

ENTRE O CONHECIMENTO POPULAR E O CONHECIMENTO ACADÊMICO: UMA ABORDAGEM ARGUMENTATIVA

Eduardo Chagas Oliveira*

Resumo: *O foco do nosso trabalho consiste, de antemão, em resgatar o real sentido da discussão que incide sobre a investigação acerca do conhecimento acadêmico e do conhecimento popular, e, por conseguinte, sua possível integração. Se observarmos atentamente, verificaremos que existe, no título que propomos, uma sugestiva proposição que indica, dentre outras coisas, uma lacuna. Refiro-me à proposição “entre”, que serve tanto para indicar o “intervalo que separa as coisas umas das outras”, quanto o “espaço limitado em que uma pessoa ou coisa se encontra”. Essa observação prévia, deveria servir apenas como uma advertência inicial. Entretanto, ela traz, consigo mesma, desde já, um problema difícil de ser resolvido, mas suficientemente açulador para atrair as nossas atenções e, se possível for, conduzir-nos à resolução do entrave que identificamos.*

Palavras-chave: Conhecimento, Convencimento, Persuasão.

INTRODUÇÃO

Iniciemos por meio de um questionamento: o que está entre o conhecimento popular e o conhecimento acadêmico? Ora, responder a essa questão parece extremamente simples, desde que saibamos o que significa “conhecimento”. A palavra conhecimento, como ocorre com a maioria dos conceitos filosóficos, é um daqueles termos cujo significado parece-nos óbvio até que sejamos compelidos a apresentá-lo, tal como sabiamente sugere Santo Agostinho em suas *Confissões*¹.

Reiteremos, então, o nosso interesse de estabelecer um entendimento acerca do que consideramos “conhecimento” para o desenvolvimento deste problema e, em seguida, passemos ao exame daquilo que está entre as duas formas de conhecimento supracitadas.

CONHECENDO O CONHECIMENTO: UM PROBLEMA

Como regra geral, sugiro pensarmos que o conhecimento consiste naquilo que apreendemos em nossa relação com os objetos do mundo circundante. Portanto, numa primeira tentativa de desvendar o conceito, poderíamos dizer que “aquilo que assimilamos mentalmente, através do nosso contato com as coisas, se converte em conhecimento”. Mas, Descartes, por exemplo, discordaria da nossa primeira suposição, porque acreditava que o conhecimento está além da assimilação do objeto conhecido (*Meditações*², III; *Regulae*³, V). Apenas para lembrar, Descartes acredita que “a idéia é o único objeto imediato do conhecimento, e que, por isso, a existência da idéia no pensamento nada diz sobre a existência do objeto representado”. Para facilitar a nossa compreensão, pensemos em cavalos alados, divindades ou seres mitológicos. Embora tenhamos uma idéia acerca destes elementos e, em alguns casos, possamos representá-

* Professor Assistente de Filosofia / UEFS; Mestre em Comunicação e Cultura Contemporânea / UFBA; Doutorando em Filosofia / UNICAMP. E-mail: echagas@uefs.br

¹ AGOSTINHO. *Confissões*. São Paulo: Paulus, 2003.

² DESCARTES, René. *Meditações Metafísicas*. São Paulo: Abril Cultural, 1973. (Os Pensadores)

³ DESCARTES, René. *Regras para a Direcção do Espírito*. Lisboa: Edições 70, 1985.

los, a idéia que possuímos destes em nosso pensamento não garante a existência destes no mundo empírico. Ainda assim, eles podem constituir parte considerável do nosso conhecimento. Em destaque, o conhecimento teológico, que, em certos casos, constitui TODO o conhecimento que faz parte da vida de muitas pessoas.

Ora, mas sendo assim, uma vez que Descartes destituiu a nossa primeira tentativa de filosofar, o que nos resta como conhecimento? Suponhamos, desta vez, que “*Conhecer é incorporar mentalmente o que resulta da ação, quando dela (a ação) o sujeito se desocupa*”. Então, o conhecimento é o resultado mental de uma ação, quando esta última deixa de ser, ela mesma, e passa a ser um substrato mental incorporado pelo indivíduo.

Assim, uma vez que dispomos de uma noção (temporariamente válida) acerca do conhecimento, podemos voltar ao nosso questionamento inicial, a saber: o que está entre o conhecimento popular e o conhecimento acadêmico? Certamente, o entendimento. Este, por sua vez, está no sujeito, no sujeito cognoscente, no sujeito que conhece. Então, entre as duas formas de conhecimento apresentadas, temos o sujeito. O elemento que conhece e para o qual o conhecimento se dá. Mas, se existem dois tipos de conhecimento diante de um sujeito, como optar por um deles. Melhor, como caracterizá-los, fazer uma opção entre eles e, em último caso, integrá-los.

