



LÍNGUA – LINGUAGEM: ARGUMENTAÇÃO¹

Mauricio Oliveira da Silva - UEMS²

Resumo: Neste artigo serão apresentadas várias ideias sobre a argumentação. Será aqui estudado a argumentação desde sua definição até suas formas mais variadas, mostrando tudo o que de mais importante deve ser visto sobre o assunto.

Palavras-chave: Linguagem; Argumentação; Formas de argumentar.

Introdução

Conforme o dicionário, argumentar é usar de argumentos; discutir apresentando e contrapondo razões que, através do raciocínio lógico, levem a uma conclusão. Segundo o senso comum, argumentar é vencer alguém, forçá-lo a submeter-se à nossa vontade. Definição errada! Von Clausewitz, o gênio militar alemão, utiliza-a para definir guerra e não argumentação. Seja em família, no trabalho, no esporte ou na política, saber argumentar é, em primeiro lugar, saber integrar-se ao universo do outro. E também obter aquilo que queremos, mas de modo cooperativo e construtivo, traduzindo nossa verdade dentro da verdade do outro.

É possível ver claramente formas de argumentação em todo canto, como, por exemplo, na televisão quando está passando propaganda política, onde o candidato por meio de suas promessas tenta convencer as pessoas de que sua proposta é a melhor e induzi-las a votar nele.

A primeira condição da argumentação é ter definida uma tese e saber para que tipo de problema essa tese é resposta. Se queremos vender um produto, nossa tese é o próprio produto. Mas isso não basta. É preciso saber qual a necessidade que o produto vai satisfazer. Um bom vendedor é alguém capaz de identificar necessidades e satisfazê-las. Um bom vendedor de carros saberá vender um automóvel de passeio a um cliente que se locomove apenas no asfalto e um utilitário àquele que tem de enfrentar estradas de terra.

¹ Este trabalho foi elaborado para a disciplina Linguagem, História e Sociedade ministrada pelo Prof. Dr. Marlon Leal Rodrigues.

² Acadêmico do 1º ano do curso de letras bacharelado, na UEMS (Universidade Estadual de Mato Grosso do Sul).



Argumentar é a arte de convencer e persuadir. Convencer é saber gerenciar informação, é falar à razão do outro, demonstrando, provando. Etimologicamente, significa vencer junto com o outro (com + vencer) e não contra o outro. Persuadir é saber gerenciar relação, é falar à emoção do outro. A origem dessa palavra está ligada à preposição per, “por meio de” e a Suada, deusa romana da persuasão. Significava “fazer algo por meio do auxílio divino”. Mas em que convencer se diferencia de persuadir? Convencer é construir algo no campo das ideias. Quando convencemos alguém, esse alguém passa a pensar como nós. Persuadir é construir no terreno das emoções, é sensibilizar o outro para agir. Quando persuadimos alguém, esse alguém realiza algo que desejamos que ele realize. Muitas vezes, conseguimos convencer as pessoas, mas não conseguimos persuadi-las. Podemos convencer um filho de que o estudo é importante e, apesar disso, ele continuar negligenciando suas tarefas escolares. Podemos convencer um fumante de que o cigarro faz mal à saúde, e, apesar disso, ele continuar fumando.

Para argumentar bem existem algumas técnicas, vamos começar pelas técnicas com “argumentos quase lógicos” para, em seguida, analisar os argumentos “fundamentados na estrutura do real”.

1.1.1.1 Argumentos quase lógicos:

- 1- Compatibilidade e Incompatibilidade: funciona assim, depois que a pessoa com quem se está argumentando concordou com um dado ou fato inicial, você mostra que aquilo que quer provar, se negado, é incompatível com esse fato inicial.
- 2- Regra de Justiça: coisas iguais devem ser tratadas de forma igual.
- 3- Retorsão: Esse exemplo da arte de argumentar é mais elaborado. Funciona assim: você aproveita um argumento da outra parte dando uma interpretação pessoal e justificando sua argumentação
- 4- Ridículo: Essa é uma técnica um pouco arriscada de se usar em vendas. Consiste em usar o argumento do outro e mostrar como é “sem pé nem cabeça”.
- 5- Definições Lógicas: Provar as coisas de forma quase matemática.
- 6- Definições Expressivas: Seja bastante inspirador em seus argumentos.
- 7- Definições Normativas: Simplesmente siga as regras.



8- Definições Etimológicas: São baseadas nas origens das palavras. Talvez não muito úteis em vendas, eventualmente para explicar características.

