

PATHOS E JULGAMENTO: UMA NOTA SOBRE *RETÓRICA*, 1378a21-22¹

PATHOS AND JUDGMENT: A NOTE ON RHETORIC, 1378a21-22

Saulo Bandeira de Oliveira Marques²

Resumo. As emoções influenciam o modo como os seres humanos observam e julgam os eventos do Mundo. Cientes dessa relação entre sentir e julgar, os retóricos a têm explorado com o objetivo de, através das emoções, direcionar o julgamento do auditório em favor da tese por eles defendida. Em sua época, Aristóteles criticou a persuasão meramente emotiva em detrimento da argumentação persuasiva, apresentando, em sua *Retórica*, o uso técnico das emoções como argumentos persuasivos. Em face dessa perspectiva, pretende-se apresentar o uso das emoções como argumentos retóricos, segundo a *Retórica*. Nesse sentido, parte-se da concepção da retórica como *technē*, com ênfase nas provas persuasivas, para, em seguida, expor como a relação entre sentir e julgar é utilizada pela retórica.

Palavras-chave: Aristóteles. *Retórica*. Julgamento. *Pathos*.

Abstract. The emotions influences on the way of people observe and judge the events of the world. Conscious of this relationship between feel and judge, the rhetoricians have explored it with the aim for guidance the audience's judgment in favor of his claims. In his time, Aristotle criticized the merely emotional persuasion to the detriment of the persuasive argumentation, presenting in his *Rhetoric* the technical use of the emotions as persuasive arguments. In this perspective, I will intend to present the use of emotions as rhetorical arguments according to *Rhetoric*. In this sense, first I will from the conception of rhetoric as *technē*, emphasizing the persuasive proofs; then I will explain how the relation between feel and judge is used by rhetoric.

Keywords: Aristotle. *Rhetoric*. Judgment. *Pathos*.

¹ O presente texto é uma versão revista e adaptada da prova escrita para a disciplina Ética I, ministrada pelo Dr. Marconi Pequeno, no semestre letivo 2017/2, no Mestrado em Filosofia da Universidade Federal da Paraíba. Sou grato ao Dr. Marconi Pequeno pela leitura atenta do original, bem como pelos seus comentários e sugestões de leitura. Obviamente, quaisquer incorreções nesse trabalho são de minha responsabilidade.

² Bacharel em Direito pela Universidade do Estado do Rio Grande do Norte (UERN). Aluno do Mestrado em Filosofia do Programa de Pós-Graduação em Filosofia (PPGF) da Universidade Federal da Paraíba (UFPB). Endereço eletrônico: sbmarques@gmail.com.

“The emotions are all those feelings that so change men
as to affect their judgements, and that are also attended
by pain or pleasure”
(ARISTÓTELES, *Retórica*, 1378a21-22)³

Considerações iniciais

Uma parte significativa do Livro II da *Retórica* trata das provas persuasivas (*písteis*) pelas paixões (*pathē*)⁴, o que lhe rendeu o epíteto de “Retórica das Paixões”. Nesse texto, Aristóteles analisa como as emoções podem ser utilizadas para influenciar na persuasão de um dado auditório, infundindo-lhe aspectos afetivos que o movam em direção à tese defendida pelo orador. Isso se dá porque, segundo o Estagirita, existe uma relação entre sentir e perceber o Mundo, emocionar-se e julgar: as emoções tornam os seres humanos suscetíveis à mudança de julgamento (*Rh.*, 1378a21-22).

Para Aristóteles, portanto, o estado de ânimo do sujeito pode alterar seu juízo sobre os eventos do Mundo. Da mesma maneira que um gracejo é visto diferentemente por alguém aborrecido ou bem-humorado, por exemplo, um jurado piedoso considerará um caso de forma distinta de um jurado rancoroso: enquanto aquele tende a atenuar a pena ou até a votar pela absolvição do acusado, esse se inclina a votar por uma pena mais severa. Os retóricos eram cientes dessa relação entre o sentir e o julgar e usavam-na para dispor os auditórios a seu favor.

Nessa breve nota, pretende-se expor o posicionamento de Aristóteles sobre o liame entre sentir e julgar e como a retórica o utiliza para a persuasão dos auditórios. Nesse sentido, em primeiro lugar, faz-se uma breve incursão sobre a *Retórica* aristotélica com destaque para as provas persuasivas (*písteis*). Em seguida, aborda-se o *pathos* como argumento na *Retórica*, núcleo dessa exposição. Por fim, comenta-se sobre o uso retórico da relação entre sentir e julgar.

