

A ARQUITETURA DO ARGUMENTO DE TEXTOS DE ESTUDANTES DO ENSINO MÉDIO: UMA ANÁLISE COM BASE NO MODELO TOULMIN

Marcela Regina Vasconcelos da Silva (UFPB/FAFIRE)

marcelarvsn@gmail.com

Maria de Fátima Almeida (UFPB)

falmed@uol.com.br

Introdução

Esta pesquisa tem como objetivo analisar a construção do argumento em textos dissertativo-argumentativos produzidos por estudantes do Ensino Médio. Tal análise se justifica em virtude da relevância social atribuída à atividade argumentativa, a qual deve, por isso, ser aprimorada por meio do ensino formal, especialmente em virtude do ENEM (Exame Nacional do Ensino Médio), que exige domínio da atividade da argumentação na escrita.

A argumentação é uma atividade de natureza dialógica (LEITÃO; ALMEIDA, 2000). Envolve o embate de ideias, não necessariamente de pessoas. Um dos gêneros que apresentam de modo explícito a atividade da argumentação é a redação escolar, ultimamente mais conhecida como texto dissertativo-argumentativo. Esse gênero emergiu como redação endógena (MARCUSCHI; CAVALCANTE, 2005), aquela produzida na escola para a escola, sem função social a não ser a de ensino. Entretanto é cada vez mais solicitado em diferentes contextos sociais, para avaliação de competências de escrita.

Os textos dissertativo-argumentativos apresentam o ponto de vista do autor e argumentos para a defesa desse ponto de vista. De natureza persuasiva, esses textos objetivam convencer o interlocutor de que o ponto de vista adotado pelo autor é correto. Ou seja, o autor de um texto dissertativo-argumentativo deseja ganhar a adesão do interlocutor às suas ideias. Em busca dessa adesão, é necessário que, não apenas o conjunto de argumentos seja coerente à defesa de seu ponto de vista, mas que cada argumento se organize formalmente de modo a apresentar elementos que expressem de maneira consistente a ideia que o autor deseja expressar.

Em geral, os professores do ensino básico avaliam os textos argumentativos, considerando sua organização macroestrutural, aqui entendida como a organização formal mais recorrente para gêneros dessa natureza discursiva. Ou seja, verificam se os textos apresentam os três blocos normalmente constituintes de gêneros predominantemente argumentativos (introdução, desenvolvimento e conclusão), se há um ponto de vista e se há argumentos para a defesa desse ponto de vista. Normalmente, os educadores não se ocupam de verificar a organização interna dos argumentos. Acreditamos que isso seja relevante para que possam ajudar os estudantes a aprimorar seus textos. A fim de poderem contribuir para a melhoria da qualidade da argumentação escrita dos seus alunos, entendemos que os professores precisam conhecer os modos como se organizam os argumentos nos textos dissertativo-argumentativos. Para tanto, consideramos fundamental a abordagem desse tema. A investigação foi realizada mediante a análise de dez textos dissertativo-argumentativos produzidos por estudantes de turmas de 3º Ano do Ensino Médio de escolas da rede particular de ensino da cidade do Recife-PE.

1. O surgimento dos estudos retóricos

O surgimento da Retórica está intrinsecamente relacionado aos séculos V e IV a.C., quando os gregos, reconhecendo o poder de persuasão que têm as palavras, passaram a tratar do ensino de

técnicas retóricas por meio das quais acreditavam que poderiam defender qualquer tese. Evidentemente, não se deve, por isso, cogitar que os gregos criaram a argumentação em si, visto que esta sempre esteve presente na comunicação verbal, afinal, não há usos da linguagem sem intenção persuasiva. Todavia, é forçoso admitir que os gregos antigos deram início ao estudo sistemático da arte oratória, o que ocorreu a partir da publicação de preceitos práticos para cidadãos que desejavam defender causas na Justiça. Assim, recorriam a logógrafos, que redigiam as queixas dos litigantes. Posteriormente, emergiu a figura dos retores, os quais se julgavam capazes de oferecer instrumentos de persuasão suficientemente imbatíveis para vencer qualquer causa, até as menos defensáveis, e fortalecer até o mais frágil dos argumentos.

Dessa forma, a retórica foi criada como arte do discurso persuasivo, enfatizando a capacidade de persuasão a tal ponto que, segundo a cosmovisão dos sofistas, não se podia chegar à verdade, uma vez que a verdade se configurava não como um fenômeno de existência autônoma, mas como um acordo entre os interlocutores, acordo esse que jamais poderia ser obtido sem discussão. Portanto, não se exigia do discurso que fosse *verdadeiro*, mas que fosse *persuasivo*, ou seja, que fosse capaz de convencer o interlocutor de sua validade.