Argumentos fundamentados na estrutura do real:

- 1- Argumento Pragmático: É aquele que se baseia em fatos, em que um é a causa do outro.
- 2- Argumento do desperdício: Depois de um processo iniciado, muitas vezes sai mais caro abandoná-lo do que prosseguir, mesmo com altos custos.
- 3- Argumentação pelo Exemplo: Essa é uma das técnicas da arte de argumentar que deve ser bastante empregada em vendas. Mostre exemplos que deram certo para convencer o comprador.
- 4- Argumentação pelo Modelo ou pelo Antimodelo: Similar a anterior, mas em relação a alguém (ou uma empresa, em nosso caso) que não é apenas um “exemplo qualquer”, mas um modelo a ser seguido (ou evitado).

Agora serão expressos alguns tipos de argumentação:

Argumentação com Base em Exemplos: A utilização de exemplos para reforçar a nossa argumentação é recorrente no nosso dia a dia. É necessário que os exemplos que aplicamos sejam precisos e ainda assim suscetíveis de originar muitos erros; Devemos usar mais do que um exemplo, principalmente quando generalizamos; Uma generalização para ser comprovada necessita de diferentes exemplos; O número de exemplos depende da sua representatividade nesse contexto; A amostra deve representar a população, a partir da qual estamos a generalizar; Atenção aos contraexemplos; Se conseguir descobrir um contraexemplo para a generalização que pretende defender, então reveja a generalização.

Argumentação por Analogia: A argumentação por analogia consiste na comparação com outro caso semelhante, que permita reforçar determinado aspecto do nosso argumento.

A primeira premissa de um argumento por analogia estabelece uma pretensão baseando-se no exemplo usado como analogia. A segunda premissa de um argumento por analogia estabelece que o exemplo na primeira premissa é como o exemplo, do qual, o



argumento tira a conclusão. A analogia requer um exemplo semelhante num aspecto relevante.

Argumentação de Autoridade: Este tipo de argumentação consiste em referir pessoas ou organizações que podem confirmar determinadas informações: poderá ser necessário citar as fontes da informação, quanto mais precisa e específica esta for. As fontes devem ser qualificadas para fazerem determinadas afirmações, as fontes devem ser imparciais.

Argumentação com Base em Causas: por vezes tentamos explicar porque acontece determinada coisa, argumentando sobre a sua causa. O argumento explica como a causa conduz ao efeito; A conclusão sugere a causa mais provável. Os fatos associados não estão necessariamente relacionados; Fatos correlacionados podem ter uma causa comum, qualquer um de dois fatos correlacionados pode causar o outro, as causas podem ser complexas.

Argumentação Dedutiva: os argumentos dedutivos, desde que bem construídos, garantem a verdade das conclusões por via da verdade das premissas, ao contrário, todos os outros tipos de argumentos transmitem certo grau de incerteza. Para este tipo de argumentação é essencial termos premissas fidedignas, é possível a combinação de formas simples de argumentação dedutiva.

Nesse contexto são expressas formas de argumentar e expressar suas ideias corretamente, deparar-se com ideias e opiniões distintas às suas é algo comum tanto no trabalho quanto em outras esferas sociais. Por isso, é preciso saber como argumentar corretamente para se conseguir o que espera. Antes de tudo, ouça, ao apresentar de cara opiniões e ideias em uma discussão, você corre o risco de parecer mal-educado e ignorante. Por isso, mesmo que as falas de outras pessoas sejam contrárias à sua, é muito importante que você as ouça, sem interrupções.

Outra vantagem de ouvir antes de expor suas ideias ou opiniões é poder identificar, no discurso do outro, pontos de incoerência. Isso dará mais força para os seus argumentos e o ajudará a vencer uma discussão. Tenha domínio do que está falando, por mais que essa pareça uma dica óbvia, é fundamental ter total domínio do assunto de uma discussão. Por conta disso, listamos quatro vantagens: apresentando ideias concisas e embasadas, a chance de fazer com que as pessoas acreditem em você é



muito maior. Isso evita que você seja corrigido ou desmentido por outras pessoas e evita também que você se contradiga em um determinado momento da discussão, garante que você conseguirá transmitir ideias de forma lógica e apropriada.

