

ARQUIPÉLAGO

Filosófico

ÉTICA

Veronica Campos, Fazer o bem com palavras: a virtude da persuasão benevolente



Arquipélago

01 jun 2026 — 46 min read



O artigo publicado a seguir apareceu originalmente em inglês no volume 21.4 (2024) do periódico *Episteme*, sob o título “Doing good with words: the virtue of benevolent persuasiveness”. Foi traduzido pela própria autora, Veronica Campos, professora do Departamento de Filosofia da UFRGS.

Fazer o bem com palavras: a virtude da persuasão benevolente

Veronica Campos

Quem sabe faz. Quem entende ensina.

– Aristóteles

Uma área crescente da epistemologia contemporânea da virtude dedica-se à elaboração de perfis de virtude: a identificação e caracterização de virtudes e vícios intelectuais individuais.^[1] Neste artigo, pretendo estabelecer um perfil preliminar de uma das virtudes intelectuais que acredito ter recebido menos atenção até o momento, a virtude de ser uma pessoa convincente ou persuasiva.^[2] Vou me concentrar em uma variedade específica de persuasão que eu chamo de persuasão benevolente. Grosso modo, trata-se da virtude de usar a persuasão como uma ferramenta para promover o bem comum de uma maneira específica: pela transmissão de compreensão.^[3]

Na seção 1, contextualizo a ideia de que existem muitas maneiras de ser persuasivo. Uma delas é usar a fala de maneira benevolente, visando à transmissão do entendimento. Explico o que isso significa. Na seção 2, apresento e discuto exemplos que esclarecem a diferença entre ser persuasivo de modo benevolente e simplesmente ser persuasivo, ou simplesmente usar a fala com (alguma) motivação boa. Na seção 3, introduzo as noções-chave de cidadania epistêmica e ignorância percebida, que considero cruciais para uma

explicação do que significa ser persuasivo de modo benevolente. Na seção 4, discuto as maneiras pelas quais uma pessoa pode carecer dessa virtude ou possuir alguns de seus vícios opostos. Concluo, na seção 5, apontando como as ideias apresentadas no artigo se relacionam com uma discussão que vem sendo realizada por epistemólogos sociais nos últimos anos sobre se a compreensão pode ou não ser transmitida por meio de testemunhos, ou seja, por meio da fala.

1. Observações preliminares

Começo afirmando que a persuasão benevolente é uma virtude de transmissão: ela desempenha um papel na transmissão de certos bens epistêmicos. O bem epistêmico paradigmático em discussões epistemológicas baseadas em virtudes é o conhecimento, mas outros, como compreensão, sabedoria e soluções para problemas, também são bens epistêmicos. Bens epistêmicos, como observa Cassam (2019), podem ser adquiridos, retidos e transmitidos. Consequentemente, as virtudes epistêmicas, assim como os vícios, podem ser de três tipos básicos, dependendo do tipo de impacto que causam. Elas podem impactar a aquisição, a retenção ou a transmissão de um bem epistêmico.

As virtudes de aquisição ajudam a passar de um momento no tempo em que não se possui um determinado bem epistêmico (um conhecimento, por exemplo) para um outro em que se o possui. Curiosidade, boa visão e mente aberta são exemplos dessas virtudes. As virtudes de retenção, por sua vez, aumentam a probabilidade de se preservar os bens epistêmicos adquiridos – por exemplo, meticulosidade, atenção e boa memória. Por fim, as virtudes de transmissão aumentam a probabilidade de os bens epistêmicos serem compartilhados entre os membros de uma comunidade e serem benéficos para eles, como é o caso de justiça epistêmica, perspicácia e eloquência. Em contrapartida, certos vícios impactam a aquisição, a retenção e a transmissão

de bens epistêmicos. Esses são chamados de vícios de aquisição, retenção e transmissão, respectivamente.

Como a persuasão, em geral, consiste em transmitir ideias, muitos dos recursos do agente persuasivo podem ser eles próprios virtudes de transmissão epistêmica. Por exemplo, ser um bom ouvinte, ser um orador entusiasmado, ser capaz de modular a fala (por exemplo, convertendo informações de um vocabulário técnico para um mais acessível, ao discutir com um interlocutor que não domina as technicalidades) – aumenta a probabilidade de a outra pessoa entender o que se quer dizer e assimilar o conhecimento ou qualquer outro benefício epistêmico que esteja sendo apresentado. Falar com arrogância, ter muita pressa em iniciar uma conversa quando não é oportuno, usar ironia e sarcasmo – esses são exemplos de vícios de transmissão comuns associados à persuasão. Eles diminuem a probabilidade de se atingir o objetivo da persuasão.

Minha ideia básica aqui é que existe uma virtude de transmissão intelectual que consiste em usar os recursos da persuasão de uma forma que promova o bem comum. Essa virtude tem a ver com a habilidade de falar bem e usar as palavras de forma a permitir a transmissão eficaz de certos bens epistêmicos, mas difere da simples persuasão por ter um alcance maior. A persuasão benevolente transcende a simples persuasão, visto que esta última consiste em induzir com sucesso outra pessoa a desejar algo ou a aceitar alguma ideia, enquanto a primeira consiste em promover o bem comum por meio da fala ou do exercício da persuasão.

Promover o bem comum é fazer o bem a uma comunidade, e fazer o bem a uma comunidade implica, naturalmente, fazer o bem a alguns de seus membros. Ora, embora a persuasão possa ser alcançada de muitas maneiras, a persuasão benevolente não tem como principal objetivo provocar uma

mudança de opinião em outra pessoa, mas ajudá-la a crescer. Não se quer simplesmente que ela concorde com você em alguma questão prática ou teórica. Também se quer ajudá-la a se tornar uma pessoa melhor intelectualmente, por meio da obtenção de uma compreensão mais profunda de algum assunto. Com isso, são impulsionados a se tornarem pessoas melhores também de uma perspectiva prática, pois com maior compreensão, tornam-se mais dispostas e capazes de fazer o bem a outra. Assim, toda a comunidade ganha.

O bem epistêmico relevante em questão aqui é a compreensão. A persuasão benevolente transmite compreensão, em oposição ao mero conhecimento proposicional. A compreensão foi bastante negligenciada pelos epistemólogos modernos em favor da teorização acerca do conhecimento e de noções epistêmicas relacionadas, como crença, justificação e racionalidade (Grimm 2021, § 1.2), mas reapareceu como um objeto central de investigação nas últimas décadas. De fato, alguns argumentaram que feitos cognitivos de “nível superior”, como compreensão ou sabedoria, são mais valiosos que o conhecimento, de um ponto de vista epistêmico (Riggs 2003; cf. Baehr 2014). Isso porque quem possui compreensão tem a capacidade de articular razões, enquanto quem possui apenas conhecimento, não (Zagzebski 2001). Assim, parece razoável dizer que um especialista em sexagem de frangos sabe o sexo de um frango particular sem ser capaz por que, mas parece implausível dizer que alguém entende de determinado assunto – digamos, a Guerra Civil Americana – sem ser capaz de explicar ou descrever como os vários elementos do assunto se relacionam entre si (cf. Pritchard 2010). A compreensão é, portanto, um bem epistêmico mais completo ou mais integral do que o conhecimento.

Minha afirmação de que existe uma virtude intelectual em transmitir compreensão é vagamente inspirada pela ética da virtude oriental (confucionista). Uma das ideias mais interessantes de Confúcio diz respeito à noção de *ren* (仁), que se traduz como “humanidade” ou “benevolência”.^[4] Grosso modo, *ren* é a capacidade de ajudar os outros a progredirem na mesma medida em que a pessoa progrediu. Confúcio a definiu da seguinte forma: “[aquele que a possui,] ao desejar se estabelecer, busca também estabelecer os outros; ao desejar se expandir, busca também expandir os outros” (Analectos VI, 30; ver também Legge 1960: 194). Quem possui essa virtude tem a capacidade de ajudar os outros a progredirem à medida que progride, para que possam avançar juntos, rumo à conquista de seu pleno potencial. Se essa virtude possui uma dimensão intelectual, essa dimensão pode ser pensada em termos da benevolência exercida por meio da capacidade de fazer o bem com palavras, ou usando palavras de uma forma que promova o bem comum.

Isso fica mais claro por meio dos exemplos fornecidos na próxima seção. Tento retratar a persuasão benevolente usando anedotas com figuras históricas e suas posições sobre a abolição da escravatura nos Estados Unidos. Ao discutir virtudes e vícios intelectuais, dou preferência a exemplos concretos, da vida real e/ou históricos, principalmente porque concordo com Cassam (2021) que isso minimiza os perigos da simplificação excessiva inerente ao uso de exemplos fictícios.

2. Fazer o bem com palavras

Primeiramente, consideremos John Woolman (1720–1772). Um simples comerciante de Nova Jersey, ele foi um dos primeiros a se opor abertamente à prática da escravidão no século XVIII. Woolman era membro da chamada Sociedade dos Amigos, também conhecida como comunidade quaker, um grupo religioso cujos seguidores buscavam viver em conformidade com a

percepção direta e interior de Deus. Ao viajar para participar de uma reunião da Sociedade nos estados de Maryland, Virgínia e Carolina do Norte, em 1757, Woolman viu com seus próprios olhos, pela primeira vez, as misérias da escravidão praticada no Sul. Ficou profundamente alarmado com a dimensão do sistema: escravos estavam literalmente em todos os lugares, até mesmo nas casas de seus companheiros quakers, as mesmas pessoas que juravam viver suas vidas de acordo com o mandamento de Deus. Não deveríamos amar todas as criaturas de Deus e tratá-las com igual respeito? Chocado, Woolman decidiu intervir.^[5]

A forma que ele encontrou para intervir foi por meio da conversação. Em uma ocasião, um proprietário de escravos apresentou a miséria dos negros na África como justificativa para o tráfico de escravos. Woolman, então, respondeu-lhe que, se a compaixão pelos africanos devido aos seus problemas domésticos era o verdadeiro motivo para trazê-los para os Estados Unidos, então os quakers deveriam tratá-los com gentileza, como hóspedes, não como escravos. Em outra ocasião, um quaker afirmou que a cor da pele dos africanos os qualificava para a escravidão, visto que eram descendentes de Caim, que foi marcado com a cor negra porque matou seu irmão Abel. A isso, Woolman respondeu que muitos anos depois de Caim e Abel, ocorreu o dilúvio, e que Noé e sua família foram os únicos que sobreviveram ao dilúvio, de acordo com as Escrituras. Toda a linhagem de Caim desapareceu há muito tempo, portanto, os negros de hoje não poderiam ser descendentes de Caim.