Compreende-se, conseqüentemente, por que, para os gregos, o domínio da linguagem e, sobretudo, das técnicas de oratória era primordial para a vida em sociedade, principalmente quando se leva em consideração o regime de governo desenvolvido pelos gregos. A essência da democracia grega exigia a prática do diálogo, do debate. Logo, as estratégias argumentativas eram consideradas imprescindíveis para o exercício da democracia, que exigia a exposição pública de ideias, aspirando à persuasão dos auditórios. Tal exposição deveria ocorrer através de um discurso que fosse de caráter persuasivo, tanto no que se refere ao seu conteúdo, quanto no que se refere à sua forma, que, assim, deveria ser esteticamente bela.

Os filósofos gregos assumiram a missão de aprimorar as técnicas oratórias necessárias, então, para o que se considerava falar bem, ou seja, produzir um discurso suficientemente persuasivo, adequado em termos de forma e conteúdo, expressando, de maneira esteticamente bela, ideias coerentes, que pudessem ser aceitas pelo auditório a que o discurso se dirigia. Entre esses filósofos, destaca-se Aristóteles (384-322 a.C.), cuja contribuição é fundamental para a compreensão das teorias sobre a argumentação.

Aristóteles, em função dos recorrentes eventos que exigiam a fala em público na Grécia Antiga, dedicou-se à sistematização de estudos que levassem à produção de argumentos para convencer um auditório presente nesses eventos da vida pública. O objetivo do orador era produzir um discurso lógico e belo que fosse capaz de persuadir o auditório, mesmo que, para tanto, fosse necessário usar argumentos lógicos e irrefutáveis. Aristóteles, então, desenvolveu modelos de argumentação com base na lógica formal, expressos em silogismos, os quais eram compostos por três asserções, configurando-se as duas primeiras como premissas e a última como a conclusão.

Percebe-se que o objetivo primordial era a persuasão do auditório. Os estudos aristotélicos visavam, portanto, ao conhecimento dos meios disponíveis para persuadir em qualquer situação comunicativa. Buscava-se uma forma de agir sobre o outro, persuadindo e manipulando ideias e opiniões, no campo da razão, por meio da linguagem. Aristóteles acreditava que a Retórica oferecia as condições necessárias para persuadir um dado auditório a respeito de uma dada questão, qualquer que fosse o gênero. Por essa razão, para Aristóteles (s/d, p. 42), a Retórica deveria ser considerada como:

a faculdade de ver teoricamente o que, em cada caso, pode ser capaz de gerar a persuasão. Nenhuma outra arte possui esta função, porque as demais artes têm, sobre o objeto que lhe é próprio, a possibilidade de instruir e de persuadir, (...) a Retórica parece ser capaz de, por assim dizer, no concernente a uma dada questão, descobrir o que é próprio para persuadir. Por isso dizemos que ela não aplica suas regras a um gênero próprio e determinado.

Há três características que definem a argumentação retórica: (1) ela apresenta uma natureza

referencial, já que inclui a formulação de problema dos objetos, dos fatos, da evidência, ainda que sua representação linguística só venha a ser adequadamente apreendida na negociação das representações; (2) sua natureza também é *probatória*, visto que exige comprovação, ou seja, visa à apresentação de provas; (3) é essencialmente *polifônica*, porquanto não prescinde da intervenção institucional planejada.

Além disso, caracteriza-se pela existência de três elementos fundamentais: o *ethos*, que diz respeito ao caráter moral do orador; o *pathos*, relacionado à disposição emocional do auditório; e o *logos*, ligado ao assunto sobre o qual se discorre.

Ao tratar do *ethos*, Aristóteles não apresentava como ponto mais relevante o caráter pessoal do orador, mas as estratégias de que este se valia para se mostrar mais confiável para o seu auditório. Ele ressalta a importância de o orador demonstrar, de diversas formas, benevolência, bem como, para o filósofo, é imprescindível que o orador tenha atitudes adequadas aos padrões estabelecidos de virtude e nobreza. Além dessas, Aristóteles apresenta outras características do orador que considera relevantes para a eficácia argumentativa dos discursos produzidos, afinal, o valor dos argumentos também pode ser aferido conforme o sujeito que os profere.

Também o estado emocional dos sujeitos aos quais o discurso se dirige será relevante para a aceitação dos argumentos. Ao tratar do *pathos*, Aristóteles salienta que o orador deve selecionar as estratégias argumentativas das quais lançará mão conforme conhece o auditório com o qual está lidando. O autor discorre sobre a importância de considerar, por exemplo, que algumas estratégias serão mais eficazes para auditórios que se mostrem mais amigáveis e receptivos, ao passo que auditórios mais hostis exigem estratégias diferentes.

