se orgulha não do que obtém por causa da sorte, mas do que obtém por causa dele mesmo’ (*Ret. I 9*, 1368a4-8).

Como se vê, entre o conselho e o elogio, há apenas uma mudança na expressão. O conselho pode expressar o que deve ser feito de modo mais geral e indireto, enquanto o elogio

<sup>27</sup> Cf. *EN I 12*, 1101b36.

<sup>28</sup> Isso é válido somente se esta ação estiver sendo feita com vistas à virtude, porque alguém pode fazer uma ação virtuosa com vistas a um fim perverso. Se este for o caso, a ação não seria propriamente virtuosa, mas apenas similar, do mesmo modo seria o desejo que a motivou.

Aggio, Juliana Ortigosa

*Razão e desejo: uma comunicação persuasiva em Aristóteles*

comumente se refere diretamente àquele que realizou bem uma ação. Ademais, também poderíamos acrescentar, como bem notou Speight<sup>29</sup>, que há uma diferença de direcionamento temporal: enquanto o conselho é usualmente prospectivo, pois aconselhamos sobre como se poderá agir no futuro (sendo a retórica deliberativa direcionada para o futuro), o elogio e a censura possuem antes um aspecto retrospectivo, pois incidem normalmente sobre uma ação que está ocorrendo ou que ocorreu (sendo a retórica epidítica direcionada para o presente). De todo modo, ambos emulam a boa ação e assim persuadem o desejo a desejar o que se deve. Enfim, ambos são discursos pelos quais a razão persuade o desejo ao que é correto desejar. Portanto, a razão prática parece ser capaz de persuadir ao exercer uma função emulativa ou admoestadora, função esta análoga ao discurso epidítico.

Falamos, basicamente, do papel da censura e do elogio na educação moral que se exprime de modo análogo ao discurso epidítico. Falamos agora de uma racionalidade corretiva que se exprime similarmente ao discurso judicial. Em determinados momentos, escrutinando o nosso passado, atuamos como juízes de nós mesmos, ora acusando a si mesmo como expressão de autocensura e se arrependendo por ter cedido a determinado desejo que motivou uma ação injusta, ora sendo acusado por outra pessoa e reconhecendo o erro ou defendendo-se ao dizer que não fora proposital ter cedido a certo desejo ou que não havia alternativa, e tantas outras justificativas. Ora podemos ser acusadores e réus de nós mesmos em momento de agudo conflito, quando oscilamos entre repreender ou simplesmente justificar determinado desejo. Diante de uma ação ou desejo, não é fácil julgar corretamente o erro e o acerto, pois tampouco é fácil definir o que é justo e injusto, e se foi justo ou não ter desejado isto ou aquilo. De todo modo, se a motivação da ação viciosa e injusta é um desejo vil e injusto, então acusar o erro moral de uma ação deste tipo é também acusar o desejo que a motivou. Por fim, é preciso deixar claro que os meios persuasivos ou as provas técnicas e não técnicas não são objetos de nossa investigação. É-nos suficiente saber que este tipo de discurso pode, por analogia, ser utilizado pela razão para convencer o desejo a desejar o que é justo. Do mesmo modo, persuadir-se de que o que se fez é injusto pode ser um bom início para não mais agir injustamente e, conseqüente e futuramente, passar a não desejar mais agir assim.

---

<sup>29</sup> Ver SPEIGHT, 2005, pg. 213. O autor acrescenta mais adiante (pg. 217) que, mesmo tendo o elogio e a censura, sobretudo, um aspecto retrospectivo, eles também podem atuar de modo prospectivo, pois um elogio diante de uma ação boa ou uma censura diante de uma má ação pode encorajar a busca pela realização da boa ação. Sobre este ponto, Nussbaum parece estar totalmente de acordo (1983, pg. 154).

Aggio, Juliana Ortigosa

*Razão e desejo: uma comunicação persuasiva em Aristóteles*

Comumente, o desejo que causa uma injustiça é o apetite e o que tem sede de justiça é o impulso e isso é evidente tanto na *Retórica* I 11, como na *Ética Nicomaqueia* VII 6, em que o filósofo defende que a *acrasia* por apetite é mais grave do que a *acrasia* por impulso, pois a primeira é própria daquele que comete uma injustiça e a segunda daquele que sofre uma injustiça, sendo o apetite o desejo que motiva a ação injusta e o impulso, o desejo de vingança por ter sido injustiçado. Quanto à *Retórica*, temos que os apetites não racionais “ocorrem sem consideração prévia (*hupolambanein*)”, enquanto os racionais (*meta logou*) “procedem da persuasão (*ek tou peisthênai*), pois são muitas as coisas em que há apetite de contemplar e de possuir por se ter ouvido (*akousantes*) e ter sido persuadido (*peisthentes*)” (1370a25-27).

