



ARGUMENTAÇÃO EM PROPOSTAS DE PRODUÇÃO DE TEXTO ESCRITO NO LIVRO DIDÁTICO DE PORTUGUÊS

Tatiana da Silva Leal¹
Silvio Ribeiro da Silva²

¹Universidade Federal de Jataí (UFJ)/ tatiana.leal@discente.ufj.edu.br

²Universidade Federal de Jataí (UFJ)/ shivonda@ufj.edu.br

Resumo

Este artigo contém dados referentes a uma pesquisa desenvolvida no Programa de Pós-graduação em Educação da Universidade Federal de Jataí. O objetivo geral do estudo é analisar as propostas de produção de texto escrito, com o aspecto ‘argumentar’, presentes em uma coleção de livro didático de português e sua relação com as competências 3 e 4 do Enem. Neste artigo, porém, serão apresentados dados referentes a um objetivo: apresentar e discutir quantitativamente o trabalho desenvolvido com as capacidades de linguagem dominantes presentes na argumentação (sustentação, refutação e negociação de tomadas de posição) nas propostas de produção de texto escrito. A origem desta investigação se deu a partir da prática docente em turmas de 3^a série do Ensino Médio nas quais a coleção analisada era utilizada. Este estudo é de base bibliográfica, documental e quanti-qualitativa. Como resultado, foi verificado, ao longo da coleção, que há maior ocorrência da Sustentação e que não houve nenhuma ocorrência da Negociação. No aspecto teórico-metodológico, foram consideradas as contribuições de Citelli (1991), Batista (2016), Koch (1993), Bakhtin (2003), Schneuwly e Dolz (2010), dentre outros estudiosos do assunto.

Palavras-chave: Argumentação. Proposta de produção de texto escrito. Livro didático de português.

Introdução

Este artigo reúne dados parciais de uma pesquisa que está sendo realizada no Programa de Pós-graduação em Educação da Universidade Federal de Jataí. O estudo justifica-se por vários motivos, entre eles o fato de que a argumentação é uma estratégia linguística necessária em inúmeras situações comunicativas as quais os indivíduos enfrentam em diversas interações sociais cotidianas. Pelo reconhecimento de sua importância, a argumentação é também abordada pela BNCC (Brasil, 2018) a qual entrou em vigor recentemente. Na competência 7, o referido documento considera que

Argumentar com base em fatos, dados e informações confiáveis, para formular, negociar e defender ideias, pontos de vista e decisões comuns que respeitem e promovam os direitos humanos, a consciência socioambiental e o consumo responsável em âmbito local, regional e global, com posicionamento ético em relação ao cuidado de si mesmo, dos outros e do planeta (Brasil, 2018 p. 11).

Acerca da competência 7, é importante lembrar que ela não é específica da língua portuguesa ou da área de linguagens e suas tecnologias, mas, sim, uma competência geral, a qual permeia todas as áreas do conhecimento. Isso ressalta ainda mais a importância de se observar e avaliar de que maneira o processo argumentativo – elemento fundamental no texto dissertativo-argumentativo – é apresentado ao estudante.

Do ponto de vista teórico, autores renomados também mencionam o fato de que a argumentação é inerente à linguagem. Dentre estes, cito Koch (1993), quem diz que “o homem usa a língua porque vive em comunidades, nas quais tem necessidade de comunicar-se com os seus semelhantes [...] a linguagem passa a ser encarada como forma de ação [...], portanto, pela **argumentatividade**” (Koch, 1993, p. 17. Grifos nossos).

Somadas a todas as justificativas anteriormente citadas, quero ressaltar que, ao realizar uma pesquisa no repositório de dissertação e teses da CAPES, acerca das investigações que foram feitas nos últimos cinco anos, a fim de verificar se as inquietações que me levaram a este estudo já haviam sido pesquisadas, percebi que, embora haja muitas pesquisas acerca do livro didático (LD), ainda existem lacunas a serem preenchidas, principalmente em programas de Educação, no que se refere ao aspecto do ‘argumentar’. Assim, mesmo que a argumentação seja inerente à natureza humana, já que é um elemento fundamental da linguagem, ela precisa sim ser trabalhada na escola para se tornar mais eficiente nas diferentes situações comunicativas.

Dessa forma, o presente artigo se propõe a apresentar dados referentes às competências de linguagem dominantes inerentes ao aspecto argumentar encontrados na coleção de livro didático de português ‘Se liga nas linguagens’. Apresento, na sequência, os dados quantitativos que revelam a ocorrência da Sustentação, Refutação e Negociação de tomadas de posição, bem como análise qualitativa acerca desses dados.