Dessa forma, o filósofo explica que é relevante verificar se o auditório encontra-se em um estado que gera dor, como raiva ou medo, ou que gera prazer, como alegria ou animação, para decidir quais serão as estratégias pertinentes, de acordo com o sentimento que se deseja incentivar (para alguns oradores, pode ser conveniente incitar a ira do auditório, enquanto, para outros, pode ser mais apropriado apaziguar seus ouvintes).

Por essa razão, Farias (2012, p. 51) enfatiza que “identificar em qual desses estados psicológicos o ouvinte está passando é papel fundamental de quem deseja persuadir. Para cada estado desse, Aristóteles afirma que há uma expectativa peculiar do que se quer ouvir”.

Por fim, o filósofo trata também do *logos*, quando destaca o papel da persuasão através da prova. Aristóteles ressalta as estratégias argumentativas que têm por base silogismos e entimemas, estes últimos dizem respeito a uma espécie de silogismo radical, no qual se pressupõe que a conclusão tem caráter universal e inquestionável. Ele atribui grande importância, no processo de persuasão, ao papel do entimema, que considera mais eficaz. Apresenta ainda outros aspectos do entimema que corroboram a perspectiva da argumentação fundamentada em dados práticos, lógicos e universais.

Logo, constata-se que, para Aristóteles, as formas de argumentação não podem prescindir destes três elementos essenciais: o orador, o auditório e o discurso. Esses elementos são fundamentais para que a Retórica possa cumprir com a sua função de levar um orador a convencer, por meio do discurso, um auditório em particular. Para tanto, o orador deve dominar as técnicas de argumentação, já que precisará persuadir, por meio de argumentos e, quando necessário, também por meio de contra-argumentos, um dado auditório de que o que diz merece credibilidade.

Dessa maneira, observa-se que as teses formuladas são discutíveis nos debates públicos e que o orador deve estar preparado para o caso de seu interlocutor usar contra-argumentos à sua tese, o que levará o orador à apresentação de novos argumentos. Consequentemente, compreende-se por que era considerado primordial o domínio da técnica retórica. A capacidade de persuadir era tão importante que, para Aristóteles e muitos de seus contemporâneos, não era papel da Retórica importar-se com a verdade dos fatos, ou seja, não era considerado relevante se um discurso era verdadeiro ou não, importava se esse discurso apresentava de maneira eficaz mecanismo capazes de persuadir o auditório.

Para tanto, não era objetivo principal da Retórica preocupar-se com *o que* se diz, mas com a forma *como* algo é dito. Há, portanto, uma preocupação com a eficiência de processos, formas e

modos de desenvolver a argumentação. Aristóteles acredita na aplicação de regras ao discurso persuasivo e na existência de uma estrutura composta por: exórdio, narração, provas e peroração.

O exórdio se realiza no início do discurso e varia conforme o gênero, podendo ser um conselho, um elogio, entre outros. A narração diz respeito ao assunto sobre o qual se discorre. As provas constituem-se como os elementos de demonstração, os quais devem confirmar a tese do orador e refutar os argumentos contrários. E a peroração (ou epílogo) se apresenta como a conclusão.

Aristóteles também estabeleceu três gêneros de discurso retórico: o gênero deliberativo, o judiciário e o epidítico. O gênero deliberativo configura-se como aquele em que se aconselha (ou desaconselha) algo útil, tendo em vista um auditório que precisa deliberar acerca de uma ação futura, seja essa ação de interesse público ou particular. O gênero judiciário, pleiteando o justo, tem por objetivo defender ou acusar, julgando ações passadas. E o discurso epidítico que tece elogios ou censura ações que ocorrem no presente.

As reflexões de Aristóteles foram imprescindíveis não apenas para a Retórica Clássica, mas também para as pesquisas sobre a argumentação que sucederam esse filósofo. Diversos estudos teóricos apresentaram, ao longo do tempo, modelos de argumentação que traziam, como célula mínima, a estrutura ponto de vista + justificativa, a qual se configura como uma forma equivalente, embora em ordem inversa, da estrutura silogística desenvolvida por Aristóteles, composta por premissas + conclusão.

Constata-se, portanto, a relevância das ideias aristotélicas, as quais tiveram tamanha repercussão que, até os dias atuais, não se desenvolvem estudos na área da argumentação sem que se procure compreender suas proposições. Contudo, apesar dessa reconhecida relevância, não se pode ignorar que a Retórica, que, até o século XIX, era considerada uma disciplina essencial, passou por um processo de deslegitimação.