Muitos outros argumentos favoráveis à escravidão foram apresentados pelos quakers do sul, e grande parte da jornada de Woolman pelo sul foi dedicada a respondê-los. E então, praticamente o resto da vida de Woolman tornou-se uma repetição disso. Ele causou uma profunda impressão, pois “suas observações eram simples, mas impressionantes” (Houston 1917: 134). De

fato, no final de 1758, um ano após o início de sua jornada, Woolman havia persuadido um número significativo de quakers, muitos dos quais concordaram em aprovar uma regra que considerava infratores os membros da Sociedade que insistissem no comércio de escravos.

Agora, compare Woolman com outras duas figuras proeminentes ligadas ao movimento antiescravista inicial, que por acaso eram mais ou menos seus contemporâneos: Benjamin Lay (1682-1759), um camarada de Woolman na Sociedade dos Amigos, e John Adams (1735-1826), um dos Pais Fundadores e segundo presidente dos EUA.

Lay era um tipo revolucionário de reformador. Ele tinha uma inclinação para o “teatro de guerrilha” (Rediker 2018), ou seja, para encenar protestos satíricos contra a cumplicidade dos quakers com a escravidão. Uma de suas performances mais espetaculares ocorreu em 1738, quando entrou abruptamente em uma reunião vestido como um soldado, carregando uma espada e uma Bíblia. Ele fez um discurso longo e inflamado e, em seguida, desembainhou a espada e com ela perfurou a Bíblia. Escondida dentro da Bíblia havia uma bexiga cheia de suco de frutas vermelhas, que espirrou nos que estavam sentados ao seu lado. Ele então proclamou que isso simbolizava o sangue nas mãos dos quakers por não se posicionarem firmemente contra a escravidão. Em outro episódio, Lay ficou descalço em um portão em meio a uma nevasca, sabendo que todos os quakers passariam por ele a caminho da casa de reuniões quaker. Quando os membros da Sociedade dos Amigos, um após o outro, o aconselhavam a não se expor ao frio congelante, ele respondia: “Ahá! Então vocês fingem ter compaixão por mim, mas não sentem nada pelos pobres escravos em seus campos, que passam o inverno inteiro seminus...” (Rediker 2018: 87-88). Como observa Houston (1917: 133), Lay

geralmente conseguia ser ouvido, mas era detestado pelos proprietários de escravos, incluindo seus companheiros da Sociedade dos Amigos.

John Adams, por outro lado, é o que se poderia chamar de reformador quietista, pois cultivava uma atitude reservada, quase evasiva, em relação ao tema da escravidão. Ele se opunha sinceramente à escravidão, mas normalmente não dialogava com aqueles que pensavam diferente. Sua maneira de lidar com a questão era basicamente fazer a sua parte e, talvez, desejar que seus companheiros o vissem como um exemplo a ser seguido. Em 24 de janeiro de 1801, na Casa Branca, Adams escreveu uma carta em resposta a dois abolicionistas que lhe haviam enviado um panfleto antiescravagista. Na carta, Adams expressa suas opiniões sobre a escravidão, escrevendo: “minha opinião contra ela sempre foi conhecida, (...) sempre empreguei homens livres tanto como domésticos quanto como trabalhadores, e nunca em minha vida possuí um escravo” (Adams 1801).

Ou seja, Adams de fato acreditava que a escravidão era repugnante (Howe 1964: 205), e nisso ele divergia de muitos de seus companheiros, como Thomas Jefferson, por exemplo, que possuía escravos. Mas Adams não tentaria dissuadir pessoas como Jefferson de suas convicções, mesmo sendo amigos. Como observa McCullough, Jefferson e Adams evitavam qualquer discussão sobre o assunto (2002: 422). Em outras palavras, apesar de se opor à escravidão, ele não apoiava o abolicionismo integralmente, ou pelo menos não no discurso. O assunto lhe rendeu apenas comentários passageiros e incidentais (Howe, 1964: 201), e ele se abstinha de falar a respeito, a menos que fosse questionado.

Se examinarmos as condutas intelectuais desses três indivíduos em relação ao tema da escravidão, podemos perceber que a conduta de Woolman exibe um aspecto virtuoso que está ausente nas dos outros. Sem dúvida, os três podem

ser creditados com certos bens epistêmicos, como, por exemplo, o conhecimento de um certo tipo (o conhecimento de que a escravidão é errada, por exemplo). Em pleno século XVIII, simplesmente sustentar a opinião de que a escravidão é errada e agir de acordo com essa crença, qualquer que fosse a forma que essa ação assumisse, já se demonstrava uma virtude, em grande medida. Portanto, todos os três podem ser creditados com virtudes intelectuais de certo tipo, como coragem intelectual e honestidade intelectual.

É preciso coragem para manter uma posição firme acerca de um assunto controverso contra a opinião da maioria. Coragem intelectual significa anunciar publicamente o que se sabe ou acredita, mesmo diante da pressão social e institucional para se conformar ou se calar (Alfano 2013b). Essas três figuras históricas correram riscos, de uma forma ou de outra, mas mantiveram-se fiéis aos seus pensamentos e não se abstiveram de expressar livremente suas opiniões quando questionadas por outros. Portanto, parece justo atribuir-lhes algum tipo de coragem intelectual. Também é preciso honestidade para responder às objeções apresentadas de forma a fazer justiça à posição defendida, em vez de distorcê-la para torná-la mais atraente para o interlocutor. Pessoas honestas possuem o que se chama de franqueza: apresentam os fatos com precisão, em vez de distorcê-los ou ocultar partes deles (Miller 2017: 240-241). Nenhum desses homens tentou convencer seus interlocutores a abolir a escravidão com a promessa de que somente assim lhes seria garantido um lugar no paraíso, por exemplo. Portanto, atribuir-lhes honestidade intelectual também é correto. E reconheço que possuem, em certa medida, a virtude intelectual da persuasão. Isso porque chocar as pessoas para que tomem consciência de algo e apresentar-se como um exemplo a ser seguido às vezes funciona, se o propósito é convencer. Assim, os três foram capazes de exercer algum efeito persuasivo sobre os outros, fazendo-os mudar de ideia e, em ao menos alguns casos, parar de traficar escravos.

Mas mesmo que admitamos que os três alcançaram o objetivo da persuasão e possuem outras virtudes em alguma medida, é evidente que a abordagem de Woolman à persuasão tem um aspecto especial que falta tanto a Lay quanto a Adams. Ele deseja sinceramente que seus semelhantes não apenas cessem o comércio de escravos, mas principalmente que compreendam as razões fundamentais subjacentes. E ele se preocupa em agir de uma forma que contemple esse desejo: está disposto a “conduzir” a outra pessoa por um caminho conversacional que leve a essa compreensão. Em outras palavras: ele se preocupou em falar de uma maneira benevolente para com seus interlocutores, contribuindo diretamente para que adquirissem um bem epistêmico de nível superior. A benevolência intelectual é “uma motivação refinada para promover os bens alheios como tais, por si só” (Byerly 2021: 84), em que os bens em questão são bens distintamente epistêmicos (Byerly 2021: 35). É exatamente assim que funciona a persuasão de Woolman: ela é motivada pela busca de gerar, nos outros pessoa, o bem epistêmico singular da compreensão.^[6]

Transmitir compreensão ao interlocutor contrasta com simplesmente lançar uma “sugestão” ou uma “pista” e esperar que a pessoa a capte, interprete e tire suas próprias conclusões. As abordagens de Lay e Adams para a persuasão se assemelham mais a esse estilo de dar dicas, embora de maneiras quase opostas. Lay dava suas dicas chocando seus contemporâneos para que tomassem consciência, e se eles resistissem ou se sentissem ofendidos, ele estava disposto a chocá-los ainda mais. Adams, por outro lado, dava suas pistas por meio de suas próprias ações, ou seja, sendo um exemplo de não escravização; e se seus semelhantes, por algum motivo, não o entendessem, ele simplesmente seguia em frente e punha o assunto de lado.

Woolman, ao contrário, está quase disposto a pegar seu interlocutor pela mão e guiá-lo pelo caminho que parte de sua posição atual (uma posição que implica alguma forma de ignorância ou falta de compreensão), passando pelo conjunto de premissas falsas que ele sustenta, abrindo caminho para uma nova conclusão; uma conclusão que, em contraste com sua posição atual, proporciona maior compreensão do assunto e o transforma em uma pessoa melhor, do ponto de vista intelectual. Ou seja, o transforma em um indivíduo mais instruído e, portanto, um indivíduo em melhores condições de disseminar o bem. Seu comportamento assemelha-se a uma espécie de método socrático invertido: ele responde às observações do interlocutor, em vez de ser inquisitivo, e responde de forma informativa (em vez de gerar dúvidas), além de ser gentil e assertivo.

Outra maneira de perceber o contraste é observar que nem Lay nem Adams estavam genuinamente tentando fazer com que seus interlocutores compreendessem por que a escravidão é errada. Para eles, o que importava era que as pessoas entendessem a mensagem “final” da corrente, que é: não escravizar os negros. Woolman, ao contrário, preocupa-se principalmente em fazê-las entender o porquê. Para ele, o fato de seus interlocutores chegarem à conclusão de que se deve parar de escravizar os negros é uma consequência de compreender por que isso é indesculpável. Ele parte do pressuposto de que fazer a pessoa entender o porquê de p é preponderante em relação a transmitir o próprio fato de p , ou fazê-la aceitar que p . Com isso, a primeira característica fundamental da persuasão benevolente torna-se saliente^[7]:

I. A persuasão benevolente é a disposição voltada para o outro, com o objetivo de transmitir compreensão por meio da fala.

Vejam agora um exemplo rápido, de natureza mais epistêmica, nas condutas de duas mentes importantes por trás da chamada revolução química: Joseph

Priestley (1733–1804) e Antoine Lavoisier (1743–1794). Isso revela duas outras características da persuasão benevolente.

