

Argumentos

Os argumentos estão por toda parte...

Você deve se surpreender com o fato de que a palavra “argumento” não tem de ser escrita em nenhum lugar na sua dissertação ou monografia, dado que esta é uma parte importante da sua tarefa. De fato, fazer um argumento – expressar um ponto de vista sobre um assunto e sustentá-lo com evidências – é usualmente o objetivo de qualquer escrito acadêmico. Seus professores devem presumir que você conhece este fato e, portanto, eles não precisam explicar-lhe a importância disso em sala de aula. Não obstante, se suas dissertações e monografias solicitam que você escreva algo em relação às leituras e discussões de sala de aula, seu professor provavelmente espera que você produza um argumento no seu trabalho.

A maioria da matéria que você aprende na universidade é ou tem sido debatida por alguém, em algum lugar, por um dado tempo. Mesmo quando a matéria que você leu ou ouviu é apresentado como uma simples “informação” ou “fato”, isto pode ser na verdade a interpretação de uma pessoa de um conjunto de informações ou fatos. Na sua dissertação, os professores pretendem que você questione esta interpretação, ou defenda-a, refute-a, ou ofereça um novo ponto de vista. Em tarefas de dissertação, você deverá sempre fazer mais do que apresentar as informações que foram discutidas em sala de aula. Você deverá selecionar um ponto de vista e fornecer evidências (em outras palavras, usar um “argumento”) para moldar o material e oferecer sua interpretação dele.

Se você acha que são os “fatos” e não os argumentos que governam o pensamento inteligente, considere estes exemplos. Em um dado momento, as “grandes mentes” da Europa Ocidental acreditavam piamente que a Terra fosse plana. Eles discutiam quão obviamente verdadeiro era este “fato”. Você agora tem condições de discordar deles porque algumas pessoas que consideravam este argumento como falso providenciaram um melhor argumento e o demonstraram. A divergência de opiniões é o motor do desenvolvimento do conhecimento humano, e os estudiosos como seus professores dedicam suas vidas a discutir o que poderia ser descrito como “verdadeiro”, “real”, ou “correto” nos seus respectivos campos de conhecimento. Nas suas disciplinas, eles esperam que você se engaje em tipos similares de pensamento crítico e discuta em suas dissertações.

Não são só os professores que usam a argumentação. Usamo-la diariamente, e você provavelmente já possui alguma habilidade em desenvolver seus próprios argumentos. Quanto mais você desenvolver suas habilidades nesta área, melhor você será seu pensamento crítico, seu raciocínio, sua tomada de decisões e a ponderação das evidências.

Fazendo uma afirmação

O que é um argumento? Em escritos acadêmicos, um argumento é usualmente a idéia principal, freqüentemente chamada de “afirmação” ou “tese”, respaldada com evidências que a sustentem. Em 99% do tempo, você terá de fazer algum tipo de afirmação e usar as evidências para sustentá-la, e sua habilidade em fazê-lo bem destacará seus escritos daqueles que consideram as dissertações e monografias como meras acumulações de fatos e detalhes. Em outras palavras, lá se foram os dias em que você poderia escrever qualquer coisa sobre um dado “tópico”. Agora é hora de estabelecer uma posição e provar por que ela é uma boa posição para alguém racional manter.

Afirmações podem ser tão simples quanto “prótons são positivamente carregados e elétrons são negativamente carregados”, com evidências tais como “neste experimento, prótons e elétrons se comportaram de tal e tal maneira...”. As afirmações podem também ser tão complexas quanto “o fim do sistema sul-africano de apartheid foi inevitável”, usando o raciocínio e as evidências tais como “toda revolução bem sucedida na era moderna veio após o governo no poder ter dado e então removido pequenas concessões aos grupos contestadores”. Em ambos os casos, o resto da sua dissertação irá detalhar as razões e os fatos que o conduziram a acreditar que este ponto de vista era o melhor.