2. A importância da Nova Retórica

No final do século XIX, os lógicos e diversos teóricos do conhecimento, adotando a concepção cartesiana de considerar quase como falso tudo o que fosse apenas verossímil, negaram o caráter racional da argumentação, já que a natureza desta se opõe à evidência, não se colocando à mercê de provas. Como bem explicam Perelman; Olbrechts-Tyteca (2005 [1958], p. 1),

a própria natureza da deliberação e da argumentação se opõe à necessidade e à evidência, pois não se delibera quando a solução é necessária e não se argumenta contra a evidência. O campo da argumentação é o do verossímil, do plausível, do provável, na medida em que este último escapa às certezas do cálculo.

Influenciados pelo *Discurso do método*, de Descartes, os filósofos desse período aspiravam a um sistema de pensamento que apresentasse o status de uma ciência. Nesse contexto, os estudos da argumentação pareciam tratar de um mero conjunto de opiniões relativamente verossímeis que, em prol do debate, que é intrínseco ao processo de argumentar, permitiam o desacordo, o qual, no âmbito positivista, era considerado um indício de erro.

Logo, considerava-se racional apenas o que estava de acordo com os métodos das ciências naturais. A intuição racional deixou de ser considerada evidência, que se restringiu, então, à intuição sensível. Tal concepção, como já foi visto, foi reforçada quando a Lógica passou a ser tratada como um ramo da Matemática. Os lógicos, influenciados pelos ideais cartesianos, acreditavam unicamente nos estudos desenvolvidos com base em provas empíricas.

Diante dessa situação, Perelman; Olbrechts-Tyteca (2005 [1958], p. 3) suscitaram o seguinte questionamento:

deveríamos, então, tirar dessa evolução da lógica e dos incontestáveis progressos por ela realizados a conclusão de que a razão é totalmente incompetente nos

campos que escapam ao cálculo e de que, onde nem a experiência, nem a dedução lógica podem fornecer-nos a solução de um problema, só nos resta abandonarmos às forças irracionais, aos nossos instintos, à sugestão ou à violência?

Com isso, os autores demonstraram discordar da concepção científica até então vigente, explicitando a insuficiência da ideia de evidência como característica da razão. Para Perelman; Olbrechts-Tyteca (2005 [1958]), é perfeitamente possível um estudo da argumentação que faça uso da razão e não reduza toda prova à evidência. Afinal de contas, “o objeto dessa teoria é o estudo das técnicas discursivas que permitem *provocar ou aumentar a adesão dos espíritos às teses que se lhes apresentam ao assentimento*” (PERELMAN; OLBRECHTS-TYTECA, 2005 [1958], p. 4).

A partir de discordâncias dessa natureza, emergiu um movimento de resgate das ideias aristotélicas, retomando noções e conceitos da Retórica Clássica, porém empreendendo transformações resultantes de novas maneiras de pensar a argumentação, dando origem à Nova Retórica.

Da mesma forma como ocorria na Retórica Clássica, o objeto de análise da Nova Retórica era a persuasão; entretanto, enquanto na Grécia Antiga os estudos referiam-se à arte de falar em público perante uma multidão reunida em praça pública, com o intuito de conseguir a adesão dessa multidão às teses que eram apresentadas, as pesquisas desenvolvidas no século XX não se restringiam aos usos da linguagem oral.

Consequentemente, o auditório de que tratava Aristóteles, o qual era composto pelos ouvintes presentes em um dado evento de fala pública, não é o mesmo dos estudos da Nova Retórica, visto que, ao considerar a atividade discursiva de argumentar também por meio da escrita, a noção de auditório ganha amplitude, tornando-se equivalente à de *interlocutores*, os quais, não raras vezes, estão geográfica e temporalmente separados do produtor textual.

Por essa razão, Perelman; Olbrechts-Tyteca (2005 [1958], p. 6) afirmam que

a meta da arte oratória – a adesão dos espíritos – é igual à de qualquer argumentação. Mas não temos razões para limitar nosso estudo à apresentação de uma argumentação oral e para limitar a uma multidão reunida numa praça o gênero de auditório ao qual nos dirigimos.

Desse modo, percebe-se que, apesar de proporcionar um resgate à Retórica Clássica, os estudiosos do século passado também promoveram rupturas com noções antigas, o que fica ainda mais explícito quando se observa que surgiram críticas aos modelos argumentativos dessa Retórica grega. Entre esses teóricos, que empreenderam relevantes estudos no âmbito da Nova Retórica, encontra-se Stephen Toulmin, autor de *Os usos do argumento*.