Use um tom de voz respeitoso e adequado, esqueça essa história de “vencer no grito”. Vence quem sabe como argumentar e transmitir melhor ideias e opiniões. Por isso, preocupe-se com o seu tom de voz durante toda a discussão. Ele deve ser baixo, suave e firme, sem sofrer alterações mesmo que a outra pessoa não faça o mesmo. Além disso, é importante, também, argumentar com calma. Falar rápido demais pode demonstrar desespero ou despreparo, o que dificulta a aceitação desses argumentos por outra pessoa.

Elimine todos os argumentos contrários até mesmo em uma discussão saudável, é absolutamente normal que haja divergências e discordâncias de ambas as partes. A solução é simples: elimine todas elas, uma por uma. Isso pode ser feito de duas formas. A primeira é prever discordâncias e dúvidas e dissolvê-las no discurso. A segunda é apresentar argumentos válidos, fortes e embasados para responder a cada dúvida ou crítica que alguém fizer sobre o seu discurso. Para isso, não se esqueça de estudar o tema e se assegurar do domínio do assunto.

Evite bater de frente, interromper a fala do outro é uma péssima atitude, em qualquer ambiente. Agindo assim, dificilmente você conseguirá fazer com que as pessoas entendam o seu ponto de vista ou até mesmo concordem com ele. Antes de falar é necessário ouvir, você deve evitar transformar a discussão em um campo de guerra. Mesmo que os seus argumentos sejam válidos, de nada adiantará se forem “lançados” de qualquer maneira. Por isso, aguarde uma brecha para expor suas ideias.

Apresente benefícios ao outro. Se as suas opiniões e ideias forem boas, dificilmente trarão vantagens apenas para você. Por isso, seus argumentos podem também ser focados nos benefícios que eles trarão a quem os escuta. Lembre-se de que focar no bem comum é melhor do que pensar individualmente. Além disso, argumentando com os benefícios coletivos da sua ideia, é mais provável que pessoas com ideias contrárias concordem com você. No entanto, isso vai depender, também, da sua capacidade de negociação.



1.2 Foque as ideias principais. Repetir os mesmos argumentos durante toda a discussão não traz benefício algum. Muito pelo contrário. O mesmo acontece ao utilizar vários argumentos ao mesmo tempo. Essas ações acabam por enfraquecer o seu discurso e torná-lo vulnerável a críticas ou argumentos mais bem estruturados. Por isso, foque suas ideias principais. Estabeleça de dois a três pontos cruciais e apresente-os de forma clara, objetiva e didática. Assim, fica mais fácil persuadir o público ou as pessoas com quem você argumenta.

Priorize sempre a educação e o respeito. Um debate de ideias deve envolver apenas ideias. A violência física ou verbal, além de anular totalmente qualquer argumento seu, vai deixar claro o seu despreparo e o seu descontrole ante situações conflitantes. Lembre-se de que o seu comportamento diz bastante sobre você.

O simples gesto de negar com a cabeça a fala do outro já configura uma certa falta de educação. As ideias que lhe são apresentadas, por mais que — na sua opinião — sejam equivocadas, devem ser ouvidas e respeitadas.

Procure por pessoas que concordem com você, é outro modo de argumentar de forma correta e eficaz é buscar a união de outras pessoas. Duas cabeças pensam melhor que uma, e duas vozes também podem ecoar mais alto do que uma só. Por isso, tente encontrar opiniões semelhantes às suas. Isso ajuda a fazer com que os argumentos apresentados sejam mais bem recebidos por quem os escuta. Além de validarem as suas ideias, outras pessoas podem também aumentar a sua autoconfiança e a sua coragem diante de situações.

Escolha corretamente seus argumentos, toda pessoa que quer saber como argumentar melhor e expressar ideias com mais clareza deve saber que nada deve ser tão espontâneo assim. Por isso, estude o tema e prepare seus argumentos com antecedência e de forma estratégica. Argumentar no calor do momento dá margem para erros e equívocos que podem ser desastrosos. Para evitar isso, planeje o que vai dizer. Vale até escrever as principais ideias em um pedaço de papel, se for o caso. O que não vale é estar despreparado na hora de apresentar seus pontos.

Tenha credibilidade e transmita isso, é importante transparecer sobre aquilo que você fala. Como já foi dito, a postura e o tom são importantes em uma argumentação,



mas é preciso também ter atitude condizente com os argumentos apresentados. Por melhores que sejam as suas ideias, de nada valerão se elas não corresponderem a quem as apresenta.

Exigidos em vestibulares, provas e concursos, os textos dissertativos-argumentativos costumam ser amplamente trabalhados entre os alunos do Ensino Médio. Afinal, saber expor ideias com clareza e sustentar argumentos são aptidões importantes não só nas salas de aula, mas para a formação de cidadãos atuantes na sociedade.