Argumentação: um aspecto inerente à natureza humana

A linguagem¹, segundo Araújo, Vieira e Cavalcante (2009), sempre esteve presente durante toda a história da humanidade, sendo um referencial para estabelecer comunicações interacionais entre as pessoas. Ela é, portanto, parte inerente da vida do ser humano, a partir da qual este organiza seu pensamento de forma a expressar comprehensivelmente seu discurso oral ou escrito.

Nesse sentido, Vigotski (1987), um dos grandes teóricos da psicologia do

¹ O termo linguagem será, neste artigo, tratado especificamente no seu aspecto verbal. O que não quer dizer que não considero outras formas de expressão como linguagem.

desenvolvimento, explica, em sua obra **Pensamento e Linguagem**, que há uma inter-relação fundamental entre pensamento e linguagem, em que um proporciona recursos ao outro. Segundo o autor, a estrutura da língua que uma pessoa fala influencia a maneira como esta percebe o universo. Isso significa que a linguagem não é apenas um meio de expressão do conhecimento adquirido, mas um elemento essencial na formação do pensamento e do caráter do indivíduo. Ele introduz o conceito de “zona de desenvolvimento proximal”, o qual representa a diferença entre o que uma criança pode fazer sozinha e o que pode fazer com ajuda. Nesse contexto, a linguagem tem um papel central, pois é através dela que formas avançadas de pensamento são transmitidas à criança, facilitando o desenvolvimento de suas capacidades superiores. Assim, a linguagem e o pensamento se entrelaçam, formando a base para o desenvolvimento intelectual e social do indivíduo.

Citelli (1994, p. 6) lembra que “o desenvolvimento da vida social exigiu que os homens ampliassem o uso das formas verbais de comunicação”. Podemos, assim, produzir muito com a linguagem, promover diferentes atos de fala, como, por exemplo, descrever uma situação, aconselhar alguém a fazer (ou não) alguma coisa, desenvolver um texto científico, emitir uma informação, prometer a alguém alguma coisa, entoar uma cantiga de ninar, entre outras ações. São inúmeros os usos que fazemos da linguagem e, para cada um, definimos, mesmo que inconscientemente², critérios que podem nos auxiliar (ou atrapalhar) a alcançar nossos objetivos.

Dentre os diferentes usos possíveis para a linguagem, delimitarei meu enfoque apenas à argumentação. O ato de argumentar, muito exigido na contemporaneidade pelos exames de seleção para vagas em universidades, não se restringe apenas ao texto dissertativo-argumentativo; é um tema que vem sendo tratado há muito tempo, principalmente entre os filósofos.

Assim, antes de adentrar no modo com que Aristóteles tratava o argumentar, é relevante destacar aqui que fazemos uso dos aspectos que constituem a argumentação em nosso

² No Seminário I (1979), Jacques Lacan define o inconsciente como uma linguagem ao afirmar que ele é estruturado como um conjunto de significantes. Lacan critica a concepção freudiana do inconsciente como um simples depósito de conteúdos reprimidos e propõe que, na verdade, o inconsciente opera de forma semelhante a um sistema linguístico. Ele utiliza a linguagem para explicar como os significantes se articulam e se relacionam, e como isso provoca o surgimento de sintomas e fenômenos psíquicos. Destaca que o desejo humano é mediado pela linguagem e que o inconsciente se manifesta através de discursos, trocas de significantes e da estrutura narrativa que se desenvolve nas formas de expressão do sujeito. Dessa maneira, o inconsciente se torna uma instância ativa na formação da subjetividade, em que o jogo dos significantes pode revelar as dinâmicas do desejo e da identidade. Esse conceito revolucionou a psicanálise ao integrar a linguística e a teoria do signo à compreensão do funcionamento psíquico, colocando a linguagem no centro da experiência inconsciente.

cotidiano. Somos bombardeados por estratégias argumentativas nas mais diversas situações comunicativas que vão desde o diálogo com nossos pais e professores, por exemplo, quando defendemos um ponto de vista ou negociamos algo, até a exposição a propagandas veiculadas nos mais diversos suportes, as quais visam a nos induzir a comprar produtos, contratar serviços ou até aderir a determinado comportamento ou ideologia.