3. A arquitetura do argumento com base no modelo Toulmin

Em 1958, Stephen Toulmin, discordando da maneira como a lógica silogística compreende os argumentos, publica sua obra *Os usos do argumento*, na qual demonstra o interesse de criar uma lógica de caráter mais “empírico”, que tenha entre seus objetivos analisar os elementos presentes no desenvolvimento da argumentação. O autor enfatiza que seu propósito é “levantar problemas, não resolvê-los; é chamar a atenção para um campo de indagação, em vez de examiná-lo completamente” (TOULMIN, 2006 [1958], p. 01).

Toulmin (2006 [1958]) explica que não tratará de problemas *em* lógica, mas de problemas *sobre* lógica, já que não se constituem como objetos de estudo da ciência da lógica: na verdade, de acordo com o autor, são questionamentos que emergem justamente quando a pessoa se distancia das exigências técnicas da lógica e se pergunta como os argumentos ocorrem, de fato, na prática, nas atividades comunicativas do dia a dia.

A ciência da lógica, em toda sua história, tendeu a se desenvolver numa direção

que a afastava destas questões, para longe das questões práticas sobre o modo como temos ocasião de tratar e criticar os argumentos em diferentes campos, e na direção a uma condição de completa autonomia, em que a lógica se torna estudo teórico autônomo, tão livre de preocupações práticas imediatas quanto certos ramos da matemática pura; e, embora em todos os estágios de sua história tenha havido gente preparada para, outra vez, levantar questões sobre a aplicação da lógica, raramente se levantaram algumas das questões vitais para compreender esta aplicação. (TOULMIN, 2006 [1958], p. 03)

Em virtude dessa inquietação, o autor desenvolve uma crítica à forma como, tradicionalmente, a teoria da lógica elabora o argumento silogístico. Analisando o silogismo, o qual é composto por premissas, uma de caráter *singular* e outra de caráter *universal*, e por uma conclusão a que se chega a partir dessas premissas, Toulmin (2006 [1958]) percebe que essa estrutura simplifica excessivamente a argumentação desenvolvida para se chegar àquilo que se alega.

Assim, Toulmin (2006 [1958], p. 137-138) suscita o questionamento:

temos o hábito, desde Aristóteles, ao analisar a microestrutura dos argumentos, de apresentá-la de modo muito simples; apresentam-se juntas três proposições, “premissa menor, premissa maior; portanto, conclusão”. Nosso problema agora é saber se esta forma padrão é suficientemente elaborada ou imparcial. É claro que a simplicidade é um mérito, mas, neste caso, a simplicidade não nos terá custado caro demais?

Com base nessas reflexões, Toulmin (2006 [1958]) propõe uma revisão da maneira como se concebe a construção do argumento. Entre outros questionamentos, o autor levanta a dúvida acerca da adequação de considerar que argumentos são constituídos por apenas três categorias de elementos, bem como indaga a respeito da pertinência de agrupar sob o mesmo título, “premissas”, os elementos que convencionalmente são tratados como premissa maior e premissa menor.

Nesse contexto, Toulmin (2006 [1958]) defende a necessidade, para compreender a natureza do processo lógico, de desenvolver um padrão de argumentos mais sofisticado. Diante disso, o teórico apresenta seu *layout do argumento*, em que apresenta os elementos básicos da argumentação: dado (D), garantia (W), qualificadores modais (Q), refutação (R), apoio (B) e conclusão (C).

Toulmin (2006 [1958]) esclarece que, sempre que se pronuncia uma asserção, há uma alegação envolvida. Tal alegação pode ser desafiada, o que obriga o locutor a provar aquilo que defende. O autor explica que essa alegação é a *conclusão* (C) que se deseja justificar. Para tanto, é necessário recorrer a fatos que fundamentam a alegação, constituindo, com isso, uma base sobre a qual serão construídos os argumentos. Esses fatos constituem os *dados* (D).

Todavia, apenas apresentar um conjunto de dados como base de um argumento não é suficiente para se chegar a uma dada conclusão, é fundamental relacionar esses dados à conclusão, evidenciando a articulação entre eles. Para que isso ocorra, é preciso apresentar regras, princípios, licenças de inferência, entre outras proposições que deixem explícito que é apropriado passar dos dados à conclusão. As proposições que autorizam esse tipo de articulação são chamadas de *garantias* (W).