3. Cidadania epistêmica e ignorância percebida

Priestley é considerado o homem que descobriu o que hoje chamamos de oxigênio (O_2).^[8]* Foi Priestley quem conduziu, em 1774, uma série de experimentos que produziram oxigênio e levaram à descoberta de suas propriedades; mas foi seu contemporâneo, Lavoisier, quem de fato descreveu detalhadamente a natureza desse gás e lhe deu um nome (Priestley inicialmente havia batizado a substância de “ar desflogistizado”). Isso porque Priestley nunca compreendeu completamente sua própria descoberta, em grande parte porque permaneceu apegado à teoria errônea do flogisto, que era a teoria predominante sobre a natureza da combustão na época.

Logo após seus primeiros experimentos, Priestley se encontrou com membros da Academia de Ciências de Paris e jantou com Lavoisier, que então era um estudante de química. Nesse jantar, Priestley contou a Lavoisier sobre como havia planejado os experimentos de 1774 e seus resultados extraordinários e um tanto enigmáticos. Em decorrência dessa conversa, Lavoisier correu para seu laboratório e replicou os experimentos de Priestley, concluindo que o ar não era uma substância simples, como se pensava, mas sim uma combinação de gases, entre os quais o O_2 . Em 1777, ele cunhou o termo “oxigênio” e propôs uma nova teoria da combustão, que não incluía mais o flogisto.

Como observa John West, “em retrospectiva, talvez tenha sido estranho que Priestley revelasse esses [resultados] a um de seus potenciais concorrentes antes de publicá-los” (West 2014: 113). Priestley, no entanto, parecia se importar mais com as descobertas científicas propriamente ditas do que em ser creditado por elas. Sobre sua descoberta, ele escreveu mais tarde: “Como nunca faço segredo de nada que observo, mencionei este experimento (...) a

todos os meus conhecidos filósofos em Paris (...), sem ter ideia, naquela época, aonde esses fatos notáveis levariam”. Lavoisier, ao contrário, dava grande importância ao sigilo e à precedência. Era vaidoso e orgulhoso, em certa medida (West 2014: 113-144).

O que é mais notável nessa história, para que eu possa esclarecer até que ponto a conduta desses homens pode ser vista como demonstração de persuasão benevolente ou a sua ausência, não é o fato de Lavoisier nunca ter reconhecido o mérito de Priestley, mas sim o fato de Priestley ter visto em Lavoisier alguém com quem valia a pena compartilhar ideias e discutir seus significados, enquanto o contrário não ocorreu. Quando se encontraram em Paris, ambos apoiavam a teoria do flogisto (como praticamente todos na época); e o que Priestley compartilhou com Lavoisier acabou sendo uma razão decisiva para questionar a teoria, embora ele próprio não tenha percebido isso naquele momento. Assim, embora não estivesse tentando persuadir Lavoisier de que a teoria do flogisto era falsa, ele se preocupava em ajudar Lavoisier a compreender o significado do experimento de 1774, que ele próprio não havia compreendido, e o significado daquele gás aparentemente “novo” que o experimento revelou.

Lavoisier, por sua vez, rapidamente percebeu o que o novo gás representava, o que significava. Mas não se deu ao trabalho de tentar mostrá-lo a Priestley. Pelo contrário, Lavoisier iniciou um ataque em grande escala aos defensores da teoria do flogisto, alegando que o flogisto era uma suposição gratuita, que os fenômenos químicos eram mais fáceis de explicar sem o flogisto do que com ele, e que não passava de um “mau estilo de filosofar” (Best 2015: 139-140). Aparentemente, ele nunca considerou encorajar seu colega a melhorar; a abraçar e praticar essa forma de pensar mais rigorosa que ele próprio tanto prezava. Em suma, Lavoisier jamais considerou a possibilidade de ajudar

Priestley a alcançar o mesmo nível de compreensão que ele próprio havia atingido.

Priestley nunca se libertou da teoria do flogisto e continuou a defendê-la até sua morte. Não, ao que parece, por dogmatismo, mas simplesmente porque concentrou seus esforços na investigação de outros fenômenos. Lavoisier, o principal responsável por derrubar a teoria e possibilitar os avanços subsequentes na ciência da química, poderia tê-lo dissuadido, ou seja, poderia tê-lo ajudado a alcançar uma compreensão mais profunda da verdadeira natureza da combustão, mas não se deu ao trabalho.^[9]

Agora, essa história dos químicos do século XVIII destaca para nós mais duas características notáveis da persuasão benevolente:

II. A persuasão benevolente envolve o indivíduo enxergar a si próprio como membro de uma comunidade epistêmica e se preocupar com o bem comum dentro dessa comunidade.

III. A persuasão benevolente é uma atitude que se adota em relação ao que se percebe como ignorância alheia de um tipo específico: a falta de compreensão.

Considerar-se membro de uma comunidade epistêmica é essencialmente uma questão de se ver como possuidor de pares epistêmicos. Como aponta Matheson (2015), embora existam inúmeras concepções distintas de pares epistêmicos na literatura, a característica central subjacente a todas é que os pares epistêmicos são semelhantes epistêmicos. Duas pessoas podem ser semelhantes em relação a uma variedade de aspectos, como, por exemplo, sua familiaridade com os indícios e os argumentos pertinentes a determinada questão (Kelly 2005: 174; ver também Christensen 2007); as virtudes epistêmicas que possuem (Gutting 1982: 83); a posse de credenciais epistêmicas igualmente válidas (Simpson 2013: 563) e a probabilidade de

cometerem erros (Elga 2007: 499). Eu argumento que duas pessoas também podem ser vistas como semelhantes em relação a uma noção mais básica de cidadania epistêmica. Grosso modo, duas pessoas podem ser consideradas pares na medida em que compartilham os mesmos direitos e deveres fundamentais dentro de uma comunidade.

Essa maneira de conceber a igualdade epistêmica é muito diferente das mencionadas anteriormente, que são úteis para discussões sobre a epistemologia da discordância (quando dois agentes igualmente bem informados têm opiniões diferentes sobre um assunto), embora não precisem ser inconsistentes. A igualdade epistêmica entendida em termos de cidadania epistêmica é mais útil para uma discussão de problemas de desigualdade e distribuição, como explicarei a seguir.

Em uma comunidade política, os cidadãos se reconhecem como iguais ao compartilharem certos direitos e deveres fundamentais (embora estes possam variar ao longo do tempo e do contexto). Eu reconheço alguém como meu concidadão neste país porque o reconheço como tendo os mesmos direitos e deveres básicos que eu: o direito de votar, de possuir propriedades, de casar, etc., e o dever de educar e proteger nossos filhos menores, de obedecer à lei, e assim por diante. É claro que isso não significa que teremos a mesma cidadania de fato, porque em praticamente todas as comunidades há desigualdade. Por exemplo, você pode não conseguir exercer seu direito à propriedade na mesma medida que eu, porque políticas públicas, disparidades socioeconômicas e burocracias podem tornar muito mais difícil para você comprar um terreno do que para mim. No entanto, temos a mesma cidadania de direito, o que significa, em linhas gerais, que ambos estamos vinculados àquela comunidade específica e obrigados a participar dela, e que nossa

participação é reconhecida tanto um pelo outro quanto pelos demais membros da comunidade.

O mesmo se aplica às comunidades epistêmicas. Os cidadãos epistêmicos reconhecem-se mutuamente como iguais na medida em que compartilham os mesmos direitos e deveres básicos. Os direitos epistêmicos básicos podem incluir, por exemplo, o direito à justiça epistêmica (o direito de ser ouvido por um tribunal ou por uma plateia livre de preconceitos, por exemplo) e o direito à investigação (buscar soluções para problemas, por exemplo). Os deveres básicos, por sua vez, podem incluir o dever de justificar as próprias afirmações em um debate e o dever de reconsiderar as próprias crenças à luz de novas evidências. Novamente, isso não significa que há cidadania epistêmica de fato para todos – uma cientista pode se ver impedida de exercer seu direito à justiça epistêmica, por exemplo, porque um público preconceituoso deixa de prestar atenção às suas afirmações devido à sua cor ou gênero. No entanto, uma vez que suas credenciais iniciais não tenham sido questionadas, sua participação não é encerrada pelo simples fato de esse direito específico ter sido desrespeitado em algum momento. Ela permanece membro e continua sendo reconhecida como tal. Portanto, essa noção de cidadania epistêmica instância a ideia básica de que as pessoas são semelhantes (e, portanto, pares) na medida em que possuem os mesmos direitos e deveres epistêmicos fundamentais, embora as maneiras específicas pelas quais se espera que cada uma delas exerça esses direitos e deveres fundamentais possam, naturalmente, variar.

O fato crucial aqui é que, em qualquer comunidade epistêmica, assim como em qualquer comunidade política, sempre há algum nível de desigualdade na forma como os bens epistêmicos são distribuídos, em qualquer momento. Em qualquer momento da história de qualquer comunidade epistêmica, para praticamente qualquer tópico ou assunto de interesse, há heterogeneidade –

alguns membros dessa comunidade alcançam conhecimento superior ou compreensão superior ao de outros.

Isso se aplica a cientistas e especialistas (alguns laboratórios de pesquisa podem ter descoberto algo que outros não descobriram; é por isso que publicam os resultados de seu trabalho e os apresentam em conferências da área). Isso se aplica a alunos em qualquer turma (alguns têm desempenho melhor do que outros, o que significa que alguns aprendem mais do que outros). E isso também se aplica à sociedade entendida de forma mais ampla: algumas pessoas podem ter descoberto algo importante que outras não descobriram, seja porque dedicaram mais tempo a estudar o assunto em questão, como Woolman e Lay acerca da escravidão; ou porque aprenderam de alguma outra forma, mais ou menos como Lavoisier, que, como vimos, aprendeu com Priestley sobre o misterioso gás que se revelou ser o O_2 . O que isso significa, no fim das contas, não é apenas que em toda comunidade sempre há divergências de opinião, mas, crucialmente, que as divergências de opinião são, em muitos casos, um reflexo das diferenças nos níveis de compreensão.