³ A referência aos textos de Aristóteles será feita de acordo com as abreviaturas do *Oxford Classical Dictionary* seguido da numeração de Bekker. Os comentários e as notas dos tradutores e/ou comentadores seguem a norma NBR/ABNT 10520/2002. Doravante, a *Retórica* (*Rhetorica*) será referenciada pela abreviatura *Rh.*; os *Analíticos Posteriores* (*Analytica Posteriora*) pela abreviatura *An. Post.*; a *Ética a Nicômaco* (*Ethica Nicomachea*), por *Eth. Nic.*; a *Metafísica* (*Metaphysica*), por *Metaph.*; o *Sobre a alma* (*De Anima*), por *De An.*; e os *Tópicos* (*Topica*), por *Top.* A tradução de referência adotada é a da edição de Barnes (1984).

⁴ O termo *pathos* (plural: *pathē*) é utilizado na *Retórica* indistintamente nos sentidos de “afecção”, “sentimento”, “paixão” ou “emoção” (COPE, 1897, p. 113-118; GRIMALDI, 1988, p. 14-15). Nessa nota, preferiu-se traduzi-lo por “paixão”, por questões de raiz etimológica, mas em sinonímia com “emoção”. Contudo, convém destacar que há diferenças conceituais entre paixões, emoções e sentimentos. Sobre o assunto, conferir Pequeno (2017, p. 31-39).

1. As provas retóricas

Para Aristóteles, a retórica é uma arte (*technē*).⁵ Considerá-la enquanto tal implica em tê-la como uma técnica que racionaliza sobre a relação entre aquilo que se faz e como ele é feito, atentando-se para sua contingência por ser algo suscetível de ser de um modo ou de outro por obra do agente (*Eth. Nic.*, 1140a1-23). Nesse sentido, a retórica é equiparável à estratégia, à ginástica, à navegação e à medicina, por exemplo. Mas, do que trata a retórica? Para o Estagirita, ela se ocupa em discernir os meios de persuasão mais pertinentes para cada caso, quaisquer que sejam os assuntos (*Rh.*, 1355b26-35), em matérias passíveis de debate (*Rh.*, 1357a1-7). Em outros termos, pode-se definir a retórica como a capacidade racional que se destina a investigar se, quando e como dado algo pode ou não pode tornar um discurso persuasivo para um determinado auditório.

Quer dizer, para Aristóteles, o objetivo do retórico não é o persuadir, mas o discernir os meios de persuasão mais pertinentes para persuadir um dado auditório: seu foco são os ouvintes (*Rh.*, 1358a36-1358b20 e 1404a1-19). Nesse sentido, ao pretender o assentimento do auditório para certa proposição, o retórico se pergunta que tipo de discurso, quais os tipos de provas, quais os *topoi*, que emoções despertar, que comportamentos adotar, etc., melhor se adequam para atingir seu objetivo (BITZER, 1968, p. 8). Ciente, então, da “situação retórica” (*Rh.*, 1403b18-27; BITZER, 1968, p. 6) na qual está inserido, ele age a fim de obter a adesão por parte de seu(s) ouvinte(s) para a tese ora defendida.

Nesse sentido, não se produz um discurso persuasivo sem um *método*. O discurso retórico não é um discurso persuasivo qualquer: se fulano persuadiu beltrano, seja pelo acaso, seja por experiência, *ele não o fez por retórica* (*Eth. Nic.*, 1140a20-21; *Rh.*, 1354a4-11; *Top.*, 101b5-10). Por isso, Aristóteles critica aqueles que dizem escrever “manuais de retórica”, mas que, no máximo, apenas redigem compilações de algumas dicas de oratória e de estilística complementadas com “chicanas rabulistas” (*Rh.*, 1354a12-26).

⁵ Para Aristóteles, a *technē* é a virtude dianoética que se ocupa da “produção” (*poiesis*), é o hábito produtivo acompanhado do raciocínio verdadeiro (*hexis meta logou alēthous poiētikē*) que investiga como os objetos podem ou não podem vir a ser, conforme a *Ética a Nicômaco*. Isso significa dizer que a arte é algo além da mera habilidade de produzir algo, do simples manejo da matéria para a confecção de objetos: ela é uma disposição para compreender o processo produtivo (*Metaph.*, 981a1-981b6). A *technē* é fazer e saber fazer, é entender a conformidade entre o projeto e o produto, o método correto de produzir.

Tal método, na concepção aristotélica, consiste em uma espécie de demonstração que parte de provas persuasivas (*písteis*)⁶ para convencer um auditório de dada proposição (*Rh.*, 1355a3-14). Essas provas podem existir ou não previamente ao discurso, isto é, ou o orador as coleta da realidade, como dados, ou ele as cria. Aquelas são consideradas não-técnicas, a exemplo de leis, de contratos e de testemunhos; essas, técnicas, e podem decorrer do caráter (*ethos*)⁷, das paixões (*pathē*)⁸ ou do discurso (*logos*)⁹ (*Rh.*, 1355b35-1356a20).