Para esclarecer melhor o que é argumentar, tomarei o conceito elaborado por Silva (2008). Segundo o autor,

Argumentar é se valer de mecanismos e estratégias que a linguagem oferece, com a finalidade de conduzir o interlocutor a compartilhar das mesmas ideias que o locutor tomadas como verdade e tese de sua crença. Para tentar atingir a adesão do interlocutor à tese proposta, o locutor faz uso de recursos linguísticos que marcam e explicitam razões plausíveis para a crença na ideia apresentada. Esses recursos são os próprios argumentos que estruturam ideologias e que justificam a opinião exposta, objetivando persuadir ou convencer o interlocutor (Silva, 2008, p. 18).

O conceito mencionado pelo autor foi fruto de sua pesquisa de doutorado, a qual perpassou a definição aristotélica. Nesta perspectiva, assim como o autor, retomei Aristóteles através da obra **Retórica** para compreender as premissas da argumentação e, assim, subsidiar meus estudos. O título da obra mencionada (**Retórica**) refere-se ao que o filósofo considera como uma arte (técnica) a qual consiste em um corpo de regras e princípios gerais que a razão pode conhecer. Ele a considera uma forma de *episteme* (conhecimento científico), em oposição à mera *empeiria* (experiência prática). A retórica, portanto, é vista como um estudo sistemático e teórico da persuasão.

Lima (2011), em sua obra **A Retórica em Aristóteles**, aponta que, na retórica, persuadir e convencer são processos interligados, mas distintos. O autor esclarece que persuadir, do latim *persuadere* (per+suadere), em que *per* significa 'de modo completo' e *suadere* significa 'aconselhar', tem a ver com mover pelo coração, explorando o lado emocional (as paixões); a persuasão leva à ação, independentemente de acreditar ou não na causa. Já convencer, do latim *convincere* (cum+vincere), em que *cum* significa 'com' e *vincere* significa 'vencer', denota mover pela razão, através da exposição de provas lógicas.

Observa-se que os elementos apontados por Aristóteles na **Retórica** mostram as facetas da argumentação utilizadas em sua época e que nos servem até hoje. O filósofo descreve, em sua obra, características essenciais da argumentação, especialmente no contexto da retórica. Algumas das principais estão no uso de provas – artísticas e não artísticas –, de entimemas, tópicos (*Tòpoi*) – ódioi *Tòpoi* e *Koinoi Tòpoi* –, da dialética, persuasão, comunicação com as

multidões e da capacidade de argumentar sobre coisas contrárias.

Segundo Aristóteles, as provas artísticas são aquelas as quais o orador pode criar, podendo ser uma prova ética, relacionada ao caráter e à credibilidade do orador, uma prova lógica, baseada em argumentos racionais e lógicos, bem como uma prova emocional ou patética, relacionada às emoções do público. As provas não artísticas são aquelas que não dependem do orador, como testemunhos, documentos e evidências físicas.

Na retórica, a dialética é uma arte de argumentação que examina proposições hipotéticas e suas consequências. É usada para explorar **argumentos contrários** e fortalecer a capacidade de **argumentar persuasivamente sobre diferentes pontos de vista**. Aristóteles observa que a argumentação deve ser adaptada ao público. O discurso científico é próprio do ensino, mas a retórica deve usar argumentos comuns e acessíveis para persuadir as multidões. Ele destaca também a importância da capacidade de argumentar persuasivamente sobre coisas contrárias, não com o intuito de enganar, mas para entender melhor os argumentos e fortalecer a própria posição, ou seja, do seu ponto de vista. Citelli (1994), acerca dos mecanismos básicos da construção do ponto de vista, destaca que

[...] integram-se os planos da **compreensão** e da **formalização**. [...] Eles decorrem de experiências que acumulamos, leituras realizadas, informações obtidas, do desenvolvimento da capacidade de compreender e, sobretudo, “traduzir” para outras pessoas aquilo que desejamos dizer. É nesse processo que iremos, progressivamente, formando e reformando a visão das coisas (Citelli, 1994, p. 17. Grifos do autor).

A partir das palavras do autor, podemos notar que o ponto de vista pode ser revisto e reformulado. Além disso, acrescento que esse ponto de vista é constituído não de uma forma individual, mas de forma coletiva, podendo ser chamado de formação discursiva. Infere-se, portanto, que a formação de um ponto de vista é algo complexo, pois o nosso discurso é marcado por vários outros discursos, influenciados por nossa trajetória cultural, incluindo a influência familiar, as leituras que fazemos etc. Para se contrapor um ponto de vista de alguém, cabe a nós “constituir um novo ponto de vista, isto é, elaborar argumentos nascidos, provavelmente, de outros referenciais teóricos, metodológicos, analíticos, ideológicos e capazes de fazer – o outro – crer na pertinência dessa nova exposição” (Citelli, 1994, p. 20).