Os alunos brasileiros, estão saindo da escola com dificuldades para argumentar, defender teses e construir pontos de vista. O alerta é da pesquisa “Argumentação, Livro Didático e Discurso Jornalístico, Vozes Que se Cruzam na Disputa pelo Dizer e Silenciar”, da pedagoga Noemi Lemes, tese de mestrado para a Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras da USP de Ribeirão Preto. Em seu artigo, ela analisou livros didáticos e redações produzidas por alunos do terceiro ano do Ensino Médio de escolas públicas e constatou que a dificuldade está, em grande parte, ligada ao modo como os materiais de apoio abordam a argumentação, usando quase exclusivamente como exemplos produções da imprensa. “Quase sempre é apresentado um único texto jornalístico sobre determinado assunto, expressando um ponto de vista que os alunos tendem a reproduzir”, diz Noemi.

Além disso, os livros didáticos raramente apresentam textos acordes e desacordes que ampliem as visões sobre os temas. Esse discurso em uníssono prejudica o desenvolvimento da autoria e do pensamento crítico, diz a pedagoga. Ela acrescenta que, as redações são curtas e pontuais e, na maioria das vezes e nenhum novo sentido é instaurado. Porém, uma argumentação bem-sucedida é aquela que trabalha com o novo, quando o aluno expressa de forma clara e lógica sua própria perspectiva.

O ensino da argumentação no Ensino Médio é também tema de estudo da professora Hélia Coelho Mello Cunha, do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Fluminense. Para ela, muitos professores recorrem a técnicas artificiais de organização de texto que não levam o aluno a refletir e a desenvolver posicionamento crítico sobre os assuntos atuais. “Como os alunos poderiam escrever e defender bem suas ideias se a eles não é oferecida a oportunidade de desenvolver habilidades



argumentativas na escola? Percebo que os estudantes têm muita dificuldade e, por isso, acabam escrevendo textos puramente informativos”, diz a autora.

Já Antônio Suarez Abreu, professor titular da Unesp e docente associado da USP, acredita que os estudantes que têm acesso unicamente ao discurso jornalístico como exemplo de argumentação não ficam prejudicados em sua capacidade, mas limitados, uma vez que esse gênero costuma tratar só de fatos e problemas conjunturais. “Na maioria das vezes, não se trata de os alunos reproduzirem a opinião alheia, mas, sim, o senso comum, disseminado por mídia, escola e família.”

Para o autor de “A Arte de Argumentar Gerenciando Razão e Emoção”, contrapor-se ao senso comum deixa as pessoas inseguras e com medo, inclusive da reprovação no vestibular. “Imagine uma aluna indiana diante de um tema que envolva a juventude e a moda. Se na Índia as mulheres são proibidas de usar calças jeans, você acha que ela ousaria argumentar contra esse costume em uma redação que fosse decidir sua futura vida acadêmica?”, indaga.

Outra questão observada pelos especialistas é a ausência, nas escolas, de embasamento teórico mais profundo. “Nos livros, não encontramos conceitos importantes sobre a Teoria da Argumentação. Não é que os alunos precisem estudar profundamente a Retórica de Aristóteles, mas, pelo menos, deveriam passar por conceitos básicos dela, como hipótese, argumento, auditório e persuasão”, defende Hélia. Para ela, é essencial trabalhar o planejamento do texto dissertativo-argumentativo, trazendo a leitura e a análise de escritos do gênero e identificando seus elementos de construção, como a tese defendida, os recursos utilizados para persuadir e a estrutura da redação. Ela ressalva, porém, seguir a estrutura é importante, mas ser criativo é fundamental. Atualmente, as redações lembram bolos industrializados.

Noemi defende ainda que materiais didáticos e professores apresentem outros gêneros além do jornalístico, como os científicos, para embasar os argumentos. No caso de uma redação na qual o tema é pena de morte, é importante que o livro contenha textos de leis para que o aluno possa se basear em dados. O professor pode produzir seus próprios escritos ou trazer outros, pois o importante é que ocorra o embate de ideias. Afinal, se só um texto circula no livro didático, o estudante é impelido a ter a mesma opinião. Ele sugere mesclar ciência, filosofia e literatura.