Ora, o persuasor benevolente é, antes de tudo, aquele que compreende claramente essa dinâmica. Ele sabe que toda comunidade é epistemologicamente igual até certo ponto (ou seja, no que diz respeito à cidadania epistêmica) e epistemologicamente desigual em outro ponto (ou seja, em termos da distribuição de bens epistêmicos entre seus membros). Portanto, sabe que, para a comunidade existir, e especialmente para que evolua, deve haver um movimento permanente de conhecimento e outros bens epistêmicos, um fluxo contínuo, daqueles indivíduos que atingiram o excedente, em relação a cada tópico específico de interesse, para seus pares que estão em déficit. A pessoa benevolente que persuade é aquela que

alcançou um nível superior de compreensão de um assunto específico (compreendeu algo que outros não compreenderam) e que acredita que a comunidade se beneficiaria se mais pessoas também alcançassem esse nível. Ela tem uma atitude benevolente em relação ao que percebe como ignorância de seus pares, ou seja, a falta dessa compreensão que ela já alcançou, e deseja ajudá-los a superá-la. Assim, a pessoa benevolente que persuade se vê como uma cidadã epistêmica semelhante àqueles que pretende persuadir e tem o interesse comum deles em mente. Ela os considera merecedores de acesso a esse nível superior de compreensão e está disposta a transmiti-lo por meio da fala. Assim como Priestley (e muito diferente de Lavoisier), a pessoa benevolente que persuade não atribui valor especial a ser a pessoa que alcançou esse nível superior de compreensão. Ela acredita, ao contrário, que ser a única pessoa naquela comunidade que pode desfrutar desse nível superior de compreensão é menos valioso do que ser apenas mais uma entre outras. E, portanto, está disposta a agir precisamente com o objetivo primordial de produzir esse estado de coisas.

Essa descrição da persuasão benevolente está em sintonia com o que Ryan Byerly (2021) chama de “prestatividade epistêmica”. Segundo ele, a investigação não é uma atividade exercida isoladamente, mas em comunidade com outros investigadores. Quando qualquer um de tenta responder a uma pergunta ou resolver um problema, frequentemente depende da contribuição de outras pessoas. “Dependemos delas compartilharem suas perspectivas conosco, nos ensinarem novas habilidades, nos desafiarem com evidências que negligenciamos, nos mostrarem o que é uma investigação excelente. Dessas e de outras maneiras, somos universalmente dependentes de nossos colegas investigadores” (Byerly 2021: 1).

Byerly se preocupa com a questão acerca do que é necessário para que alguém seja o tipo de pessoa que age de forma excelente quando alguém depende dela, uma questão que ele responde esboçando e discutindo um conjunto de virtudes relativas à prestatividade intelectual. Essas incluem, por exemplo, clareza comunicativa (a capacidade de se expressar com clareza) e transparência intelectual (estar disposto e apto a compartilhar sua perspectiva com os outros, em vez de mantê-la em privado). Essas virtudes podem ser “conceitualizadas (...) como benevolência intelectual especializada em um domínio restrito — o domínio da maneira como se comunica” (Byerly 2021: 126-127). Elas são “virtudes subordinadas à benevolência intelectual, que é mais fundamental” (Byerly 2021: 127). A persuasão benevolente, a meu ver, pode ser considerada uma virtude de confiabilidade intelectual, ao lado dessas. Contrariamente às virtudes discutidas por Byerly, no entanto, ela se estende além do domínio da investigação. Beneficia não apenas aqueles que estão de fato investigando, mas qualquer pessoa que porventura não possua determinado conhecimento que outra pessoa possua, independentemente de estar ou não buscando ativamente obter esse conhecimento.

Em especial, a persuasão benevolente é uma virtude que se manifesta quando se percebe que o outro desconhece a própria ignorância. A ignorância pode ser, para usar a terminologia de Cassam (2015), furtiva; ela pode “escapar da detecção daqueles que a possuem” (Cassam 2015: 20). Muitas vezes, a ignorância é furtiva: não sabemos o que não sabemos. Da mesma forma, muitas vezes não sabemos que nos falta compreensão sobre algum assunto e, portanto, não a buscamos ativamente. O exemplo de Priestley-Lavoisier ilustra isso: às vezes, dependemos de nossos semelhantes para simplesmente percebermos que não sabemos ou não entendemos algo. É aí que a persuasão benevolente supera as outras virtudes da confiabilidade intelectual. Por meio

de uma interação persuasiva benevolente com outra pessoa, alguém pode começar a entender algo que nem sabia que não entendia.

Resumindo o que discutimos até agora, a persuasão benevolente consiste em uma disposição para transmitir conhecimento excedente por meio do discurso; é uma atitude em relação ao que você percebe como sendo a deficiência de outras pessoas (a falta de compreensão relevante, que elas podem ou não reconhecer); e envolve o indivíduo se ver como um cidadão epistêmico ao lado dos outros e se preocupar com o bem comum dentro dessa comunidade.

Essas três características nos dão acesso às três principais maneiras pelas quais as coisas podem dar errado, e alguém pode tanto carecer de virtude quanto exibir um vício oposto, o que discuto a seguir.

4. Não ter a virtude e ter os vícios opostos

Pode-se falhar em exercer a persuasão benevolente se faltar a disposição adequada para transmitir compreensão por meio do discurso, se houver falha em perceber a deficiência de outras pessoas (a falta de compreensão relevante delas) sob uma ótica benevolente, ou seja, como uma oportunidade para se tentar essa transmissão; ou se houver falha em se enxergar como um cidadão epistêmico ao lado dos outros. Esses três falhas podem acontecer de maneiras diferentes. As três estão interligadas, e cada uma delas também pode variar em grau, desde a simples ausência da virtude da persuasão benevolente até a posse de vícios opostos.

Por exemplo, uma maneira óbvia pela qual uma pessoa pode falhar em possuir uma disposição adequada para transmitir compreensão por meio do discurso é exemplificada pelo comportamento paternalista observado na chamada atitude de “*mansplaining*”. Grosso modo, o *mansplaining* ocorre “quando um homem explica a uma mulher, na maioria das vezes de forma errada, coisas sobre as

quais ele pouco ou nada sabe, e nas quais a mulher é especialista” (Williams et al., 2018: 218). O indivíduo que faz *mansplaining* falha porque identifica erroneamente a relação de superávit-déficit: não é a sua interlocutora que carece de compreensão, mas ele próprio. Consequentemente, a sua disposição para transmitir conhecimento ou compreensão é inapropriada.

Pode-se também falhar ao não enxergar a deficiência de compreensão de um interlocutor (quando ela existe) sob uma ótica benevolente. Ou seja, quando a outra pessoa de fato não possui um conhecimento relevante que você tem, mas você não a considera merecedora de adquirir esse conhecimento, ou não a considera merecedora de aprender com você. Você pensa que não vale a pena, por assim dizer. Isso pode variar desde simplesmente perder a oportunidade de intervir até, de fato, falar de maneira inadequada – de uma forma que piora a situação.

Perde-se a oportunidade de intervir abstendo-se de conversar sobre determinado assunto com alguém que você considera mais ignorante do que você mesmo, ou quando inicia-se uma conversa sem se preocupar em torná-la proveitosa para a outra pessoa. Pode-se, por exemplo, iniciar uma conversa desejando que seu interlocutor compreenda algo que para você já é claro, iludido pelo desejo ou pela expectativa de que ele ouça algumas frases e imediatamente encontre significado nelas, ou que automaticamente decifre por conta própria o que foi dito. Isso equivale a desejar que ele entenda algo que você já entende, mas querendo que ele alcance esse entendimento por seus próprios esforços. Como você deve ter imaginado, tanto Benjamin Lay quanto John Adams falham nesse aspecto (perderam a oportunidade de falar de maneira benevolente); e Lavoisier falhou ao permanecer quieto, em vez de tratar da questão relevante com Priestley.

Ser persuasivo de forma benevolente exige que se fale no momento e da maneira certos, de forma a auxiliar o interlocutor a trilhar o caminho da compreensão, oferecendo-lhe algum tipo de orientação dentro da cadeia de compromissos e implicações que liga um conjunto de premissas comuns à conclusão que você já alcançou, mas ele ainda não. É importante ressaltar que isso não se confunde com explicar sua linha de raciocínio ou explicitar suas razões, pois seria como dar uma palestra, ou seja, explicar seu raciocínio sem se atentar se o que você está dizendo realmente ressoa de forma a fazer com que *aquela* pessoa compreenda a essência da questão. Pode acontecer, eventualmente, que a pessoa não o compreenda completamente.^[10]

Ora, embora a maneira como Benjamin Lay e John Adams se expressaram não tenha sido benevolente, não podemos dizer que houve maldade. Ou, pelo menos, não chega a ser epistemologicamente má de um modo notável. Vejamos alguns exemplos em que alguém falha na virtude da persuasão benevolente ao se expressar de uma forma malévola, isto é, de uma forma que piora as situação.

Uma forma de ser mau no sentido relevante envolve punir pessoas que você considera mais ignorantes do que você por não saberem ou não entenderem o assunto em questão. Ao demonstrar esse vício, a pessoa age de uma forma que se assemelha a uma mistura de arrogância, animosidade e indiferença, e que transmite uma combinação de sentimentos negativos: ressentimento por alguém não saber algo que você acha que essa pessoa deveria saber, ou por não entender algo que você acha que ela deveria entender; e, ao mesmo tempo, desprezo pela ideia de ajudá-la a aprender esse algo.