Como se pode notar, não apenas nas *Éticas*, mas também na *Retórica*, Aristóteles afirma explicitamente que o desejo pode ouvir e ser persuadido, no caso, o apetite, desejo por excelência mais avesso à atuação da razão em seu interior. Mesmo sendo o menos permeável, certamente ele pode ser educado e aqui está posta a condição de possibilidade, a saber: ele pode ouvir e ser persuadido pela razão, tornando-se por isso mesmo um desejo com razão ou conforme a razão (*meta logou*), portanto, um desejo educado.

Falamos, basicamente, do papel da censura e do elogio que se exprime por meio do discurso epidítico, bem como do papel corretivo do discurso judicial. Falemos agora da racionalidade avaliativa que se exprime analogamente por um discurso deliberativo. Que o discurso deliberativo é um gênero que, por excelência, diz respeito à ação e, mais especificamente, à ação que conduz para a felicidade, é evidente<sup>30</sup>. Pois bem, o que não é evidente nas *Éticas* aristotélicas é que esse tipo de discurso também seja capaz de persuadir o desejo pelo fim, visto que a deliberação diz respeito somente aos meios. Explico-me: se o objeto da escolha deliberada são os meios e não os fins, então podemos afirmar que nós não escolhemos desejar este ou aquele fim, mas escolhemos realizar ou não este ou aquele fim desejado. Isso significa que o fim é escolhido apenas na medida em que escolhemos os meios para realizá-lo. Ou seja, não escolhemos aquilo que desejamos, mas se realizamos ou não isto que já desejamos realizar<sup>31</sup>. Pois bem, ao deliberarmos sobre como realizar certo fim desejado, também estamos deliberando se é correto ou não realizá-lo. Ao escolhermos realizar os meios, também estamos escolhendo realizar o fim para o qual os meios nos conduzem. Em

---

<sup>30</sup> Cf. *Ret.* I 5, 1360b4-6.

<sup>31</sup> Por exemplo, “queremos (*boulometha*) estar saudáveis, mas escolhemos deliberadamente (*proairoumetha*) que coisas nos tornarão saudáveis; queremos ser felizes e o declaramos, mas não é apropriado dizer que escolhemos deliberadamente ser felizes” (*EN* III, 2, 1111b27-29).

Aggio, Juliana Ortegosa

*Razão e desejo: uma comunicação persuasiva em Aristóteles*

suma, a deliberação não atua direta e imediatamente sobre o desejo, visto que não podemos escolher o que iremos desejar, mas se iremos realizar ou não o que já desejamos. É tese bem estabelecida na ética aristotélica que a constituição do fim desejado antecede à deliberação e, portanto, à escolha deliberada. Isso significa que ele não é fruto de uma escolha, mas, ao contrário, a escolha tem como causa o fim desejado; pois a escolha é um desejo deliberado pelos meios capazes de realizar certo fim. A escolha, portanto, é o desejo oriundo da investigação deliberativa, cujo objeto é um meio realizável aqui e agora em vista de um fim já dado. Quanto ao fim propriamente, a escolha não o constitui, mas apenas o aprova ou não.

A *Retórica*, por sua vez, colabora, a meu ver, com o esclarecimento sobre o discurso deliberativo cuja atuação avaliativa já fora designada pela *Ética Nicomaqueia*. A boa deliberação não deve ocorrer simplesmente para determinar os meios que nos levam ao fim desejado, pois determinar os meios já significa aprovar a realização do fim. Por isso, também deliberamos para nos convencer de que, por exemplo, desejar isto não é o melhor a se fazer, que o melhor seria desejar aquilo e assim procuramos persuadir o nosso desejo e nos controlar, embora haja tanto descontrole. Avaliar a qualidade moral do fim e, se for o caso de não aprová-lo, procurarmos nos controlar e frear o desejo, eis a função persuasiva do discurso deliberativo. O orador deliberativo tem como principal tarefa aconselhar (*sumbouleuei*) sobre o bem e o mal das coisas que podem vir a ocorrer, portanto, sobre a qualidade moral das ações e suas consequências<sup>32</sup>. Tendo em vista o futuro, portanto o bom direcionamento com relação ao que desejaremos e faremos, o uso de exemplos<sup>33</sup> é bastante útil, pois “é examinando o passado que adivinhamos e julgamos o futuro” (*Ret.* I 9, 1368a30).