Essa preocupação com a reflexão sobre as estratégias de persuasão, as marcas linguísticas e as situações comunicativas vão além da preparação acadêmica dos estudantes. Para Noemi a argumentação é importante para a vida do cidadão, para ajudá-lo a desempenhar um papel político na sociedade e enxergar as questões que o cercam. Como disse Aristóteles, “a retórica é importante porque o justo e o verdadeiro têm mais valor quando diante dos seus opostos”.

Os textos argumentativos, os quais ocupam a estrutura básica textual: introdução, desenvolvimento e conclusão: Texto Dissertativo-Argumentativo: texto dissertativo argumentativo, é aquele que apresenta um tema, de forma que argumentação é uma importante etapa de desenvolvimento. Através dele, o escritor expõe seu raciocínio e defende seu ponto de vista sendo, portanto, uma ferramenta muito importante na produção desse tipo de texto. Há muitos exemplos de textos dissertativos a saber: artigos, ensaios, resenhas, dentre outros.

Sobre a Resenha Crítica, além do texto dissertativo-argumentativo, a resenha crítica, da mesma forma, apresenta a argumentação como um dos recursos mais importantes. Isso porque a resenha crítica, diferente da resenha-resumo, é marcada pelo juízo de valor, ou seja, a exposição de ideias com forte poder de persuasão ou convencimento do leitor.

No Texto Editorial: Dos textos jornalísticos, o editorial é um bom exemplo de texto argumentativo, visto que se trata de um texto opinativo e crítico que apresenta certa subjetividade do autor. Assim, o editorial (que também surge nas revistas) é diferente da maioria dos textos que compõem os periódicos, ou seja, os textos informativos, os quais não tem o intuito de convencer e sim de informar.

A Crônica Argumentativa: texto que se aproxima dos artigos de opinião, o qual é explorado na literatura e nos meios de comunicação como os textos jornalísticos, revistas e programas humorísticos. No entanto, a crônica é um texto que aborda aspectos e acontecimentos do cotidiano, centrados no contexto. Diferente das crônicas históricas e humorísticas, a crônica argumentativa utiliza do juízo de valor para a exposição de um determinado ponto de vista sempre com o intuito de persuadir ou convencer o leitor.



O Ensaio: é um texto argumentativo na medida em que apresenta ideias, pensamentos e opiniões pessoais sobre um tema. O nome desse tipo de texto está justamente associado ao ato de “ensaiar”, ou seja, demonstrar de maneira mais flexível e despreziosa as proposições argumentativas. Em relação ao artigo, trata-se de um texto mais informal, o qual pode não apresentar a estrutura básica da produção de textos: apresentação, desenvolvimento e conclusão.

Já Artigos de Opinião, além dos editoriais, os artigos de opiniões disseminados geralmente nos meios de comunicação, do qual jornais e revistas, expressam um ponto de vista do escritor sobre temas e na maioria das vezes, são assinados pelo autor.

Note que os editoriais são textos iniciais os quais resumem os conteúdos que serão abordados, já os artigos de opinião, escritos por especialistas, tem o intuito de disseminar o conhecimento através da argumentação.

Considerações finais

Apresentamos aqui, uma série de estudos sobre a argumentação, e a partir disso, acreditamos que nosso estudo dará base ao leitor em colocar suas ideias em prática no seu dia a dia, nas várias situações em que tiver necessidade de motivar pessoas, vender uma ideia ou um produto, de fechar um negócio, ou simplesmente melhorar seu relacionamento pessoal. Afinal, é importante que se tenha uma visão geral dos processos de argumentação. Por isso, esse estudo é importante, pois, é necessário saber argumentar para se comunicar de forma oral ou escrita.

Referências Bibliográficas

ABREU, Antônio Suárez. **A Arte de Argumentar: Gerenciando Razão e Emoção.** – 8. ed. Ateliê Editorial: São Paulo, 2009.

CARTA CAPITAL. **Educação.** Disponível em <<https://www.cartaeducacao.com.br>>. Acesso em 20 de abril de 2018.



Edição nº 27 – 1º semestre de 2019

Artigo recebido até 15/01/2019

Artigo aprovado até 15/02/2019

DICIO. Dicionário online de Português. Disponível em <<https://www.dicio.com.br>>
Acesso em 15 de abril de 2018.

PORTAL EDUCAÇÃO. Disponível em < <https://www.portaleducacao.com.br>>. Acesso
em 20 de abril de 2018.

TODA MATÉRIA. Conteúdos escolares para alunos e professores. Disponível em <
<https://www.todamateria.com.br>> Acesso em 15 de abril de 2018.