Argumentação

João Filipe Magnani

Há algumas semanas, o colega, e doutor, Hugo comentou o filme do candidato derrotado à presidência dos Estados Unidos, Al Gore, dando ênfase especial ao poder argumentativo da obra. Eis aí um bom tema para a Janela Econômica elaborada pelo professor de português do curso: ARGUMENTAÇÃO.

Sem sombra de dúvidas esse é o gênero textual (embora haja uma larga discussão sobre a nomenclatura correta, não nos cabe aqui discuti-la. Opto, portanto, por designar como ***tipo*** narrativo, descritivo e dissertativo e ***gênero*** para suas especificações) mais trabalhado na vida escolar. E, certamente, um dos mais exigidos do indivíduo em sua vida, ainda que seja sob a forma de texto oral.

Quando se vai prestar algum concurso vestibular, concurso público, teste de seleção para uma empresa, exige-se que o candidato saiba defender um ponto de vista sobre determinado assunto. O que se avalia não é o ponto de vista em si, mas a capacidade sustentá-lo como real, verdadeiro. Mesmo quando não nos subtemos a essas provas, somos solicitados a opinar sobre a realidade, seja no ambiente de trabalho, em casa etc. Nesses casos, costumamos admirar pessoas que falam com propriedade sobres temas gerais, pessoas que sempre têm uma opinião bem fundamentada a expor.

Para entender a argumentação, precisamos diferenciá-la da demonstração. Um texto dissertativo pode ser argumentativo ou expositivo. Este último busca a verdade, busca demonstrar uma teoria. Já aquele tem como objetivo a defesa de um ponto de vista, sem, necessariamente, se trabalhar com a verdade. Como um texto argumentativo pode não trabalhar com a verdade? Pensemos, por exemplo, num caso de tribunal em que alguém esteja sendo acusado de assassinato. Há um promotor e um advogado de defesa. Obviamente, um dos dois não está falando a verdade, no entanto, os dois estão argumentando.

A argumentação é, portanto, a defesa de uma tese. E você fará isso com argumentos. Falaremos aqui de duas poderosas armas: o argumento de autoridade e o argumento de prova concreta.

O argumento de autoridade é a citação de autores especializados em determinada atividade humana, para corroborar com a sua tese. Vejamos um exemplo: um dos temas recorrentemente debatidos na imprensa é a aprovação da pena morte, depois do caso do menino João Hélio, isso voltou a ocupar espaço nos periódicos. Certa vez, numa entrevista com o falecido deputado federal Roberto Cardoso Alves, um dos maiores defensores da pena de morte no Brasil, o jornalista Alexandre Machado questionou-lhe:

- Deputado, como o senhor, que é católico, vê a posição da Igreja, expressa pelo cardeal arcebispo de São Paulo, d. Paulo Evaristo Arns, contrária à pena de morte?

A pergunta do jornalista jogava a autoridade do cardeal contra a posição do deputado, que, por sua vez, recorreu a uma autoridade ainda maior para neutralizar a do cardeal.

- O cardeal pode ser contra, mas Santo Agostinho era a favor da pena de morte.

É claro que se trata de uma discussão que levou em conta questões mais ligadas à fé que à razão, porém não difícil fazer uma relação desse uso com textos mais técnicos.

Outra ferramenta importante é o uso de dados da realidade, os chamados argumentos de prova concreta. Eles dão veracidade ao que está sendo dito e podem ser trabalhados conforme a intenção do autor.

Exemplo: podemos usar um mesmo dado da realidade tanto para defender a tese de que a educação no Brasil está no caminho certo, quanto para dizer que não anda nada bem; tudo vai depender do argumento de prova concreta com o qual compararmos. Vejamos: a taxa de analfabetismo do país está, segundo dados do IBGE, em torno de 10,9%. Se compararmos esse dado com os dados de Cuba e Argentina, também países subdesenvolvidos, que possuem de 3% da população analfabeta, certamente o índice brasileiro não é bom. Agora, se dissermos que no início do século o índice de analfabetismo era de 80%; nos anos 50, estava na casa de 50%; há vinte anos era superior a 21% e que há cinco anos era de 15%, isso pode mostrar que estamos evoluindo bem.

Esses dois tipos de argumentos são muito fortes, pois têm apelo racional. O apelo emocional não tem peso argumentativo, mas tem relevância persuasiva. As falácias cumprem muito bem este para, mas isso é assunto para outra janela.

A **JANELA ECONÔMICA** é um espaço de divulgação das idéias e produção científica dos professores, alunos e ex-alunos do Curso de Economia das Faculdades Integradas Santa Cruz de Curitiba.

- Cada artigo é de responsabilidade dos autores e as ideias nele inseridos, não necessariamente, refletem o pensamento do curso.

- O objetivo deste espaço é mostrar a importância da formação do economista na sociedade.