Ao abordar a existência das garantias, Toulmin (2006 [1958]) ressalta o fato de que há vários tipos delas e cada tipo pode atribuir diferentes níveis de força à conclusão, uma vez que algumas garantias levam à aceitação irrefutável de uma alegação, o que geraria o uso de um advérbio como “necessariamente” para qualificar a conclusão; outras garantias, por sua vez, só confirmam parcialmente a alegação ou a confirmam mediante algumas condições, o que conduz ao uso de qualificadores tais como “provavelmente” e “presumivelmente”, por exemplo.

Com isso, Toulmin (2006 [1958]) chega à constatação de que não basta apresentar dados,

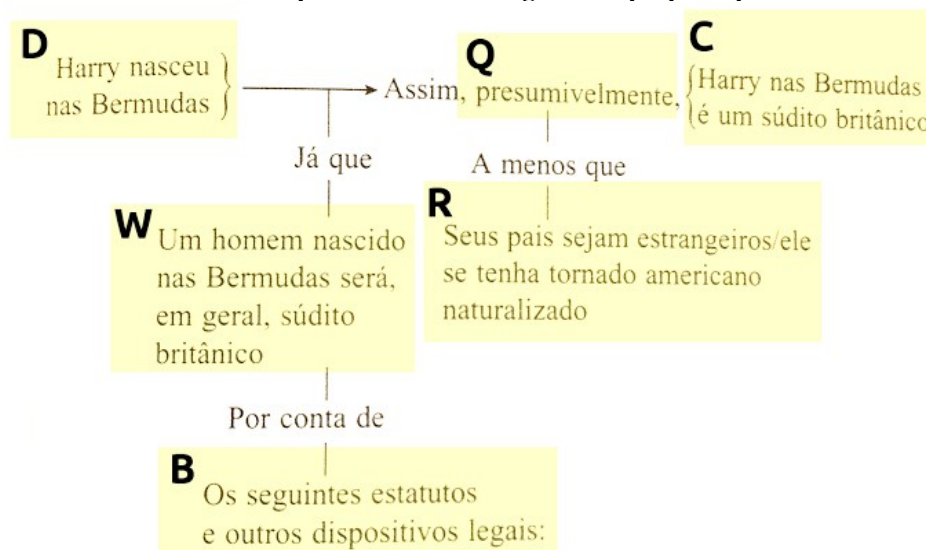
garantias e conclusão, afinal, há situações em que se faz relevante a presença de um elemento que faça referência ao grau de força que os dados atribuem à conclusão. Isso ocorrerá por meio do emprego de um *qualificador* (Q).

O autor também destaca o fato de que as próprias garantias, normalmente, também precisam de outros avais, sem os quais não teriam legitimidade ou autoridade. Toulmin (2006 [1958]) denominou esses avais da garantia como o *apoio* (B) e estabeleceu a seguinte distinção entre essas duas categorias: quando o suporte de um dado (D) é uma informação factual, temos apoio (B), já que garantias (W) são afirmações hipotéticas, modalizadas, não categóricas.

Por fim, Toulmin (2006 [1958]) aponta mais um elemento: as condições de refutação (R), as quais expressam circunstâncias em que a autoridade da garantia é desafiada e pode-se refutar ou invalidar a conclusão.

A figura abaixo ilustra esse modelo de argumento proposto por Toulmin.

FIGURA 1 – Exemplo do modelo de argumento proposto por Toulmin



Fonte: Adaptado de: TOULMIN (2006 [1958], p. 151)

No esquema acima, percebe-se que estão presentes todos os elementos que, segundo Toulmin (2006 [1958]), compõem um argumento: “Harry nasceu nas Bermudas” representa o dado (D); “Um homem nascido nas Bermudas será, em geral, súdito britânico” se constitui como a garantia (W), que é sustentada pelo apoio (B) “Os seguintes estatutos e outros dispositivos legais:”; apresentando “presumivelmente” como qualificador (Q); “Harry, nas Bermudas, é um súdito britânico” é a conclusão (C) a que se pode chegar; e “seus pais sejam estrangeiros/ele se tenha tornado americano naturalizado” configura-se como a refutação (R).

São esses, portanto, os elementos que compõem o layout do argumento proposto por Toulmin (2006 [1958]), para quem a qualidade da argumentação pode ser aferida pela presença desses itens. Desse modo, um argumento composto por um número mínimo desses elementos deve ser considerado simples. Esse número mínimo deve conter, impreterivelmente, três elementos: dado, garantia e conclusão, sem os quais o argumento estará incompleto. O argumento é tratado como complexo quando apresenta elementos além dos que compõem essa célula mínima (dado, garantia e conclusão).