Uma pessoa pode, por exemplo, se gabar e zombar de outras (normalmente usando ironia e sarcasmo) por elas ainda não terem compreendido algo que para ela é óbvio. Ou pode usar bordões para se referir a um tópico que para

você é quase indiscutível, mas que para a outra pessoa ainda está aberto à discussão, justamente por causa de questões relacionadas que ela simplesmente não entende ou ainda não compreendeu. Nesse último caso, os brasileiros popularizaram recentemente um termo próprio: “lacrar”. “Lacrar” é a forma máxima de “encerrar”, refere-se a um ato de fala poderoso por meio do qual você dá a palavra final sobre um assunto ou toma o que pretende ser a última palavra em uma conversa (Steinhauser 2021: 239). Você “lacrar” uma discussão com um interlocutor discordante quando proclama algo com o objetivo de chocá-lo, de representar a posição dele como totalmente irracional e de privá-lo da possibilidade de resposta.^[11]

Esse vício é uma variedade de malevolência epistêmica, que é amplamente definida como “oposição à participação de outra pessoa no conhecimento” (Baehr 2010: 203). Nesse sentido, portanto, opõe-se à benevolência em geral, ou à benevolência como tal. Além disso, opõe-se à virtude da persuasão benevolente na medida em que, ao demonstrá-lo, desconsidera-se a outra pessoa como uma cidadã epistêmica legítima ou beneficiária legítima de bens epistêmicos. Como resultado, a comunidade epistêmica à qual ambas pertencem sofre. Isso ocorre porque um conjunto de bens epistêmicos tende a ficar confinado nas mãos daqueles que se opõem ao compartilhamento, enquanto os sujeitos visados (os agentes a quem o vício se dirige) se distanciam, em vez de se aproximar, da obtenção desses bens. Ou seja, o vício favorece a concentração (em vez da distribuição). Contribui para gerar uma situação em que aqueles que são conhecedores permanecem conhecedores, enquanto os que são ignorantes permanecem ignorantes. Além disso, um efeito cumulativo desse vício é que a comunidade epistêmica como um todo se torna cada vez mais frágil, na medida em que cria uma atmosfera de intolerância e enfraquece as normas do debate aberto.

Eis um exemplo prático. Após o assassinato de George Floyd em maio de 2020 nos EUA, muitas celebridades internacionais aderiram à Rede Global Black Lives Matter como forma de protestar contra a brutalidade policial e a violência motivada por racismo. Em meio a essa onda de manifestações online, a cantora Madonna publicou um vídeo de seu filho dançando em “homenagem” a Floyd. No vídeo, David, filho de Madonna e menino negro, dança ao som da música “They don’t really care about us”, de Michael Jackson. A publicação gerou uma enxurrada de críticas, insinuando que a postagem de Madonna banalizava (e, portanto, enfraquecia) a luta pela conscientização sobre a violência racialmente motivada. Como resultado, Madonna foi, para usar o jargão mais atual, “cancelada”. Sua atitude foi considerada por seus detratores como completamente inadequada, por ser ofensiva e ridícula.

A demonstração peculiar de persuasão intelectualmente malévola, neste caso, reside no próprio tom da desaprovação expressa por muitos de seus seguidores. “Agradeço por você ter permitido que seu filho dançasse para afastar o racismo por nós”, escreveu uma pessoa, numa reação sarcástica ao vídeo. Outra publicou uma colagem contendo um gráfico onde se lia “taxa de racismo cai para 0%”, seguido do comentário “O filho dançarino da Madonna fez isso”.

Qual é exatamente o problema com esse tipo de resposta, ou seja, por que ela demonstra malevolência intelectual, apesar de ter a intenção de persuadir? A resposta está no seguinte: na melhor das hipóteses, Madonna tinha boas intenções, mas usou meios inadequados, ou seja, trata-se de um caso de ignorância – ela acreditou erroneamente que o vídeo contribuía de modo genuíno para o movimento Black Lives Matter, sem saber que provocaria uma repercussão tão negativa. Além disso, na melhor das hipóteses, as pessoas que

escreveram as respostas citadas acima entenderam algo que Madonna ignorava na ocasião: que dançar ou postar um vídeo de alguém dançando não é uma forma legítima de apoiar a luta contra a brutalidade policial e a violência motivada por racismo, e parece banalizar esses acontecimentos. Que isso não é o que *apoiar* significa. (Na pior das hipóteses, Madonna sabia disso, mas postou o vídeo mesmo assim, mas vamos deixar essa hipótese de lado por enquanto, por uma questão de caridade interpretativa.)

O problema é que o tipo de resposta que essas pessoas deram não contribui em nada para que Madonna abandone sua posição ou opinião atual e, após reflexão, adote outra melhor. Pelo contrário: ao receber tal resposta, é provável que Madonna acabe ainda mais distante, e não mais próxima, de compreender a questão central que eles desejam que ela entenda. Ela pode até entender que postar o vídeo foi uma má ideia, mas sem ter compreendido o porquê, ou o que teria sido uma ideia melhor. Por meio das respostas ao vídeo, perdeu-se uma oportunidade de ajudar Madonna a começar a entender a questão (e para as pessoas compartilharem esse entendimento). Além disso, devido à animosidade que as respostas veiculam, é provável que tanto Madonna quanto aqueles que simpatizam com ela e pensam como ela (que até então ainda acreditavam que o vídeo da dança oferecia apoio legítimo ao movimento Black Lives Matter) acabem pensando que essas pessoas são ingratas e arrogantes. Que eles desprezam a tentativa sincera dela de ser solidária e, portanto, que não vale a pena tentar apoiá-los, ou mesmo ouvi-los. “Para quê?”, pensarão. “Essas pessoas não precisam de apoio. Se precisassem, não desprezariam a iniciativa.”

Não estou sugerindo, é claro, que o Twitter seja o ambiente ideal para praticar a benevolência intelectual, nem estou defendendo que as pessoas tenham a responsabilidade ou o dever de pegar os outros pela mão e iluminá-los. Tudo o

que estou dizendo é que agir como os seguidores de Madonna agiram só agrava a situação. Você pode optar por não dizer nada. Mas se for dizer algo, por que não tentar fazê-lo de uma maneira nobre, de uma maneira que comunique sua mensagem de forma eficaz e gentil?

Este exemplo sugere que os seguidores de Madonna achavam que Madonna (assim como pessoas com a mesma mentalidade) deveriam saber mais. Ou seja, esses seguidores não negam que Madonna tenha direito a certos aspectos da compreensão, mas negam apenas a transmissão amigável dessa compreensão, e é por isso que falham em ser persuasores benevolentes. Mas também se pode falhar na persuasão benevolente se falar apenas para persuadir, insinuando que a outra pessoa não entende algo e nunca entenderá. Nesses casos, a falha está em não enxergar o interlocutor como um cidadão epistêmico ao seu lado. Nega-se a ele o pertencimento a essa comunidade epistêmica. Ou seja, falha-se em vê-lo como alguém que tem o potencial de participar da comunidade tanto quanto você, e como alguém que tem o direito de explorar esse potencial (apesar de não ter, ou ainda não ter, o mesmo nível de compreensão que você possui).

Segue um exemplo que ilustra isso. Jean-Paul Marat (1743-1793), um dos homens à frente da Revolução Francesa, foi teórico político, jornalista, médico e também se dedicou à ciência (embora não se possa dizer que tenha tido grande sucesso nessa última atividade), tendo escrito ensaios sobre física, química e filosofia. Em sua primeira publicação em inglês, “Ensaio filosófico sobre o homem” (1773), Marat abordou o que hoje é conhecido como “o problema mente-corpo”. Defendeu uma variante do dualismo de substâncias. Segundo ele, o ponto de comunicação entre corpo e alma não se localiza na glândula pineal, como afirmava Descartes, nem no próprio cérebro, mas sim em um “fluido nervoso” que envolve o cérebro: as meninges.

Além disso, neste texto, Marat chamou a atenção para “a importância da ciência para uma compreensão e explicação adequadas da filosofia, sustentando que a filosofia não poderia resolver todos os problemas sozinha, como a maioria dos pensadores da época acreditava” (Hancock 1934: 656). Por essas opiniões, Marat acabou sendo ridicularizado por ninguém menos que Voltaire. Como relata Gillispie (2009: 291-298), Voltaire acabou com o ensaio de Marat. Na crítica de Voltaire, o ensaio é literalmente ridicularizado. Trechos são citados com a sugestão de que não passam de divagações. “Voltaire é especialmente severo com o tratamento arrogante que Marat dispensa aos grandes luminares do pensamento que cruzaram seu caminho, como Locke, Malebranche, Condillac e Helvétius. Um certo trecho de ‘escrita refinada’ é o alvo principal do sarcasmo de Voltaire”, como aponta Bax (Bax, 2018, Cap. III). Numa das passagens mais filosóficas, Marat aborda o poder do pensamento, dizendo: “o pensamento faz o homem viver no passado, no presente e no futuro (...), expande, por assim dizer, os seus olhos até aos limites do universo, descobre para ele novos mundos e o faz desfrutar do próprio nada”. Voltaire, então, saúda o autor por ser capaz de “desfrutar do nada”. “O nada”, diz ele, “é um grande império. Reine nele, mas insulte um pouco menos aqueles que são alguma coisa” (Hancock 1934: 656).^[12]

Sem dúvida, Marat não era um par epistêmico de Voltaire segundo nenhuma das definições convencionais de paridade mencionadas ou, pelo menos, nunca conseguiu ser visto como tal. Ao contrário, era considerado por muitos um charlatão.^[13] É difícil determinar até que ponto ele se autoenganou e até que ponto tentou enganar os outros. No entanto, o que é interessante discutir aqui é a forma como os cientistas e outros intelectuais de renome da época reagiram às suas afirmações e receberam seus escritos, pois assim podemos ver como esses intelectuais trataram aqueles que consideravam ignorantes ou inferiores.

Por que a resposta de Voltaire ao ensaio de Marat é problemática, em geral, e por que é problemática de uma forma que se opõe tão fortemente à maneira recomendada pela virtude da persuasão benevolente? Isso se deve, em primeiro lugar, ao fato de que, à primeira vista, Marat estava tentando acertar. Ele estava tentando compreender a relação entre mente e corpo. Poderia estar falhando, mas estava usando meios legítimos. Não estava atacando a ciência, mas tentando fazer parte dela. Isso fica explícito no fato de que seguiu, ou pelo menos tentou seguir, em grande parte, as regras formais e os padrões normativos da área. Por exemplo, em relação às suas alegações sobre as meninges, articulou razões e as baseou em testes empíricos que eram aceitáveis segundo a ciência da época.

Assim, ao contrário do que vemos no negacionismo científico moderno, em que charlatães merecem críticas por rejeitarem os padrões científicos, e também ao contrário do que vemos no exemplo da Madonna, em que sentimos que ela merece críticas por fazer uma escolha inadequada que poderia ser interpretada como ofensiva, Marat fez escolhas adequadas. Seu problema foi o de não conseguir atingir o padrão de excelência exigido. Para usar minha terminologia, ele estava tentando ascender na comunidade científica da época, buscando se tornar um cientista renomado, mas fracassava devido à sua inaptidão.