As provas pelo *ethos* provêm do caráter do orador (*Rh.*, 1356a5-13). A persuasão decorre da opinião que o orador, pelo discurso, faz transparecer de si para o auditório (*Rh.*, 1378a6-20). Aristóteles considera a prova pelo *ethos* a mais persuasiva das três espécies de provas técnicas, pois se dá crédito mais rápida e convincentemente àquele que aparenta ser confiável que àquele que não se afigura assim.

Não se confunda, contudo, a prova pelo *ethos* com um *argumentum ad verecundiam*. Nesse, o orador apela para sua (suposta) autoridade sobre o assunto, da qual decorre exclusiva e necessariamente a validade de seus argumentos (COPI, 1978, p. 81-82); naquela, através de recursos retórico-estilísticos (FORTENBAUGH, 1991, *passim*), o orador mostra-se digno de crédito pelo discurso e não previamente – afinal, é uma prova técnica, sendo, portanto, dele decorrente. Nesse sentido, a credibilidade do orador vai sendo construída quando de sua fala, transmitindo aos ouvintes as qualidades que deseja serem por eles percebidas (*Rh.*, 1403b27-35).

As provas persuasivas pelo *pathos*, por sua vez, são as que provocam no auditório determinado estado de espírito (*Rh.*, 1356a14-19). Na *Retórica*, Aristóteles analisa como cada um dos *pathē*¹⁰ ali catalogados pode causar persuasão, investigando-

⁶ Consoante Grimaldi (1957, *passim*), as *písteis* (singular: *pístis*) têm três sentidos distintos na *Retórica*: fonte material de argumentação, método argumentativo ou convencimento decorrente do raciocínio.

⁷ O termo *ethos* tem um sentido social (ἔθος), significando “costume” ou “hábito”, e um sentido pessoal (ἦθος), denotando “caráter”. Preferiu-se utilizar a expressão “provas pelo *ethos*” em detrimento de “provas éticas” pela semântica plurívoca dessa expressão na língua portuguesa. Sobre os sentidos de *ethos* em Aristóteles, conferir Bonitz (1870, p. 216-217 e 315-316).

⁸ Sobre a tradução do termo *pathos* conferir nota n. 4. A respeito de outros sentidos de *pathos* em Aristóteles, conferir Bonitz (1870, p. 555-557). Preferiu-se usar a expressão “provas pelo *pathos*” em detrimento de “provas patéticas” pela semântica plurívoca dessa expressão na língua portuguesa.

⁹ O termo *logos* tem diversos significados. Nesse caso específico, denota discurso. Preferiu-se usar a expressão “provas pelo *logos*” em detrimento da expressão “provas lógicas” pela semântica plurívoca dessa expressão na língua portuguesa. Sobre os sentidos de *logos* em Aristóteles, conferir Bonitz (1870, p. 433-437).

¹⁰ Na *Retórica* (*Rh.*, 1378a31-1388b30), Aristóteles examina os seguintes *pathē*: a ira (ou cólera), a calma, o amor e o ódio, o temor e a confiança, a vergonha e a impudência, o favor, a compaixão, a indignação, a inveja e a emulação e o desprezo.

os sob três aspectos: *o que é sentir aquele pathos, por quem ou contra quem se sente e por que se sente* (*Rh.*, 1378a20-30; BARNES, 1995, p. 266; CONLEY, 1982, p. 303; GRIMALDI, 1988, p. 12-15).

As provas pelo *pathos* não são meros apelos emocionais, de forma alguma redutíveis às falácias *argumentum ad misericordiam* ou *ad populum*. Enquanto o propósito dessas é desviar a atenção do auditório do “conteúdo” do discurso, seja comovendo-o, seja seduzindo-o, ocultando as premissas que levam à conclusão (COPI, 1978, p. 78-81), naquelas o *pathos* faz parte do discurso, constituindo enunciados argumentativos do assunto discutido, atuando como premissas persuasivas (RACIONERO In: ARISTÓTELES, 1990, p. 308, nota n. 4). Quer dizer, o *pathos* é utilizado como uma premissa retórica da qual se extrai uma “conclusão persuasiva”, como se comentará mais adiante.

Essa distinção é importante para afastar uma aparente incongruência entre o conselho e a prática sobre o uso do *pathos* como elemento persuasivo na *Retórica* aristotélica. Em *Retórica*, 1354a24-26¹¹, Aristóteles condena o uso do *pathos* para induzir afecções nos juízes; mas, especialmente em *Retórica*, 1377b21-24¹², o Estagirita recomenda utilizá-lo para formar juízos, ressaltando a sua importância para inclinar os juízes a favor das proposições do orador. Para alguns estudiosos, conforme Dow (2007, p. 383-386) e Racionero (ARISTÓTELES, 1990, p. 163, nota n. 7) listam, há uma “contradição aberta” entre os excertos citados, porém uma leitura mais atenta desses trechos revela que, enquanto no primeiro caso a intenção é *criticar* a “retórica judicial” pelo uso das falácias *argumentum ad misericordiam* e *ad populum* em detrimento da argumentação, no segundo, é *apresentar* o *pathos* como um recurso retórico para formar juízo. Ou seja, não se pode falar em incongruência por se tratar de situações distintas: em uma, o *pathos* é usado para encobrir a falta de argumento; na outra, o *pathos* é faz parte do argumento mesmo (GRIMALDI, 1980, p. 9-10).