## VI.

Em linhas gerais, pretendi expor, neste texto, os modos pelos quais o desejo pode ser persuadido pela razão, portanto, as várias funções que a razão exerce ao se esforçar por persuadir o desejo, sendo elas (i) a função de emular ou admoestar por meio de elogios e censuras, portanto, analogamente ao discurso epidítico; (ii) a função corretiva que se exprime nas acusações e defesas semelhantemente ao discurso judicial; e (iii) a função avaliativa do discurso deliberativo, que se exprime nos conselhos. Admoestar, emular, exortar, censurar,

---

<sup>32</sup> Cf. *Ret.* I 4, 1359a30.

<sup>33</sup> Há duas espécies de exemplos: os de fatos passados, como os testemunhos, e os inventados, como as fábulas. Para tanto, ver *Ret.* II 20.

Aggio, Juliana Ortigosa

*Razão e desejo: uma comunicação persuasiva em Aristóteles*

elogiar, avaliar, aconselhar, corrigir, controlar, ordenar, direcionar, enfim, assim atua a razão por meio do discurso com vista a persuadir o desejo. Esta trajetória de persuasão que se estende ao longo da vida pode ser descrita do seguinte modo: podemos admoestar a nós mesmos, elogiando ou censurando os próprios desejos, ou sermos elogiados ou censurados por outro; como também podemos avaliar o nosso desejo por aconselharmos a nós mesmos ou termos ouvido determinado conselho e assim decidirmos não realizar certo desejo ou realizá-lo de outro modo e em outro momento. Também podemos corrigir nosso desejo quando o mesmo é acusado de vil e injusto e, por mudança de hábito, mudarmos o nosso *modus operandi* de desejar. O desejo pelo fim, por sua vez, é permeável ao discurso retórico da razão, na medida em que pode ouvi-la e até mesmo falar a mesma voz que a razão. Embora não tenha por si mesmo *logos*, certamente pode participar do *logos*, ouvindo-o e sendo persuadido por ele. Em verdade, a excelência moral do desejo depende da boa comunicação entre ele e a razão. Quanto melhor for tal comunicação, quanto mais participativo for o desejo na racionalidade, mais persuadido, mais educado, mais virtuoso ele será. Mesmo não tendo *logos*, a não ser por participação, o desejo pode, por maldade ou descontrole, não ouvir à reta razão e sim uma opinião contrária, e falar a mesma voz que tal opinião, impulsionando-nos ao erro moral. A educação moral, segundo Aristóteles, tem como principal finalidade educar os desejos e isto só é possível se a nossa reta razão conseguir efetivamente persuadir o nosso desejo a desejar o bem que ela, corretamente, apreendeu.

### Referências bibliográficas:

BEKKER, I. *Aristotelis Opera*. Berlin, 1831 (1960).

COOPER, J.M., Reason, Moral Virtue, and Moral Value. In: Frede, M., e Strike, G., *Rationality in Greek Thought*. Oxford, 1997, pg. 81-114.

\_\_\_\_\_. Some remarks on Aristotle's Moral Psychology, *Southern Journal of Philosophy*, 27, suppl., 1988, pg. 25-42.

GRÖNROOS, G., Listening to reason in Aristotle's Moral Psychology. In: Sedley, D., *Reason in Aristotle's Moral Psychology*. Oxford, 2007, p. 251-271.

LABARRIÈRE, J., Imagination humaine et imagination animale chez Aristote, *Phronesis*, 29, 1984.

LEAR, J., Integrating the non-rational soul, *Proceedings of the Aristotelian Society*, Vol. cxiv, Part 1, 2014.

Aggio, Juliana Ortegosa

*Razão e desejo: uma comunicação persuasiva em Aristóteles*

NUSBAUM, M., The 'Common Explanation' of Anima Motion. In: Moraux, P., e Wiesner, J., *Symposium Aristotelicum*. Berlin: Walter de Gruyter, 1983, pg. 116-156.

SPEIGHT, A., Listening to reason: the role of persuasion in Aristotle's account of Praise, Blame, and the Voluntary, *Philosophy & Rhetoric*, Vol. 38, No. 3, 2005, pp. 213-225.

ROSS, D. *The works of Aristotle*. London: Oxford University Press.

[Recebido em junho de 2015; aceito em setembro de 2015.]