A primeira, e mais simples das opções, consiste na tentativa de hierarquizar os tipos de conhecimento, optando, é claro, por uma superioridade do acadêmico em detrimento do popular, por questões óbvias. Tal é a concepção adotada por autores como Reale, por exemplo⁴. Diz Reale: “Para nós, entretanto, é preciso uma caracterização mais apurada, visto que, temos boas razões para discordar da hierarquização destes. Para nós, não há graus do conhecimento, mas funções distintas. Afinal, se observarmos criteriosamente, veremos que na maioria dos casos, o conhecimento acadêmico emana do popular e, invariavelmente, a este retorna – de alguma forma”. Ora, mas sendo assim, não precisamos pensar numa integração entre as duas formas de conhecimento, pois, em sua própria constituição, eles já estão previamente integrados. Tentemos, então, sustentar essa suposição⁵.

Voltemos a nossa interpretação inicial. Dissemos que o que está entre o conhecimento popular e o acadêmico é o entendimento. Então podemos imaginar que um mesmo conhecimento pode, ao mesmo tempo, ser dado a dois grupos distintos de pessoas. Um grupo de leigos (popular) e um grupo de especialistas (acadêmicos). Qual o tipo de entendimento que será concedido, por estes dois grupos, ao mesmo conhecimento. Em primeiro lugar, as pessoas comuns procurarão nesta forma de conhecimento uma utilidade, ou seja, um “pra que serve”, enquanto os acadêmicos procurarão uma origem, ou seja, um “de onde vem”. Este entendimento acerca do conhecimento e sua manipulação definem, grosso modo, a distinção que se efetua entre as duas supostas formas de conhecimento.

Fugindo ao senso comum, podemos dizer que a verdadeira diferença entre eles se dá pela sutil inversão de uma letra. Enquanto o conhecimento popular é *casual*, o conhecimento acadêmico é *causal*. O primeiro deles, o conhecimento popular, compõe a maior parte do nosso arcabouço teórico. É constituído por noções que apreendemos em nossa experiência cotidiana e dos quais nos valem para preencher a nossa existência. É *casual* porque se dá nos limites de casos isolados. Em síntese, corresponde ao que se apresenta superficialmente, no sentido mais abrangente que a terminologia se nos impõe. Limita-se ao que se apresenta na superfície. Contudo, esta suposta fragilidade do conhecimento popular, caracterizado pelos ditames da superficialidade, se esvai quando percebemos que esta modalidade de conhecimento é

⁴ REALE, 1994, p.42.

⁵ Observem que evito utilizar a palavra hipótese, visto que, logicamente falando, as hipóteses precisam ser verificáveis e testadas para serem confirmadas ou falseadas. Tal não se dá com as suposições filosóficas, visto que, podemos aderir ou não a estas em virtude da sua plausibilidade ou implausibilidade.

extremamente persuasiva. Concerne ao conhecimento *casual* uma capacidade que não é intrínseca ao conhecimento *causal*: o poder de conduzir a uma ação.

O conhecimento *causal*, por outro lado, não se esgota com a apreensão das ocorrências particulares, mas busca uma causa geral que possa ser adotada para todos os casos semelhantes e, desta forma, realiza uma ordenação das ações que sejam capazes de traduzir uma uniformidade. Embora possa ser extremamente convincente, pela força com que os seus argumentos se impõem à nossa razão, praticamente compelindo o nosso espírito à aceitação dos seus propósitos, este tipo de conhecimento não é suficientemente capaz de conduzir a uma ação e, nesse sentido, não é persuasivo.

Deixemos bem claro, desde já, que a distinção entre as duas modalidades de conhecimento se dá no plano das crenças. O superficial, embora frágil, promove uma crença refutável, mas eficiente - no sentido de provocar o desejo de agir conforme os seus ditames. O radical, embora rígido, desenvolve uma crença sólida e de difícil contestação, mas é débil para promover no indivíduo o interesse de agir.