Por fim, as provas pelo discurso (*logos*) são decorrentes da argumentação mesma, quando o orador demonstra persuasivamente a verossimilhança de suas alegações através do discurso (*Rh.*, 1356a19-20). Não se trata de uma argumentação

¹¹ “It is not right to pervert the judge by moving him to anger or envy or pity – one might as well warp a carpenter’s rule before using it”.

¹² “But since rhetoric exists to affect the giving of decisions – the hearers decide between one political speaker and another, and a legal verdict *is* a decision – the orator must not only try to make the argument of his speech demonstrative and worthy of belief; he must also make his own character look right and put his hearers, who are to decide, into the right frame of mind” (destaque no original).

exclusivamente lógica, silogística, ou melhor, entimemática¹³, mas de conteúdo “objetivo”, voltada para o assunto em discussão, excluindo as provas pelo *ethos* e pelo *pathos* (RACIONERO In: ARISTÓTELES, 1990, p. 177-178, nota n. 36).

É importante frisar que não se deve tomar “objetivo” por sinônimo de “determinado” ou “certo”. Por se situar no âmbito da contingência, as premissas argumentativas da retórica serão igualmente contingentes, embasadas em “boas opiniões” (*endoxa*), comuns a todos, à maioria, aos mais sábios e, dentre esses, a todos, à maioria ou aos mais eminentes entre eles (*Top.*, 101b21-23), e suas conclusões persuasivas serão apenas prováveis (*eikós*). Afinal, só se pode chegar a uma conclusão necessária se, e somente se, partir-se de premissas necessárias (*An. Post.*, 87b22-25; *Rh.*, 1357a22-30).

Não obstante Aristóteles privilegie a prova pelo *logos* em detrimento das provas pelo *ethos* e pelo *pathos*, ele reconhece, com certa reserva, é verdade, que as três provas técnicas têm o mesmo *status* (*Rh.*, 1404a1-19). Será o auditório, em sua receptividade ou em sua rudeza, e o assunto que definirão quando e qual(is) tipo(s) de prova(s) será(ão) usada(s) (*Rh.*, 1355a25-29, 1377b21-31 e 1415a7-24). Nesse sentido, compete saber do uso do *pathos* como prova persuasiva. É o que se examina na próxima seção.

2. A prova pelo *pathos*

Aristóteles era consciente de que os estados de alma influenciam a maneira como os seres humanos julgam e agem (*Rh.*, 1377b29-1378a6). Afinal, quem ama enxerga o Mundo ao seu redor de maneira diferente de quem odeia e o angustiado não tem as mesmas crenças do esperançoso. As emoções não só auxiliam a entender o Mundo, mas, sobretudo, a valorá-lo, traduzindo os juízos de valor de quem é por ele afetado (PEQUENO, 2017, p. 163-164 e p. 190-194). Por mais que se esforcem para serem “racionais”, os seres humanos não conseguem se dissociar de seus sentimentos: eles caminham de mãos dadas com a razão (PEQUENO, 2017, p. 169-170).

¹³ Embora corrente, a concepção de que o entimema seja um silogismo “abreviado” (faltando uma das premissas ou a conclusão) é posterior a Aristóteles. O entimema para o Estagirita é um silogismo dialético, “um silogismo de ‘probabilidades’ e ‘signos’”, segundo Racionero (ARISTÓTELES, 1990, p. 124-125). Ainda em relação ao tema, conferir os *Analíticos Anteriores*, 70a3-70b38 e Racionero (ARISTÓTELES, 1990, p. 183-184, nota n. 54 e p. 417, nota n. 280).

Essas valorações se associam aos estados de prazer e/ou dor que acompanham uma determinada emoção, atribuindo valor positivo ao regozijo e negativo à mortificação. Diante de um evento que os afete, os seres humanos se emocionam e as emoções os impelem a um movimento para fugir da dor e/ou buscar o prazer, embora nem toda emoção desencadeie uma ação (PEQUENO, 2017, p. 38). Nesse sentido, as emoções são como “catalisadores” que lhes impulsionam a agir (PEQUENO, 2017, p. 147-151).