Com base nisso, analisamos textos produzidos por dez alunos do 3º Ano do Ensino Médio de uma escola da rede particular de ensino da cidade do Recife. A produção dos textos foi solicitada em uma aula de Produção Textual, quando os alunos tiveram acesso à leitura de dois artigos de opinião que discutiam acerca da obrigatoriedade do voto, debateram brevemente o assunto e redigiram textos dissertativo-argumentativos com o tema “Voto obrigatório: uma necessidade ou uma contradição?”.

A análise empreendida teve por objetivo principal investigar o uso dos componentes do modelo Toulmin nos textos produzidos por esses estudantes, a fim de averiguar a natureza dos argumentos desenvolvidos. Os resultados obtidos foram sintetizados na tabela a seguir.

TABELA 1 – Elementos do modelo Toulmin presentes em textos produzidos por estudantes do Ensino Médio

Elementos do modelo Toulmin	Textos produzidos por estudantes do Ensino Médio										
	T1	T2	T3	T4	T5	T6	T7	T8	T9	T10	Total
Dado	1	1	2	3	2	2	2	2	3	2	20
Garantia	1	1	2	4	2	3	2	2	2	1	20
Apoio	1	x	x	x	1	x	1	1	x	1	5
Qualificador	x	1	x	x	x	x	1	1	x	x	3
Refutação	x	x	x	x	x	x	x	1	x	x	1
Conclusão	1	1	2	1	2	1	2	2	1	1	14

Como é possível constatar, mediante a análise da tabela 1, todos os textos produzidos apresentaram os elementos que compõem a base do layout do argumento proposto por Toulmin (2006 [1958]): dado, garantia e conclusão. Pode-se, assim, constatar que todos os alunos conseguem desenvolver uma argumentação básica.

Percebe-se, então, pela leitura da tabela, que predominaram os argumentos simples, constituídos por dado, garantia e conclusão, o que é revelador do fato de que, embora já estejam concluindo o Ensino Médio, os estudantes têm dificuldade para empreender uma argumentação mais elaborada, limitando-se, em sua maioria, a defender seu ponto de vista com base em uma argumentação básica. Um exemplo desse argumento simples pode ser encontrado no excerto abaixo, transcrito do texto 03:

“Passamos por variados cenários políticos: período colonial, conquista da independência, dois reinados, regência, ditadura militar e democracia. O caminho foi longo e extenuante para que garantíssemos o direito ao voto para todos os cidadãos. Negar o direito ao voto, portanto, é negar as lutas democráticas de gerações de brasileiros”.

Dado: Passamos por variados cenários políticos: período colonial, conquista da independência, dois reinados, regência, ditadura militar e democracia.

Garantia: O caminho foi longo e extenuante para que garantíssemos o direito ao voto para todos os cidadãos.

Conclusão: Negar o direito ao voto, portanto, é negar as lutas democráticas de gerações de brasileiros.

Foi constatada a construção de um único argumento completo, de acordo com o modelo Toulmin, o que ocorreu no excerto a seguir, transcrito do texto 08:

“O voto, no Brasil, é obrigatório para todas as pessoas com idade entre 18 e 65 anos. O sufrágio universal, estabelecido pela Constituição de 1988, tem como objetivo pôr fim à opressão e à falta de atuação política do brasileiro. No entanto, essa grande conquista tem sido desvalorizada pela sociedade, que mostra não ter maturidade política e, muitas vezes, vende seu voto. Consequentemente, é imprescindível despertar, na população brasileira, a consciência de que o voto é um direito que impreterivelmente deve ser exercido e exige uma postura crítica e responsável do cidadão”.

Dado: O voto, no Brasil, é obrigatório para todas as pessoas com idade entre 18 e 65 anos.

Garantia: O sufrágio universal tem como objetivo pôr fim à opressão e à falta de atuação política do brasileiro.

Apoio: O sufrágio universal foi estabelecido pela Constituição de 1988.

Refutação: No entanto, essa grande conquista tem sido desvalorizada pela sociedade, que mostra não ter maturidade política e, muitas vezes, vende seu voto.

Qualificador: Consequentemente

Conclusão: É imprescindível despertar, na população brasileira, a consciência de que o voto é um direito que impreterivelmente deve ser exercido e exige uma postura crítica e responsável do cidadão.

Em quatro textos, T4, T6, T9 e T10, encontramos um argumento sendo desenvolvido com mais de um dado e mais de uma garantia, conforme se pode observar no exemplo seguinte, transcrito do texto 04:

“Vivemos em um país democrático. A democracia garante ao cidadão o direito de escolha. O voto é um direito. Se é um direito, cada indivíduo deveria escolher se quer exercer esse direito ou não. Quando pessoas que não se interessam por política são obrigadas a exercer esse 'direito', deixam-se manipular e votam em qualquer um, pois não se importam mesmo com o futuro do país, querem apenas cumprir com sua obrigação de votar e, quem sabe, até lucrar alguma coisa com a venda de seu voto. Por isso, o voto não deve ser obrigatório.”