Percebam que estou a efetuar uma distinção entre o *persuadir* e o *convencer*. Por conseguinte, estou enquadrando as duas formas de conhecimento nestes dois campos que, embora distintos, guardam consigo a capacidade de engendrar o entendimento. No primeiro dos casos, a saber, no que se refere ao conhecimento popular, encontramos um entendimento acerca da realidade pautado sob a égide dos casos particulares que, embora sejam superficiais e limitados, são extremamente persuasivos pelos efeitos imediatos que provocam no indivíduo que inadvertidamente, porque casual, toma conhecimento dele. No segundo caso, ou seja, no tocante ao conhecimento acadêmico, temos um entendimento que se instaura a partir de regras gerais, experimentos e teorias construídas a partir de uma generalidade objetiva. Esta objetividade que se lhe concerne é capaz de sustentar uma crença sólida, à qual chamamos igualmente de conhecimento, mas este conhecimento radical, porque *causal*, somente promove efeitos mediatos no indivíduo que o submete paulatinamente à contestação, até que se esgotem as possibilidades de refutação. Ao fim, o indivíduo está convencido, está dotado de um conhecimento sólido, mas dificilmente será movido a agir em conformidade com os propósitos deste conhecimento. Precisar-se-á, portanto, este conhecimento, cair no campo das superficialidades, para ser adotado como orientação para ação.

Percebam que não se trata da distinção entre tipos de racionalidade, tal como se dá, por exemplo, entre a “racionalidade filosófica” e a “racionalidade científica” que se lhe opõe. Mas, diz respeito a um conhecimento que se instaura em dois campos de entendimento distintos entre si, cada qual com suas respectivas nuances, e cujo resultado se insere na esfera das crenças.

CONCLUSÃO: ENTRE O PERSUADIR E CONVENCER

Em geral, o conhecimento popular não é transmitido intencionalmente. Ele chega sem que qualquer pessoa o procure. É um tipo de conhecimento que ocorre sem que alguém tenha a intenção de encontrá-lo. Chega, agrada e encontra audiência, porque atinge pontos de interesse de quem toma contato com ele. É por isso que o conhecimento popular termina sendo incorporado às crenças do indivíduo: ele manifesta ou satisfaz os desejos de quem por ele é encontrado. Por isso o caracterizamos como *casual* e *persuasivo*, pois, ao observarmos atentamente, verificaremos que o indivíduo propenso à persuasão é do tipo que não quer, não procura, mas se deixa conduzir pelas circunstâncias, sendo vencido pela beleza, pelo agradável. A ilusão é o seu grande encanto. A solidez e a sustentação são secundárias, pois ele quer aquilo que o inspira desejo ou satisfação.

O conhecimento acadêmico, pelo contrário, é procurado, investigado. Como toda forma de conhecimento, ele está por aí, na *physis*. Mas ele não encontra o seu destino, como acontece com o conhecimento popular. Sua função é o esclarecimento de inquietações e dúvidas acerca

daquilo que parece óbvio na esfera do conhecimento popular. Sua plena realização se dá por meio do esclarecimento. O conhecimento acadêmico atende às expectativas de quem está à procura de segurança ou fundamentação para algo que o atormenta pela falta de consistência. Quem o procura, se dá por convencido quando sai do estado de angústia provocado pela inconsistência daquilo que julga ou julgava saber. Não tem o compromisso de prevalecer, nem tampouco está preocupado em ratificar ou retificar as suas conjecturas, pois quer saber a verdade. Vai à busca e investiga argutamente porque anseia por esclarecimentos. Se as crenças do conhecimento popular a ele são incorporadas, não é porque agradam aos seus interesses, nem tampouco porque satisfaz aos seus desejos, mas porque ajudam a esclarecer as suas dúvidas de maneira fundamentada.

O indivíduo que busca o conhecimento, por sua vez, não compartilha da intenção de ir contra as idéias do outro, o contexto de sua atuação é de outra natureza, porque visa justamente, mostrar ao interlocutor as suas idéias (com base em boas justificativas) para que este venha a pensar do mesmo modo que ele. Ao procurar convencer pretende-se promover o esclarecimento. A apresentação de razões tem a função de promover a compreensão do modo de ser das coisas. Acredita-se que um indivíduo devidamente convencido há de se comportar conforme a adoção das razões, porque é inconcebível conhecer a realidade e permitir ser conduzido pelas artimanhas dos jogos persuasivos. Um indivíduo esclarecido jamais poderia se deixar levar ‘exclusivamente’ pela ilusão do encantamento.

A esse respeito, estudos sobre a *Teoria da Argumentação*⁶ permitem inferir que a verdade, os procedimentos lógico-formais e o raciocínio válido, ou seja, as principais ferramentas do conhecimento acadêmico, possuem um campo de atuação mais restrito do que se imagina. Uma avaliação do procedimento das pessoas, faz ver que, mesmo quando esclarecidas, elas são mais facilmente conduzidas pela *utilidade* do que esclarecimento. A força dos procedimentos persuasivos e o seu conseqüente encantamento é o que faz a diferença.