Há, assim, uma relação entre os eventos do Mundo e as emoções e outra entre as emoções e a ação, não necessariamente conectadas. Os acontecimentos no e do Mundo afetam os seres humanos, que se enraivecem, apiedam-se, entristecem-se, indignam-se, etc. À medida que são confrontados com esses eventos, eles podem emocionar-se ou não e, emocionando-se, podem fazê-lo adequadamente ou não.¹⁴ A distância ou a proximidade do fato, bem como o contexto no qual está inserido, reduzem ou amplificam a chance de o evento desencadear uma emoção (PEQUENO, 2017, p. 147-149). Outrossim, seja pela especificidade da motivação, seja por ser marasmática, uma emoção necessariamente não desencadeia uma ação. Nem há a garantia que, provocada, a emoção estimulará uma ação específica.

Portanto, ao tentar persuadir um auditório através das emoções, o orador precisa não apenas conhecê-lo, mas, sobretudo, saber o contexto no qual ele está inserido e as ações que podem decorrer quando estimular determinada emoção. Mesmo assim, a persuasão pode não se efetivar (PEQUENO, 2017, p. 210-211 e p. 214-215). Sobre esse tema, Aristóteles dedica parte significativa do Livro II da *Retórica*, investigando como um catálogo de *pathē* pode ser instrumento de persuasão.

Para tanto, Aristóteles analisa os efeitos no comportamento de certo auditório, em face de algo e/ou de alguém, ao ser provocado por uma ou outra paixão e como esse portar-se pode auxiliar o orador a lhe persuadir (*Rh.*, 1378a31-1388b30). Diferente de seus trabalhos sobre ética, Aristóteles, por exemplo, não está interessado sobre se sentir cólera é algo bom ou não, se encolerizar-se é correto ou não e em até que medida é justo

¹⁴ Segundo informa Pequeno (2017, p. 194-195), uma emoção é adequada quando corresponde à expectativa e à proporcionalidade quanto às circunstâncias e ao ambiente (valores, costumes, tradições, etc.). Sentir-se eufórico quando seu time vence o campeonato ou consternar-se no velório de um ente querido são exemplos típicos de emoções adequadas.

Ainda relacionado à questão da conformidade das emoções, convém destacar as situações de descompasso entre as emoções e as crenças, cujo exemplo mais paradigmático parece ser o medo de viajar de avião. Sobre o tema, conferir Pequeno (2017, p. 164-169) e Rorty (1978, *passim* e em especial p. 140, nota n. 3).

encolerizar-se (*Eth. Nic.*, 1108a4-9, 1125b26-1126b10 e 1135b22-29). O Estagirita quer saber quem sente cólera mais facilmente, por ou contra quem se sente e por quais motivos, a fim de canalizar tal sentimento para persuadir de que dada proposição é a melhor (*Rh.*, 1378a31-1380a4). É uma análise instrumental¹⁵⁻¹⁶.

Sob esse enfoque, Aristóteles caracteriza os *pathē* catalogados na *Retórica* como um conjunto de “fontes” persuasivas, à maneira de uma “tópica das paixões” (CONLEY, 1982, p. 303-312), de onde o orador pode sacar tal ou tal argumento a fim de provocar esse ou aquele estado de ânimo no auditório para persuadi-lo (*Rh.*, 1378a20-30). Não é demasiado lembrar que a retórica está inserida no âmbito da contingência, portanto esses lugares comuns (*topoi*) serão apenas bases para boas opiniões (*endoxa*), cuja conexão entre causa e efeito é apenas provável (*eikós*).

Ou seja, o Estagirita parte de opiniões comuns a todos, à maioria, aos mais sábios ou, dentre esses, a todos, à maioria ou aos mais eminentes entre eles, sobre a probabilidade de um determinado *pathos* causar certo estado de espírito (CONLEY, 1982, p. 304). Por exemplo, é provável que o desdém provoque a ira e que a confiança esmoreça o medo. Igualmente, é possível que o amigo se compraza com o sucesso de seu camarada e que o invejoso se ressinta por isso. Diante dessas considerações, o retórico busca afetar seu(s) ouvinte(s) elaborando um argumento passional extraído daquele *topos*.

Essa mudança é possível porque, conforme mencionado acima, pelas emoções, os seres humanos valoram os eventos do Mundo, alterando a maneira como os percebem (*De An.*, 427b21-27 e 431a8-14; *Rh.*, 1356a14-19). As emoções são, nesse sentido, reflexos das representações imagético-passionais geradas pela relação entre orador e auditório, e vice-versa, em um jogo recíproco de imagens (MEYER In: ARISTÓTELES, 2000, p. XL-XLI). Assim, um *pathos* α provocará no auditório uma *imagem* α do evento do Mundo que, por sua vez, levá-lo-á a *judgar* (formar um juízo) α .

¹⁵ É significativo, apenas para ficar no exemplo, o caráter instrumental do estudo da cólera, conforme o seguinte excerto: “The persons with whom we feel anger, the frame of mind in which we feel it, and the reasons why we feel it, have now all been set forth. Clearly the orator will have to speak so as to bring his hearers into a frame of mind that will dispose them to anger, and to represent his adversaries as open to such charges and possessed of such qualities as do make people angry” (*Rh.*, 1380a2-4).