Ora, embora o trabalho científico de Marat não tenha sido da mais alta qualidade, por meio desse mesmo trabalho ele demonstra que não era completamente incompetente. Mostra que tinha potencial para se aprimorar intelectualmente. Assim, embora seja impossível para qualquer pessoa, em qualquer momento, afirmar com certeza se Marat era mal-intencionado ou simplesmente inábil, ele deu pelo menos alguns sinais de que poderia progredir, seja reconhecendo a necessidade de investigar mais a fundo as

razões que sustentavam suas afirmações (e então realizando essa investigação), seja abandonando completamente essas afirmações (e então retornando à estaca zero do problema mente-corpo). De qualquer forma, estaria dando passos para se tornar um intelectual mais maduro. Não obstante, a atitude de Voltaire tornou mais difícil, e não mais fácil, para ele entender, primeiro, que tinha espaço para crescer; e, segundo, quais partes de seu trabalho eram passíveis de correção e quais não eram, em quais áreas ou quais habilidades ele ainda precisava desenvolver mais, e assim por diante. Isso o desencorajou a, de fato, trilhar qualquer um dos caminhos para o aprimoramento.

Outra forma de dizer isso é apontar que, em comparação com Voltaire e outros, Marat tinha certas deficiências intelectuais. Sua compreensão dos fenômenos que lhe interessavam era limitada, suas tentativas de explicá-los eram insatisfatórias e sua escrita acadêmica era abaixo da média. Voltaire, por sua vez, possivelmente possuía um excedente desses bens intelectuais. Mas, em vez de se sentir motivado a transmitir alguns deles a Marat para ajudá-lo a se desenvolver, Voltaire optou por zombar e menosprezá-lo. Sua resposta tinha um aspecto persuasivo (ele tentou convencer Marat de que estava errado), mas também estava carregada de hostilidade e desprezo, como se regozijasse: “Você nunca será um de nós”. Ele não via Marat como um cidadão epistêmico, nem mesmo em potencial. Para usar minha terminologia, ao agir dessa forma, Voltaire não apenas se recusa a contribuir para que Marat um dia alcance uma cidadania de fato equivalente à sua, como também nega a Marat sua cidadania de jure, ou seja, o exclui antecipadamente e de uma vez por todas.

Essa conduta desencoraja pessoas que, de outra forma, estariam dispostas a se esforçar para ascender socialmente. Mas, o mais importante, a longo prazo, perpetua a desigualdade. Isso porque contribui para manter um conjunto de

bens epistêmicos restrito apenas àqueles que já os possuem. Contribui para a formação e/ou manutenção de uma “aristocracia epistêmica” – um ápice de pessoas que possuem um entendimento privilegiado e se recusam a compartilhá-lo. Se esses conhecimentos forem algo que uma pessoa ignorante possa obter por outros meios, o dano é menor. Mas, muitas vezes, os conhecimentos relevantes de que estamos falando são de tal natureza que sua ausência é sutil. Você precisa da outra pessoa para obtê-los.

Podemos agora atualizar nosso perfil de persuasão benevolente adicionando mais duas características.

IV. Falha-se em exercer uma persuasão benevolente se não se tem a atitude adequada para com seus concidadãos epistêmicos.

V. Demonstra-se um dos vícios opostos à persuasão benevolente exibindo-se motivações erradas para tentar persuadir o interlocutor.

Pode-se deixar de ter uma disposição adequada para com seus concidadãos epistêmicos de diversas maneiras. Por exemplo, você pode não se enxergar, nem ao seu interlocutor, como concidadãos de uma comunidade epistêmica que apresenta desigualdades (excedentes e déficits). Ou pode reconhecer a outra pessoa como um concidadão epistêmico, mas identificar erroneamente a relação excedente-déficit. Por exemplo, quando você não se encontra no quadrante do excedente em relação a determinados bens epistêmicos, mas aborda seus interlocutores como se estivesse, enquanto eles se encontram no quadrante do déficit. Outra maneira de deixar de ter a virtude da persuasão benevolente é estar, de fato, no quadrante do excedente, mas não ter o desejo sincero de se expressar de modo a ajudar a outra pessoa a usufruir desses bens. Você pode, por exemplo, não desejar ter conversas difíceis, nunca. Por fim, é possível falhar por ter o desejo sincero de ajudar a outra pessoa, mas não ser capaz de se comunicar com ela de forma eficaz. Você pode, por exemplo, falar

de uma maneira que suscite resistência, em vez de compreensão. Não possuir a virtude da persuasão benevolente é uma questão de falta de disposições adequadas. Além de não possuir a virtude, pode-se apresentar um ou mais de seus vícios opostos. Isso ocorre sempre que se nutre algum tipo de motivação vil, além de não possuir a motivação correta. Pode-se estar no quadrante da abundância, mas ter uma motivação maliciosa em relação ao que se percebe como ignorância do interlocutor. Por exemplo, pode-se ressentir-se dele por estar no quadrante da escassez e desejar puni-lo, ou pode-se desprezar a ideia de ajudá-lo a ascender socialmente; e então usar a fala de maneiras que refletem isso. Essas maneiras visam convencer o interlocutor de que ele está errado, mas não contribuem para transmitir o bem relevante a ele, além de terem o efeito prejudicial de perpetuar a desigualdade, aprofundando ainda mais a lacuna entre abundância e escassez entre os membros da comunidade.

5. Considerações finais

Gostaria de concluir destacando como as ideias apresentadas se relacionam com uma questão fundamental que vem sendo discutida na epistemologia social nos últimos anos, a respeito da possibilidade de transmissão do entendimento por meio do testemunho, ou seja, pela fala. Como alguns estudiosos apontam, o conhecimento proposicional parece ser facilmente transmitido pela fala – “Posso transmitir a você o meu conhecimento de que o próximo trem chegará às 16h15, simplesmente dizendo isso. Transmitir o entendimento, contudo, não parece ser tão simples, se é que é possível” (Grimm 2021: § 3.2).

Recentemente, estudiosos que escrevem sobre entendimento e testemunho têm expressado diferentes pontos de vista a esse respeito, variando entre a posição de que o entendimento não pode ser transmitido de forma alguma à afirmação de que definitivamente pode ser transmitido. Entre esses extremos,

encontramos autores que defendem a dificuldade de transmissão do entendimento por meio do testemunho, ou que apenas certas variedades podem ser transmitidas.

Zagzebski (2008: 145-146), por exemplo, situa-se no primeiro extremo do espectro. Ela pensa que “o conhecimento pode ser adquirido por testemunho, enquanto a compreensão não pode (...) exceto no sentido indireto de que um bom professor pode, às vezes, recriar as condições que produzem a compreensão na esperança de que o aluno também a adquira”. Hills (2009: 19-20), na mesma linha de raciocínio, afirma que, ao tentar adquirir conhecimento, o testemunho pode servir como justificativa para suas crenças, enquanto que, ao tentar adquirir compreensão, isso não é possível. Esses estudiosos chegam à sua concepção a partir da intuição de que a compreensão é uma noção mais abrangente e holística do que o conhecimento. Se o mecânico que consertou seu carro lhe disser que o carro não estava funcionando devido a um defeito no virabrequim (p), e se p for verdade, então, pode-se argumentar que você adquiriu conhecimento de que p . Mas, aparentemente, a menos que você conheça uma série de outros fatos relacionados a p (fatos referentes, por exemplo, a como o virabrequim opera em relação a outras partes do motor), você não adquiriu nenhuma compreensão real. Você continua sem *entender* por que seu carro não estava funcionando.

Boyd (2017), por sua vez, defendeu uma tese diferente: a de que apenas uma variedade de compreensão, que ele denomina “compreensão fácil”, pode ser transmitida por meio de testemunho. Segundo ele, “compreensão fácil” é aquela que pode ser adquirida sem exigir qualquer conhecimento prévio especializado ou habilidades cognitivas, ou exigir apenas conhecimento prévio especializado e habilidades que o sujeito já possui, por ser especialista no

assunto em questão. Se Boyd estiver certo, quando o mecânico lhe diz que seu carro não estava funcionando devido a um certo defeito no virabrequim, você entende por que seu carro não estava funcionando, mas somente se você também for mecânico.

Finalmente, Grimm (2019, 2021) argumentou que transmitir compreensão é “às vezes fácil e às vezes difícil” (2019: 125), mas não impossível. Ele acredita que o necessário para a transmissão bem-sucedida do entendimento é que “o arcabouço conceitual correto esteja presente por parte do receptor. Mas, supondo que o arcabouço esteja presente, o entendimento pode plausivelmente ser transmitido de maneira muito semelhante ao conhecimento” (Grimm 2021 §3.2). Ou seja, o sucesso de uma tentativa de transmitir o entendimento depende da preparação do receptor (mais do que da habilidade do transmissor em realizar um bom trabalho).

Todas essas afirmações aparentemente decorrem da observação de que o entendimento é algo difícil de alcançar, e que as coisas que exigem trabalho substancial por parte da pessoa são, muitas vezes, de tal natureza que outras pessoas não podem realizar o trabalho por ela. Que as tentativas de comunicar o entendimento frequentemente falham e que o testemunho é, portanto, uma ferramenta inadequada para transmitir o entendimento de uma pessoa para outra, a menos que o receptor esteja especialmente preparado para absorvê-lo.

Acredito que a lição mais importante que se depreende dessas observações não é que outras pessoas não possam fazer o trabalho por nós (obviamente não podem), mas sim que, precisamente porque a compreensão é tão difícil de alcançar, devemos prestar mais atenção aos casos especiais de sucesso, ou seja, aos casos em que uma pessoa é excepcionalmente boa em transmiti-la. O que as torna tão boas? Além disso, devemos tentar estar mais atentos ao que está vai mal nos casos (não tão especiais) de fracasso. O que poderia ser

mudado nesses casos, ou nas pessoas envolvidas, para aproximá-las do sucesso? A ideia de persuasão benevolente oferece uma boa perspectiva para essas questões.