Dado 1: Vivemos em um país democrático.

Garantia 1: A democracia garante ao cidadão o direito de escolha.

Dado 2: O voto é um direito.

Garantia 2: Se é um direito, cada indivíduo deveria escolher se quer exercer esse direito ou não.

Dado 3: Quando pessoas que não se interessam por política são obrigadas a exercer esse 'direito', deixam-se manipular e votam em qualquer um.

Garantia 3: Não se importam mesmo com o futuro do país.

Garantia 4: Querem apenas cumprir com sua obrigação de votar e, quem sabe, até lucrar alguma coisa com a venda de seu voto.

Conclusão: O voto não deve ser obrigatório.

Nesse exemplo, observamos a existência de três dados e quatro garantias para se chegar a uma única conclusão. Apesar de ter sido encontrada uma quantidade maior de dados e garantias, não consideramos que houve acréscimo qualitativo ao argumento, uma vez que não houve o uso de elementos que podem proporcionar uma argumentação mais sofisticada: o apoio, a refutação e o qualificador modal.

Estes elementos, apoio, refutação e qualificador, apresentaram-se mais raramente. No desenvolvimento de 14 argumentos, distribuídos nos dez textos analisados, foram utilizados apenas cinco apoios e três qualificadores.

A baixa ocorrência de apoios nos argumentos desenvolvidos nos leva a concluir que os alunos não têm reforçado o teor argumentativo de suas proposições apresentando suportes factuais às suas garantias. Isso pode ocorrer porque eles não consideram tal reforço relevante, o que indicaria uma compreensão inadequada do processo argumentativo; ou porque faltam aos alunos conhecimentos necessários para comprovar as garantias apresentadas.

A refutação foi o mais raro dos elementos, visto que estava presente uma única vez em apenas um dos textos. Tal constatação sinaliza que os estudantes têm apresentado dificuldade para

discutir, em seus textos, um ponto de vista oposto àquele defendido, já que não demonstraram o domínio da estratégia de contra-argumentação.

Considerações finais

A análise empreendida indica que estudantes do Ensino Médio da rede particular de ensino da cidade do Recife ainda não conquistaram plena maturidade como produtores de textos dissertativo-argumentativos, não atendendo, pois às expectativas de sistemas de avaliação, como o do ENEM. Embora não produzam argumentos incompletos, uma vez que todos os argumentos desenvolvidos em seus textos apresentam a estrutura básica composta por dado, garantia e conclusão, raramente conseguem (ou não conseguem) elaborar argumentos complexos ou completos. A maioria dos argumentos desenvolvidos ainda se encontra no padrão da argumentação simples.

Essas constatações nos conduzem à conclusão de que é imprescindível redirecionar as práticas de ensino de produção de textos, a fim de que sejam enfatizados os elementos que proporcionam a construção de argumentos mais elaborados e, conseqüentemente, com maior poder persuasivo. O desconhecimento acerca desses aspectos dos textos de caráter argumentativo não permite que o aluno avance no desenvolvimento de sua competência textual argumentativa.

Referências

- ARISTÓTELES. **Arte Retórica e Arte Poética**. Trad. Antônio P. de Carvalho. Rio de Janeiro: Ediouro, s.d.
- FARIAS, A. M. de L. **O gênero e-fórum de Orkut**: instrumento de desenvolvimento da argumentatividade. Recife: Editora Universitária, 2012.
- LEITÃO, S.; ALMEIDA, E. G. da S. A produção de contra-argumentos na escrita infantil. In: **Psicologia**: reflexão e crítica. p. 351-361, 2000.
- MARCUSCHI, Beth; CAVALCATE, Marianne. Atividades de escrita em livros didáticos de língua portuguesa: perspectivas convergentes e divergentes. In: MARCUSCHI, Beth; VAL, Maria da Graça Costa (Orgs.). **Livros didáticos de Língua Portuguesa**. Belo Horizonte: Ceale; Autêntica, 2005, p. 237-260.
- PERELMAN, C.; OLBRECHTS-TYTECA, L. **Tratado da argumentação**: a nova retórica. Trad. de Maria Ermantina de Almeida Prado Galvão. 2. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2005.
- TOULMIN, S. E. **Os usos do argumento**. Trad. Reinaldo Guarany. 2. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2006.