Força: este é o termo que perpassa a discussão acerca da dicotomia entre o conhecimento acadêmico e o conhecimento popular. Um argumento científico, por exemplo, concentra a sua força na verdade daquilo que afirma. Sua fundamentação decorre de experimentos e práticas capazes de validar a sua afirmação, buscando torná-la algo incontestável a qualquer espírito racional. Entretanto, as pesquisas científicas são menos eficientes, quando se trata de penetrar no intelecto do indivíduo, do que o ardil da publicidade⁷. A força do conhecimento popular, oriunda da sua capacidade de persuasão, garante a ação; a força do conhecimento científico, decorrente da incessante busca pela verdade, permite o esclarecimento. A primeira garante a ação, conquista a adesão, a segunda promove a razão, adquire o entendimento/esclarecimento.

Na abordagem da distinção que importa discutir, não se negligencia a eficácia das modalidades de conhecimento. Entretanto, a funcionalidade delas é tão explícita, que independe de uma análise pormenorizada, se o que se deseja é apontar a suposta diferenciação entre o conhecimento popular e o acadêmico. Cabe, portanto, pensar tal distinção nos casos em que se imagina haver a inexistência de uma dessemelhança entre os conceitos. Nesses casos, o conhecimento popular se impõe no campo em que se apresentam *provas* que parecem convincentes, mas não são. A crença por ele manifestada leva a crer ou a aceitar uma coisa pela natureza e particularidades, do contexto em que são enunciados, e não pela força da qual dispõem. É, neste aspecto, fraco. Não resiste a uma análise mais apurada e, no geral, adquire a adesão pela *pressão* do momento em que são apresentados, impossibilitando uma análise crítica minuciosa.

⁶ Cf. PERELMAN, Chaïm ; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **Traité de la Argumentation: la nouvelle rhétorique**. Bruxelles: Éditions de l'Université de Bruxelles, 1970.

⁷ É muito mais fácil converter indivíduos incrédulos a usar preservativos porque uma estrela da televisão o faz, do que tentar fazê-lo utilizar o artefato por conta das doenças sexualmente transmissíveis que ele pode contrair.

O conhecimento acadêmico, pelo contrário, mesmo quando submetido a uma avaliação mais rígida, tende a se manter inalterado em virtude do peso dos argumentos que o engendraram. O conhecimento acadêmico é convincente porque desperta nas pessoas uma crença provida de solidez oriunda de provas fundamentadas em juízos bem construídos, ou seja, o conhecimento acadêmico apela a razões, se não imutáveis, garantidas pela razoabilidade que se lhe concerne.

A partir dessa discussão, ao menos previamente, chega-se à seguinte conclusão: é possível convencer alguém através de um conhecimento bem fundamentado, mas para fazê-la agir, é possível que se tenha de usar estratégias persuasivas do conhecimento popular. Afinal, para o mundo acadêmico, o conhecimento tem um fim em si mesmo, mas, no mundo real, o conhecimento tem um fim prático. Logo, é preciso trabalhar no campo das necessidades práticas, para dele resgatar os casos específicos, tornar-lhes universalidades, e devolver na forma de soluções empíricas, fundamentadas para poucos, mas úteis para todos. Isso implica em sensibilizar o outro para que ele aja da maneira que se deseja. Para convencer, entretanto, é preciso demonstrar, explicitar a procedência de um raciocínio, fazendo-o claro ao entendimento do interlocutor. É possível dizer que o convencimento desnuda e apresenta a realidade tal como ela é, enquanto a persuasão mascara e exhibe a realidade tal como se gostaria que fosse.

REFERÊNCIAS

AGOSTINHO. **Confissões**. São Paulo: Paulus, 2003.

DESCARTES, René. **Meditações Metafísicas**. São Paulo: Abril Cultural, 1973. (Os Pensadores)

DESCARTES, René. **Regras para a Direcção do Espírito**. Lisboa: Edições 70, 1985.

OLIVEIRA, Eduardo Chagas (org.). **Chaim Perelman: Direito, Retórica e Teoria da Argumentação**. Feira de Santana: Universidade Estadual de Feira de Santana / Núcleo Interdisciplinar de Estudos e Pesquisas em Filosofia, 2004. 290p. (Coleção de Ensaio / Revista Ideação).

PERELMAN, Chaïm ; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. **Traité de la Argumentation: la nouvelle rhétorique**. Bruxelles: Éditions de l'Université de Bruxelles, 1970.

REALE, Miguel. **Filosofia do Direito**. São Paulo: Saraiva, 1994, p.42.