¹⁶ Essa “perspectiva instrumental”, contudo, não impede de observar as paixões sob um aspecto psicológico ou ético, por exemplo. Aliás, há diversos estudos sobre seu fundamento ético ou seu caráter psicológico na *Retórica* (BRINTON, 1988, p. 216-217, nota n. 7; CONLEY, 1982, p. 301, nota n. 5). Entretanto, em que pesem esses estudos, parece prudente seguir o conselho de Barnes (1995, p. 267) para evitar a tentação de enxergar além dos objetivos os quais Aristóteles se propõe: discernir os meios de persuasão mais pertinentes para cada caso (*Rh.*, 1355b26-27).

Caso altere-se o *pathos* α para o *pathos* β , a percepção do evento agora será β , levando o auditório a formar o *juízo* β . Tal mudança na representação imagética do Mundo se dá como *constituente* da emoção ou em *consequência* dela (LEIGHTON, 1982, p. 145-154).

No primeiro caso, a afecção do auditório diante dos fatos do Mundo lhe provoca uma emoção que dirigirá seu julgamento de acordo com a finalidade (*telos*) que lhe é inerente, isto é, fugir da dor e/ou buscar o prazer: a ação provoca a emoção (BRINTON, 1988, p. 212-213). Quer dizer, o orador procura persuadir o auditório que diante do evento α deve-se sentir um *pathos* α . No segundo, busca-se extrair implicações de dada emoção para o agir do auditório, traça-se uma relação entre sentir e agir: a emoção provoca a ação (BRINTON, 1988, p. 213-214). Ou seja, o orador agora pretende persuadir que se o auditório sentir o *pathos* α deve agir de modo α . Contudo, embora distintas, a dinâmica das circunstâncias pode fazer com que uma maneira siga a outra e vice-versa.

Por exemplo, é provável que um amigo se compraza ou aflija-se diante das venturas ou das desventuras de seu camarada, mas um evento qualquer do Mundo pode o afetar de tal maneira que passe a enxergar naquele indivíduo não um colega e sim um patife: a simpatia cederá lugar à cólera; a camaradagem, à inimizade figadal. Assim, se fulano e beltrano são amigos, fulano, vendo o amigo passar por dificuldades, não hesitará em lhe emprestar algum dinheiro. Caso porventura beltrano não disponha da quantia no dia do pagamento, fulano, por benevolência, poderá estender o prazo para quitar a dívida. Mas, suponha-se, se sicrano, com inveja dessa amizade, provocar suspeita de que beltrano está a se aproveitar dele, fulano pode encolerizar-se e exigir o pagamento imediatamente, talvez até rompa vínculos com beltrano e passe a relacionar-se com sicrano, seu “novo amigo”.

Outrossim, uma vez afetados por um *pathos* α , os seres humanos tendem a manter o *juízo* α até que o *pathos* α arrefeça ou sobrevenha-lhes um *pathos* β . Essa situação emocional é chamada de estado refratário (EKMAN, 2011, p. 55-68). Quem está colérico, não se apieda, amedronta-se ou envergonha-se; mas odeia, deseja vingança ou alegra-se diante da desventura sofrida por quem o ressentiu. Aproveitando o exemplo, enquanto durar a cólera de fulano em face de beltrano, ele não se apiedará para postergar o pagamento da dívida ou envergonhar-se-á de cobrá-la: talvez sinta prazer em saber que beltrano teve de se desfazer de algum bem para angariar a quantia

devida e, a depender da intensidade da emoção, passe a odiar “velhacos” e jamais volte a emprestar dinheiro. No entanto, caso beltrano o convença que sicrano mentiu por invejar-lhes a amizade, agindo de má-fé para prejudicá-lo, a cólera de fulano pode aplacar e, pedindo desculpas, retornar àquela boa e velha amizade de outrora – incluindo, quem sabe, outro empréstimo...

Aristóteles tinha ciência de que insuflar, estimular, arrefecer ou suprimir paixões (*Rh.*, 1388b20-30) era uma competência importante para o ofício do orador (*Rh.*, 1408a10-36), razão pela qual optou por não as excluir de sua *Technē Rhetorikē*, fazendo-as ferramentas argumentativas (BRINTON, 1988, p. 208) aptas a atuar nos estados de espírito e influenciar julgamentos. Sabia também que a retórica, usada injustamente, provocaria grandes prejuízos (*Rh.*, 1355b2-7). Daí porque buscou diferenciar sua perspectiva da praticada pelos retóricos de sua época, a quem veementemente critica (*Rh.*, 1354a11-1354b22; DOW, 2007, p. 391-396). Agora, parece oportuno tecer algumas considerações sobre o uso retórico da relação entre as emoções e as mudanças de julgamento. É do que se faz a seguir.