Quando começar a escrever uma dissertação, pergunte-se “Qual é meu objetivo?” Por exemplo, o objetivo desta orientação é ajudá-lo a se tornar um melhor escritor, e nós estamos argumentando que uma etapa importante no processo de argumentação é a compreensão do próprio conceito de argumentação. Se suas dissertações não possuem um objetivo principal, elas não podem estar argumentando qualquer coisa. Perguntar a si mesmo qual é o seu objetivo pode ajudá-lo a evitar o mero “acúmulo de informações”. Considere isso: seu professor provavelmente conhece muito mais que você sobre o assunto. Por que, então, você deveria pensar em apresentar a ele materiais que ele provavelmente já conhece? Os professores

usualmente procuram por duas coisas: 1) provas de que você entendeu o assunto; e 2) uma demonstração da sua habilidade de usar e aplicar a matéria para além do que você leu ou ouviu.

Esta segunda parte pode ser feita de diversos modos: você pode avaliar criticamente a matéria, ou aplicá-la a alguma outra coisa, ou mesmo somente explicá-lo de um modo diferente. Para realizar esta segunda etapa, entretanto, você deve ter um objetivo específico para argumentar sobre.

Os argumentos em escritos acadêmicos são usualmente complexos e levam um certo tempo para serem desenvolvidos. Seu argumento precisará ser mais do que uma afirmação simples ou óbvia do tipo “Wilhelm Wundt foi um grande psicólogo”. Tal afirmação deve capturar suas impressões iniciais de Wundt como você o estudou em sala; entretanto, você deverá inspecionar mais profundamente e expressar mais especificamente o que pode ser a causa dessa “grandeza”. Seu professor provavelmente esperará algo mais complicado, do tipo “Wilhelm Wundt fundou o primeiro laboratório de Psicologia Experimental em Leipzig e lançou a primeira empreitada da investigação sistemática em psicologia e, mais importante, independente da Filosofia”. Então você deverá definir seus termos e provar seu argumento com evidências da independência em relação à Filosofia e que os estudos de Wundt se constituíam em uma investigação sistemática.

Evidência

Não basta ter uma posição. Você tem de sustentar esta posição com evidências. A força de suas evidências e o seu uso delas podem construir ou destruir seu argumento. Você já tem a inclinação natural para este tipo de raciocínio, mesmo que não seja em um ambiente acadêmico. Lembre de como você tentava convencer seus pais a lhe emprestar o carro. Você não ficava apresentando muitas provas de confiabilidade extraídas do seu passado? Você os fazia se sentirem culpados, porque os pais de todos os seus amigos os deixavam dirigir? Você não choramingava até que eles deixavam só para você calar a boca? Você levantou estatísticas sobre adolescentes no trânsito e usou-as para mostrar que você não se encaixava no perfil de motorista perigoso? Há toda uma gama de argumentos, e eles existem no meio acadêmico de maneiras similares.

Cada campo de conhecimento tem requisitos um pouco diferentes para o que são evidências aceitáveis, portanto familiarize-se com alguns dos argumentos dentro do campo de conhecimento, ao invés de ir empregando quaisquer evidências que considere adequada. Preste atenção nos seus livros-texto e nas aulas de seus professores. Que tipos de argumentos e evidências eles estão usando? O tipo de evidência que possa ser aceitável para seu professor de psicanálise pode não convencer seu professor de processos psicológicos básicos. Tente descobrir o que serve de prova para algo ser considerado verdadeiro neste campo de conhecimento. São as estatísticas, o desenvolvimento lógico dos pontos, algo do objeto em discussão (obra de arte, texto literário, etc.), o modo como algo funciona, ou alguma combinação de mais de um destes?