Além disso, oferece uma perspectiva interessante para a seguinte questão: precisamente porque a compreensão é tão difícil, aqueles que a possuem devem ter cuidado para não atrapalhar aqueles que não a possuem. Quando possível, aqueles que possuem alguma compreensão excedente devem ser gentis e generosos com aqueles que não a possuem. Em outras palavras, precisamente porque a compreensão é uma conquista cognitiva complexa e exigente, devemos cultivar virtudes que a facilitem, tanto quando nos encontramos no quadrante de déficit (virtudes como mente aberta e curiosidade são essenciais), quanto quando nos encontramos no quadrante de superávit (a persuasão benevolente é crucial, juntamente com outras como honestidade e humildade, por exemplo). Não que a virtude em si seja algo fácil, ao contrário; mas, partindo do fato de que as tentativas de comunicar a compreensão geralmente falham, concluimos que pode ser útil buscar meios para aprimorar a fala, como ferramenta para transmiti-la. E uma das maneiras de fazer isso é praticando as qualidades que tornam o orador melhor. Isso inclui, é claro, os muitos fatores que impactam nossa maneira de falar.

Por exemplo, algumas pessoas falam bem, de maneiras que não são apenas pragmáticas (eficazes para fins de comunicação), mas também eticamente nobres – elas fazem o bem usando palavras – como John Woolman, no primeiro exemplo apresentado aqui. Isso não se deve à posse de algum talento especial inatingível. Pode-se estudar esses exemplos, imitá-los e buscar a excelência da mesma forma. Aliás, como transmitir compreensão é difícil, torna-se *preciso* estudar esses exemplos, imitá-los e buscar a excelência de maneira semelhante.

Pense em algumas das coisas importantes que aprendemos ao longo da vida – coisas cruciais para o nosso desempenho profissional, como o funcionamento do olho humano (para médicos), a construção de uma ponte (para engenheiros), o hegelianismo (para filósofos) e assim por diante; bem como em coisas importantes em nossas vidas independentemente da profissão (a organização do Estado, as normas básicas de trânsito, o racismo, como ter relacionamentos saudáveis, etc.). Quem alcançou um entendimento significativo de uma ou mais dessas coisas sabe que, por trás do esforço cognitivo empregado para alcançá-las, sempre houve a fala de outra pessoa. Essa é a própria natureza da vida em uma comunidade epistêmica – pouquíssimos produtos cognitivos são obtidos por um indivíduo sozinho. Dependemos dos outros e, em grande parte, da fala alheia. Entramos em contato com a fala alheia por meio de livros, palestras, conversas informais e de muitas outras maneiras. Independentemente do meio específico, o testemunho alheio sempre desempenha um papel na ampliação do nosso entendimento. E pode desempenhar um papel nobre, guiando-nos e auxiliando-nos, assim como um papel negativo, afastando-nos e desencorajando-nos.

Em suma, é verdade que nenhuma excelência por parte do transmissor jamais compensa a falta de interesse, por exemplo, por parte do receptor, ou sua relutância em ouvir; e também é verdade que não podemos fazer o trabalho do receptor, não podemos entender as coisas por ele. Mas se quisermos habitar uma comunidade em que bens epistêmicos como a compreensão “fluam” mais facilmente (em vez de permanecermos presos àqueles que os alcançaram), uma comunidade em que os produtos cognitivos possam ser desfrutados coletivamente por seus muitos membros, o que podemos fazer é trabalhar em nossa própria jornada. Tentar nos aprimorar na arte de nos auxiliarmos mutuamente em nossas jornadas rumo à aquisição desses bens. Isso envolve

cultivar não apenas a habilidade, mas também as motivações corretas, a mentalidade adequada. Como Woolman, devemos aprender a nos enxergar como semelhantes e ver o excesso-déficit como uma oportunidade para intervenção benevolente. É disso que trata a persuasão benevolente.^[14]

Referências

Adams, J. (1801). Letter to George Churchman and Jacob Lindley, January 24, 1801 (Gilder Lehrman Collection).

Alfano, M. (2013a). “The most agreeable of all vices: Nietzsche as virtue epistemologist”, *British Journal for the History of Philosophy* 21(4), 767–790.

Alfano, M. (2013b). *Character as moral fiction*. Cambridge: Cambridge University Press. [Amzn]

Baehr, J. (2010). “Epistemic malevolence”, *Metaphilosophy* 41(1–2), 189-213.

Baehr, J. (2011). *The inquiring mind: on intellectual virtues and virtue epistemology*. Oxford: Oxford University Press. [Amzn]

Baehr, J. (2014). “Sophia: theoretical wisdom and contemporary epistemology”. In: Timpe, K. and C. A. Boyd (eds.), *Virtues and their vices*. pp. 303-323. New York: Oxford University Press.

Bax, E. (2018). *Jean-Paul Marat the people’s friend: a biographical sketch*. Charles River Editors. [Internet Archive]

Best, N. (2015) “Lavoisier’s ‘Reflections on phlogiston’: against phlogiston theory”, *Foundations of Chemistry* 17 (2), 137-151.

Bolsen, T. and Druckman, J. (2018). “Validating conspiracy beliefs and effectively communicating scientific consensus”, *Weather, Climate, and Society*, 10(3), 453-458.

- Boyd, K. (2017). "Testifying understanding", *Episteme*, 14(1), 103–127.
- Burks, D. (1970). "Persuasion, self-Persuasion and rhetorical discourse", *Philosophy & Rhetoric*, 3(2), 109-119.
- Byerly, R. (2021). *Intellectual dependability: a virtue theory of the epistemic and educational ideal*. New York: Routledge. [[Amzn](#)]
- Cassam, Q. (2015). "Stealthy vices", *Social Epistemology Review and Reply Collective*, 4(10), 19-25.
- Cassam, Q. (2019). *Vices of the mind: from the intellectual to the political*. Oxford: Oxford University Press. [[Amzn](#)]
- Cassam, Q. (2021). "Misunderstanding vaccine hesitancy: a case study in epistemic injustice", *Educational Philosophy and Theory*, 55(3), 315-329.
- Carter, A. and Pritchard, D. (2016). "Intellectual humility, knowledge-how, and disagreement". In: C. Mi, M. Slote and E. Sosa (eds.), *Moral and intellectual virtues in Western and Chinese philosophy: the turn toward virtue*. pp. 49-63. London: Routledge. [[Amzn](#)]
- Chan, W-T. (1955). "The evolution of the Confucian concept jên", *Philosophy East and West*, 4(4), 295-319.
- Chang, H. (2012). *Is water H2O? Evidence, realism and pluralism*. Springer. [[Amzn](#)]
- Christensen, D. (2007). "Epistemology of disagreement: the good news", *Philosophical Review*, 116(1), 187-217.
- Elga, A. (2007). "Reflection and disagreement", *Nous*, 41(1), 478-502.

Gillispie, C. (2009). *Science and polity in France at the end of the Old Regime*. Princeton: Princeton University Press. [[Internet Archive](#)]

Grimm, S. (2019). “Transmitting understanding and know-how”. In: S. Hetherington and N. Smith (eds.), *What the Ancients offer to contemporary epistemology*. pp. 124-139. New York: Routledge. [[Amzn](#)]

Grimm, S. (2021). “Understanding”. In: Edward N. Zalta (ed.), *The Stanford Encyclopedia of Philosophy* (Summer 2021 Edition).

Gutting, G. (1982). *Religious belief and religious skepticism*. Notre Dame: University of Notre Dame Press. [[Internet Archive](#)], [[Amzn](#)]

Hancock, D. (1934). “Jean Paul Marat M.D.”, *American Journal of Digestive Diseases and Nutrition*, 1(8), 653-666.

Hazlett, A. (2012). “Higher-order epistemic attitudes and intellectual humility”, *Episteme* 9(3), 205-223.

Hills, A. (2009). “Moral testimony and moral epistemology”, *Ethics* 120(1), 94-127.

Houston, D. (1917). “John Woolman’s efforts in behalf of freedom”, *The Journal of Negro History*, 2(2), 126-138.

Howe, J. (1964). “John Adams’ views of slavery”, *The Journal of Negro History*, 49(3), 201-206.

Kalla, J. and Broockman, D. (2020). “Reducing exclusionary attitudes through interpersonal conversation: evidence from three field experiments”, *American Political Science Review*, 114(2), 1-16.

Kelly, T. (2005). “The epistemic significance of disagreement”. In: J. Hawthorne and T. Gendler (eds.), *Oxford Studies in Epistemology*, Volume 1,

pp. 167-196. Oxford: Oxford University Press. [[Amzn](#)]

King, N. (2014). "[Perseverance as an intellectual virtue](#)", *Synthese*, 191(15), 3501-3523.

Legge, J. (1960). *The Chinese classics: Confucian Analects, the great learning, and the doctrine of the mean* 論語 大學 中庸. Hong Kong: Hong Kong University Press. [[Internet Archive](#)], [[Amzn](#)]

Maciejewski, J. (2009). "[Persuasive reasoning and the praxis of virtue](#)", *Vera Lex*, 10(1-2), 197-234.

Matheson, J. (2015). *The epistemic significance of disagreement*. Palgrave Macmillan. [[Amzn](#)]

McCullough, D. (2002). *John Adams*. New York: Simon & Schuster. [[Internet Archive](#)], [[Amzn](#)]

Miller, C. (2017). "Honesty". In: W. Sinnott-Armstrong & C. Miller (eds.), *Moral psychology*, volume V: virtue and character. pp. 237-273. Cambridge: MIT Press.

Pritchard, D. (2010). "Knowledge and understanding". In: D. Pritchard, A. Millar, and A. Haddock (eds.), *The nature and value of knowledge: three investigations*. pp. 1-88. New York: Oxford University Press. [[Internet Archive](#)], [[Amzn](#)]

Rediker, M. (2018). *The fearless Benjamin Lay: the Quaker dwarf who became the first revolutionary abolitionist*. Boston: Beacon Press. [[Amzn](#)]

Riggs, W. (2003). "Understanding 'virtue' and the virtue of understanding". In: M. DePaul and L. Zagzebski (eds.), *Intellectual virtue: perspectives from*

ethics and epistemology. pp. 203-226. New York: Oxford University Press.
[[Internet Archive](#)], [[Amzn](#)]

Roberts, R. and Wood, J. (2007). *Intellectual virtues: an essay in regulative epistemology*. Oxford: Clarendon Press. [[Amzn](#)]

Rudebusch, G. (2013). “[Reconsidering Ren as a virtue and benevolence](#)”, *Journal of Chinese Philosophy* 40(3-4), 456-472.