3. *Pathos* e julgamento

Emocionar-se é *sentir* algo, é *impressionar-se* positiva ou negativamente diante de um evento, *valorando-o*, é, enfim, *julgar* aquele algo que nos afeta de tal ou tal modo e, a depender do julgamento e das circunstâncias, agir. Quando um orador tenta persuadir seu auditório através do *pathos*, ele o está induzindo ou instigando a *valorar* (correto, justo, moral, etc., ou seus contrários) certo evento do Mundo pelo *sentimento* sobre ele, julgando-o de acordo com esse valor. Por isso, um mesmo evento pode ser ou não ser e, sendo, ser de outra maneira, seja ele passado (foi ou não foi), presente (é ou não é) ou mesmo futuro (será ou não será).¹⁷

Os retóricos conheciam a relação entre sentir e julgar e utilizavam-na com frequência em seus discursos, movendo a plateia para um lado ou para o outro “ao sabor das palavras”. Aristóteles criticava o uso “sofístico” do *pathos* nos discursos, conforme mencionado linhas atrás, mas não abdicou de seu uso “depurado” como prova

¹⁷ Segundo Racionero (ARISTÓTELES, 1990, p. 193, nota n. 71), Aristóteles foi o inventor dessa tripartição temporal dos gêneros retóricos. Quando a matéria envolver o passado (foi ou não foi) o gênero apropriado é o judicial; quando envolver o presente (é ou não é), deve-se usar o gênero epidíctico; por fim, se envolver o futuro (será ou não será), usa-se o gênero deliberativo.

persuasiva (*pístis*). Esse embate entre perspectivas conduz ao problema do uso retórico das emoções. Sobre ele, emergem duas questões: a primeira, se as emoções podem ser utilizadas em quaisquer circunstâncias; a outra, se as emoções podem ser utilizadas para persuadir para quaisquer fins.

A resposta de Aristóteles, explícita ou implicitamente apresentada nessa nota, é um não para a primeira e sim, um sim titubeante, mas um sim para a segunda.

Contra os retóricos, o Estagirita entende que o assunto e o auditório definem o tipo de prova persuasiva a se usar. Em uma defesa de tese, ao candidato ao doutorado não convém persuadir a banca através das emoções¹⁸, por exemplo: a prova persuasiva adequada é a prova pelo *logos*. Portanto, há situações nas quais a persuasão pelas emoções é inadequada e não deveria ser utilizada.

Por outro lado, quando auditório e assunto permitem o uso das provas pelo *pathos*, as emoções podem ser utilizadas como ferramentas persuasivas. A questão que aqui emerge, e que novamente opõe Aristóteles e os retóricos, diz respeito ao uso das emoções, em particular, e da retórica, de modo geral, para persuadir sobre teses injustas.

Embora Aristóteles defenda haver certo vínculo entre a ética e a retórica, criticando quem deturpa a justiça e a verdade (*Rh.*, 1355a29-35), ele reconhece que a retórica, por ser *technē*¹⁹, também pode ser utilizada para fins injustos, de modo idêntico às outras artes – a exemplo da medicina, que sabe curar, mas também matar, ou da ginástica, que conhece dos exercícios que revigoram ou debilitam o tônus muscular –, mesmo que sua função seja outra (*Rh.*, 1355b2-7).

Em suma, o Estagirita exorta que a retórica seja utilizada para fins justos, na defesa da verdade e da justiça, porque essa é sua função na *Polis*. Contudo, não deixa de reconhecer a possibilidade de uso injusto dessa técnica. Outrossim, para Aristóteles, o

¹⁸ Não significa que não se possa tentar ou mesmo que não se use a prova pelo *pathos*, mas que o auditório e o assunto em debate exigem outro tipo de prova. Sobre o tema, conferir Pequeno (2017, p. 210-211).

¹⁹ Há uma corrente interpretativa que busca relacionar a retórica à *phronesis* desde a exortação de Aristóteles para se praticar a retórica sob um viés moral. Contudo, essa perspectiva parece não ser a melhor leitura. A arte (*technē*) e a prudência (*phronesis*) são virtudes dianoéticas distintas: enquanto a aquela é responsável pela inteligibilidade da produção (*poiesis*), essa é pela inteligibilidade da ação (*praxis*) ou do melhor agir (*eupraxia*) (*Eth. Nic.*, 1140a1-1140b30).

Embora haja algumas nuances, até mesmo situações em que não se consegue distinguir o agir do produzir, de modo bastante geral, na produção o que se avalia é a habilidade ou a destreza para se atingir o fim, sem se importar qual seja a intenção do agente. A técnica para enriquecer urânio pode ser eficiente ou não, quer seja utilizado para fabricar uma bomba atômica, quer para gerar energia termoeletrônica. Na ação, a avaliação recai sobre a adequação ou inadequação da conduta mesma. A corrupção é imoral, qualquer que seja o motivo alegado pelo corrupto. Assim, a *praxis* pode ser julgada sob critérios morais, mas não a *poiesis* (BALABAN, 1990, p. 189-191). Não por outra razão, a *phronesis* é uma *virtude* e a *technē* um *método*.

uso das emoções está restrito às provas persuasivas, não sendo adequado seu uso para obscurecer o julgamento das pessoas.