Seja consistente com suas evidências. Ao contrário da negociação para o uso do carro de seus pais, uma dissertação acadêmica não é o lugar para uma saraivada de toda sorte de argumentos. Muitas vezes, você deverá usar mais de um tipo de evidência, mas certifique-se de que em cada seção você esteja fornecendo ao leitor evidências apropriadas para cada afirmação. Então, se você começar um parágrafo ou seção com uma afirmação do tipo “colocar a ala dos estudantes próximo ao ginásio desportivo desenvolverá o desempenho esportivo dos jogadores”, não tente sustentá-lo com uma evidência que diga que, deixando uma parte do alunado assistir ao jogo de graça, aumentará a arrecadação com os jogos. Informações sobre o quanto o apoio da torcida aumenta a motivação dos jogadores, que resulta então em melhor desempenho, seria uma estratégia mais adequada. Então, a próxima seção poderia oferecer razões claras do porquê os estudantes teriam mais ou o mesmo direito de assistir aos jogos quanto os alunos abastados – entretanto não na mesma seção sobre o apoio da torcida. Você não pode convencer uma pessoa se você a confundir, portanto mantenha as coisas organizadas.

Contra-argumentos

Um modo de fortalecer seu argumento e mostrar que você tem uma profunda compreensão da questão que está discutindo é antecipar e destacar contra-argumentos ou objeções. Considerando o que alguém que discorde da sua posição poderia ter a dizer sobre seu argumento, você mostraria que tem ponderado sobre o assunto consistentemente, e você considerou algumas das razões que sua audiência possa ter para não aceitar seu argumento. Relembrando a discussão dos estudantes assistindo a jogos no ginásio. Para tornar mais eficaz o seu argumento, você deveria considerar não só o que os estudantes relatam sobre assistir aos jogos,

mas também o que aqueles que pagaram muito caro pelos melhores lugares no ginásio possam pensar sobre a questão.

Você pode gerar contra-argumentos se perguntando o que alguém que discorde de você diria sobre cada um dos pontos que você estabeleceu ou sobre sua posição como um todo. Se você não consegue imaginar imediatamente uma outra posição, aqui vão algumas estratégias para fazê-lo:

- *Pesquise um pouco*: Pode lhe parecer que ninguém poderia discordar da posição que está colocando, mas alguém provavelmente o fará. Por exemplo, alguns dizem que a escravidão no Brasil nunca foi realmente abolida. Se você estivesse apresentando um argumento sobre, por exemplo, as consequências da abolição da escravidão, você poderia considerar o que algumas destas pessoas têm a dizer sobre.

- *Converse com um amigo ou com seu professor*: Outras pessoas podem conseguir imaginar contra-argumentos que não lhe ocorreram.

- *Considere a conclusão e as premissas do seu argumento, e imagine alguém que negue cada uma delas*: Então você poderá ver quais destes argumentos valem a pena considerar. Por exemplo, se você argumentou que “Gatos são os melhores bichos de estimação, porque eles são limpos e independentes”, você deveria imaginar alguém dizendo “Gatos não são os melhores bichos de estimação, porque eles são sujos e dependentes”.

Uma vez determinados alguns dos possíveis contra-argumentos, considere agora como você responderia a eles – você deixaria que seu oponente tenha sua opinião, mas explicaria porque sua audiência ainda assim deveria aceitar seu argumento? Você rejeitaria o contra-argumento e explicaria porque ele é incorreto? De qualquer modo, você tem de deixar no leitor a sensação de que seu argumento é mais forte do que os contra-argumentos.

Quando estiver resumindo os contra-argumentos, seja justo. Apresente cada argumento de modo justo e objetivo, ao invés de tentar fazê-los parecerem estúpidos. Você tem de mostrar que você considerou com seriedade os muitos lados da questão, e que você não está simplesmente atacando ou caricaturando seus oponentes.

Usualmente é melhor considerar um ou dois contra-argumentos plausíveis com alguma profundidade, do que oferecer uma longa, mas superficial, lista de muitos contra-argumentos diferentes e respectivas respostas a eles.

Certifique-se de que sua resposta seja consistente com o argumento original. Se considerar que um contra-argumento mudou sua posição, você deverá voltar e revisar seu argumento original.