Santoro, E. and Broockman, D. (2022). “[The promise and pitfalls of cross-partisan conversations for reducing affective polarization: evidence from randomized experiments](#)”, *Science Advances*, 8(25).

Samuelson, P. and Church, I. (2015). “[When cognition turns vicious: heuristics and biases in light of virtue epistemology](#)”, *Philosophical Psychology*, 28(8), 1095-1113.

Simpson, R. (2013). “[Epistemic peerhood and the epistemology of disagreement](#)”, *Philosophical Studies*, 164(2), 561-577.

Steinhauser, V. (2021). “[Um estudo panorâmico sobre o verbo ‘lacrar’ a partir dos processos de semanticização, lexicalização, gramaticalização e discursivização](#)”, *Sintaxe Diacrônica*, 22(2), 239-265.

Vanini, E. (2019). “[Nascido em ambientes LGBTs, termo ‘lacrção’ sofre apropriações e perde força nas redes](#)”. *Jornal O GLOBO – Ela*.

West, J. (2014). “[Joseph Priestley, oxygen, and the Enlightenment](#)”, *AJP: Lung Cellular and Molecular Physiology*, 306(2), L111–L119.

Williams, A.; Maxwell, E. and Tait, A. (2018). “The power of language: moving beyond past harms and present hurts”. In: A. Williams *et al.* (eds.), *EqualBITE: gender equality in higher education*, pp. 216-219.

Wood, J. (1998). *Epistemology: becoming intellectually virtuous*. Grand Rapids, MI: Intervarsity Press. [[Internet Archive](#)], [[Amzn](#)]

Woolman, J. (1998). *The journal of John Woolman*. New York: P.F. Collier. [[Internet Archive](#)], [[Amzn](#)]

Zagzebski, L. (1996). *Virtues of the mind: an inquiry into the nature of virtue and the ethical foundations of knowledge*. Cambridge: Cambridge University Press. [[Internet Archive](#)], [[Amzn](#)]

Zagzebski, L. (2001). “Recovering understanding”. In: M. Steup (ed.), *Knowledge, truth, and duty*. pp. 235-252. New York: Oxford University Press. [[Internet Archive](#)], [[Amzn](#)]

Zagzebski, L. (2008). *On epistemology*. Belmont: Wadsworth. [[Amzn](#)]

1. Algumas virtudes intelectuais receberam atenção significativa até o momento, como a coragem intelectual (Roberts & Wood 2007, Baher 2011 e Alfano 2013a) e a humildade (Carter & Pritchard 2016, Hazlett 2012, Roberts & Wood 2007, Samuelson e Church 2015). Outras receberam menos atenção, não por serem menos importantes, mas porque este campo de estudo ainda está em desenvolvimento. Entre elas, podemos citar a perseverança intelectual (King 2014) e a originalidade (Zagzebski 1996).

↔

2. Vou usar os termos “convencer” e “persuadir” como sinônimos. Para uma abordagem diferente, veja Burks (1970). ↔

3. Pouco se escreveu dentro da área sobre persuasão. Em duas das obras mais substanciais da epistemologia da virtude contemporânea, Zagzebski (1996)

e Baehr (2011), o tema está praticamente ausente. Exceções incluem Wood (1998) e Maciejewski (2009). ↩

4. Alguns estudiosos de pensamento chinês negam que o *ren* confucionista seja uma virtude em si mesma (por exemplo, Rudebusch 2013) ou que seja uma virtude específica (por exemplo, Chan 1955), embora a interpretação segundo a qual se trata de uma virtude seja bastante tradicional, remontando à Dinastia Song. Não pretendo apresentar ou favorecer qualquer linha particular de interpretação das ideias confucionistas, e me restrinjo a adotar a percepção geral de que existe uma virtude relacionada à disposição de ajudar os outros a crescerem à medida que se cresce. ↩

5. A história é relatada em detalhes no diário de Woolman publicado postumamente, Woolman (1998). ↩

6. Gostaria aqui de traçar uma breve distinção entre fornecer ao interlocutor razões a favor ou contra uma determinada proposição e gerar compreensão genuína. Engajar-se no primeiro significa fornecer um caminho racional para o entendimento, enquanto o segundo equivale ao caminho causal, aquele que provocará uma mudança real de opinião. Em muitas circunstâncias, esses dois caminhos se separam e, na verdade, são independentes em grande medida. Alguém pode receber um passo a passo racional e ainda assim resistir a mudar de opinião, assim como alguém pode mudar de opinião como resultado de uma interação que não foi baseada em argumentos, ou seja, sem que razões tenham sido efetivamente apresentadas (isso é o que acontece muitas vezes com negacionistas das mudanças climáticas, como constatado, por exemplo, por Bolsen & Druckman, 2018). A virtude da persuasão benevolente, a meu ver, é a virtude de gerar compreensão genuína por meio da fala. Portanto, trata-se, acima de tudo, da virtude de usar a fala como meio para trilhar com

sucesso este último caminho, independentemente de o agente transmitir ou não razões epistêmicas ao fazê-lo (embora, em muitos casos, creio que estas últimas também ocorram). ↵

7. As características listadas de I a V são consideradas traços prototípicos da virtude (isto é, características que estarão presentes na maioria dos casos e que nos permitem reconhecer a virtude ou a sua ausência), e não um conjunto de princípios ou condições necessárias e suficientes. ↵

8. *Nota da versão traduzida. A descrição da descoberta do oxigênio oferecida nesta seção, assim como a descrição do tipo de relacionamento intelectual que houve entre Priestley e Lavoisier aqui oferecida não são consensuais entre os historiadores. Uma narrativa distinta desses eventos é oferecida por Chang (2012), segundo a qual a ideia de que a teoria do flogisto era ruim, ou primitiva, é uma simplificação que distorce os fatos. Na realidade, havia muitos acertos na teoria do flogisto (e diversas insuficiências na teoria inicial de Lavoisier). Segundo essa interpretação, o que Priestley tinha era uma teoria alternativa que era, naquela época, tão promissora quanto a de Lavoisier, dada a inexistência, na época, de razões decisivas em favor de uma ou outra teoria. Além disso, também é possível que Lavoisier não tenha se interessado em discutir suas ideias com Priestley, como afirmamos aqui, embora se possa dizer com alguma segurança que Lavoisier era mais político que Priestley e estava mais atento ao modo como seu trabalho era percebido na academia de ciências.

↵

9. Sim, é verdade que as descobertas de Lavoisier foram tornadas públicas em 1789 em seu *Tratado elementar de química*, de modo que, se Priestley quisesse entender melhor a verdadeira natureza da combustão, tudo o que ele precisava fazer era obter um exemplar deste livro e lê-lo. No entanto,

ficamos nos perguntando quanto teria custado a Lavoisier escrever uma carta ao seu amigo britânico, iniciando amigavelmente uma conversa que pudesse levar à transmissão desse conhecimento. ↩

10. Quando digo que a virtude da persuasão benevolente envolve não apenas se importar com o fato de o interlocutor chegar a uma crença proposicional, mas também levá-lo a perceber por si mesmo as razões relevantes, isso está muito próximo da principal ideia da literatura psicológica sobre o conceito de “deep canvassing” (prospecção profunda). De acordo com essa literatura, os indivíduos tendem a resistir à persuasão em muitas ocasiões devido a preocupações com a autoimagem: quando confrontados com argumentos contrários às suas concepções atuais, tendem a ver isso como uma ameaça à sua autonomia. Sentem como se o interlocutor quisesse decidir quais crenças deveriam ter. Em consequência disso, a tentativa de persuasão se torna contraproducente. Apresentar-lhes uma narrativa que lhes ofereça uma perspectiva diferente, por outro lado, tende a ser mais eficaz em termos de provocar uma mudança de opinião. Agradeço a um revisor anônimo da *Episteme* por me ter chamado a atenção para isso. Para mais informações sobre *deep canvassing*, consulte Kalla & Broockman (2020) e Santoro & Broockman (2022). ↩

11. “Lacrar” transmite ideias de “arruinar” ou “destruir”. O termo originou-se na comunidade LGBTQIA+, sendo usado para se referir a algo absolutamente diferente e deslumbrante, como uma performance impecável no palco ou uma maquiagem incrivelmente elegante, como observa Vanini (2019). No entanto, a gíria se popularizou e viralizou entre falantes de português após ser usada em um vídeo da youtuber brasileira Romagaga, em 2013, com o significado de encerrar uma conversa de forma espetacular e definitiva. ↩

12. A crítica de Voltaire foi publicada na edição de 5 de maio da *Gazette de Politique et de Litterature de La Harpe*. Ver a edição Kehl das *Oeuvres de Voltaire* (70 vols., 1784-1789). ↩
13. Ele era geralmente considerado um intelectual tão medíocre quanto pessoas publicamente reconhecidas como charlatães e entusiastas de pseudociências, cf. Gillispie (2009). ↩
14. **Agradecimentos:** Sou especialmente grata ao meu orientador de doutorado, Professor André Abath, pelos comentários a uma versão anterior deste artigo, bem como aos Professores Quassim Cassam, Ernesto Perini, Arthur Lopes, Breno Guimarães e Alexandre Luz, pelo valioso feedback sobre as ideias que levaram ao presente trabalho. ↩

Arquipélago Filosófico, Vol. 2, No. 21 (2026), e-021

ISSN 3086-1136

Artigo: Fazer o bem com palavras: a virtude da persuasão benevolente

Autor(es): Verônica Campos

Data: 01 jun 2026

Volume: 2

Número: 21

Páginas: e-021

ISSN: 3086-1136

```
@article{veronica-campos-fazer-o-bem-com-palavras-a-virtude-da-persuasao-benevolente,
  author = {Verônica Campos},
  title = {Fazer o bem com palavras: a virtude da persuasão benevolente},
  year = {2026},
  month = {jun},
  journal = {Arquipélago Filosófico},
  volume = {2},
  number = {21},
  pages = {e-021},
  issn = {3086-1136},
  url = {https://arquipelago.fi/veronica-campos-fazer-o-bem-com-palavras-a-virtude-da-persuasao-benevolente/}
}
```