Considerações finais

Pretendeu-se nessa breve nota apresentar a relação entre sentir e julgar na *Retórica* de Aristóteles. O uso retórico das emoções, consoante exposto, está além das falácias e constitui um modo legítimo para persuadir o auditório. O medo ou a confiança dirigirão o julgamento para esta ou aquela proposição; a piedade ou a indignação modelarão os comportamentos para tal ou qual ação; a amabilidade ou a indelicadeza, certamente, guiarão os atos de compaixão. O problema consiste, em que pese Aristóteles haver exortado por um uso “dignificado”, no caráter ambivalente da retórica, enquanto *technē*, em relação à moral. Como no passado, hoje (e provavelmente no futuro) pessoas sem quaisquer escrúpulos usam a retórica, em especial em tempos de crise, para direcionar sentimentos mais ou menos reprimidos contra pessoas e grupos com sérias consequências. Nesse sentido, dada a impossibilidade de os seres humanos se desvencilharem de suas emoções e a fim de se resguardarem de manipulações desse jaez, resta-lhes apenas a necessária (e premente) aprendizagem da retórica.

Referências

- ARISTÓTELES. *Retórica*. Introdução, tradução e notas de Quintín Racionero. Madrid: Gredos, 1990.
- _____. *Retórica das paixões*. Prefácio de Michel Meyer. Introdução, tradução e notas de Isis Borges B. da Fonseca. São Paulo: Martins Fontes, 2000.
- BALABAN, O. Praxis and poesis in Aristotle’s practical philosophy. *The Journal of Value Inquiry*, Dordrecht, v. 24, n. 3, p. 185-198, 1990.
- BARNES, J. Rhetoric and poetics. In: BARNES, J. (org.). *The Cambridge companion to Aristotle*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995, p. 259-285.
- BARNES, J. (ed.). *The complete works of Aristotle: the revised Oxford translation*. Princeton: Princeton University Press, 1984. 2v.
- BITZER, L. F. The rhetorical situation. *Philosophy & Rhetoric*, University Park, v. 1, n. 1, p. 1-14, 1968.
- BONITZ, H. *Index Aristotelicus*. Ed. fac-sim. Berlin: George Reimer editor, 1870.
- BRINTON, A. Pathos and the “Appeal to Emotion”: An Aristotelian Analysis. *History of Philosophy Quarterly*, Champaign, v. 5, n. 3, p. 207-219, 1988.
- CONLEY, T. Πάθη and πίστεις: Aristotle Rhet. II 2-11. *Hermes*, Stuttgart, v. 110, n. 3, p. 300-315, 1982.
- COPE, E. M. *An introduction to Aristotle’s Rhetoric*. Ed. fac-sim. Londres: MacMillan, 1867.

- COPI, I. M. *Introdução à lógica*. Tradução de Álvaro Cabral. 2 ed. São Paulo: Mestre Jou, 1978.
- DOW, J. A supposed contradiction about emotion-arousal in Aristotle's Rhetoric. *Phronesis*, Leiden, v. 52, n. 4, p. 382-402, 2007.
- EKMAN, P. *A linguagem das emoções: revolucione sua comunicação e seus relacionamentos reconhecendo todas as expressões das pessoas ao redor*. Tradução de Carlos Szlak. São Paulo: Lua de papel, 2011.
- FORTENBAUGH, W. Persuasion through character and the composition Aristotle's Rhetoric. *Rheinisches Museum für Philologie*, Colônia, v. 134, n. 2, p. 152-156, 1991.
- GRIMALDI, SJ, W. M. A. A note on the πίστεις in Aristotle's Rhetoric, 1354-1356. *American Journal of Philology*, Baltimore, n. 78, p. 188-192, 1957.
- _____. *Aristotle, Rhetoric I: a commentary*. New York: Fordham University Press, 1980.
- _____. *Aristotle, Rhetoric II: a commentary*. New York: Fordham University Press, 1988.
- HORNBLOWER, S.; SPAWFORTH, A.; EIDNOW, E. (eds.). *The Oxford Classical Dictionary*. 4 ed. Oxford: Oxford University Press, 2012, p. XXVI-LIII.
- LEIGHTON, S. Aristotle and the Emotions. *Phronesis*, Leiden, v. 27, n. 2, p. 144-174, 1982.
- PEQUENO, M. J. P. *A moral e as emoções*. Curitiba: CRV, 2017.
- RORTY, A. O. Explaining emotions. *The Journal of Philosophy*, New York, v. 75, n. 3, p. 139-161, 1978.

Recebido em: 31/08/2018
Aprovado em: 13/03/2019