No que se refere à argumentação na construção do texto, recorro novamente a Citelli (1994, p. 29), quando ele aponta que “produzir textos dissertativos, de convencimento, persuasivos implica em formular hipóteses sobre temas a serem desenvolvidos, escolher teses e arrolar argumentos defensáveis, capazes de conquistar a adesão dos ouvintes ou leitores”.

Para complementar o entendimento da afirmação do autor, é necessário esclarecer o que são essas hipóteses: são possíveis respostas a serem dadas ao problema colocado; aquela que for eleita a mais adequada para ser desenvolvida, será chamada de **tese**.

Escolhida, então, a tese, é necessário que ela seja justificada, comprovada, posta em situação de poder sustentar-se como verdade. É nesse momento que entra a argumentação como um procedimento que torna a tese aceitável. Além da escolha de uma boa tese, de arrolar argumentos e provas que a tornem válida, a **Retórica** de Aristóteles aponta a coerência como um elemento importante na construção de um texto. Para isso, é preciso que suas partes estejam integradas de forma equilibrada, de modo a se complementarem e reforçarem a tese.

Capacidades de linguagem dominantes (Sustentação, Refutação e Negociação de tomadas de posição)

A respeito do aspecto tipológico ‘argumentar’, o qual permeia esta pesquisa, baseio-me nos estudos de Dolz e Schneuwly (2004), os quais defendem o trabalho com gêneros do discurso a partir dos aspectos tipológicos inerentes a eles. Nesse sentido, Dolz e Schneuwly (2004, p. 120) esclarecem que, “cada gênero necessita de um ensino adaptado, pois apresenta características distintas. [...].”

Como existe uma infinidade de gêneros, no entanto, e nem sempre é possível criar as situações comunicativas as quais pertencem, eles podem ser agrupados em função de certo número de regularidades linguísticas e de transferências possíveis”. Dessa forma, os autores propõem que os gêneros sejam agrupados conforme alguns critérios, como: a) corresponder às finalidades sociais; b) cobrir os domínios essenciais da comunicação oral e escrita; c) retomar distinções tipológicas de maneira flexível; d) ser relativamente homogêneos quanto às capacidades de linguagem dominantes inerentes aos gêneros organizados em grupo.

A partir da perspectiva dos autores, analisei o aspecto tipológico com base nas capacidades de linguagem dominantes que, neste caso, são: Sustentação, Refutação e Negociação de tomadas de posição. Isso porque o objeto de análise desta pesquisa a qual se refere este artigo é constituído por propostas de produção de texto escrito argumentativo presentes em uma coleção de livro didático de Português (LDP). Para compreender melhor as capacidades de linguagem inerentes ao texto argumentativo, recorro a autores basilares, como Aristóteles (2022), Toulmin (2006), bem como Perelman e Olbrechts-Tyteca, assim como autores contemporâneos, como Koch (1993) e Fiorin (2024).

No que diz respeito à Sustentação, Aristóteles relaciona-a aos entimemas, um tipo de

silogismo, um argumento dedutivo. Para o filósofo, a persuasão se dá por três tipos de provas: o *ethos*, o *pathos* e o *logos*. Essas provas, são, respectivamente, a credibilidade do orador, a emoção do público e a lógica do raciocínio. Para Toulmin (2006), a Sustentação mobiliza o *claim* (afirmativa), o *data* (dados). No modelo de argumentação proposto por ele, esses termos em inglês referem-se ao que se quer provar e aos fundamentos que sustentam a afirmativa.

Esta capacidade de linguagem é muito comum em diversas situações comunicativas e é também o recurso argumentativo mais elementar. Isso não significa que seja fácil, até porque a pessoa que enuncia necessita de recursos, que podem ser dados, fatos, conhecimentos científicos para sustentar seus pontos de vista.

Em se tratando da Refutação, trata-se da capacidade de contentar posições contrárias, seja apontando falhas, inconsistências ou fragilidades nessas posições. Para Aristóteles (2022), refutar é uma arte que faz parte da dialética e da retórica. Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005) consideram que a refutação pode ocorrer por meio da dissociação de conceitos ou por contestação de fatos.

Muitos alunos acreditam que basta utilizar conectivos adversativos para realizarem a refutação. Esta capacidade de linguagem, porém, vai muito além disso, é importante que o locutor conheça o posicionamento de seu interlocutor para conseguir refutá-lo. Esta capacidade envolve atenção e conhecimento, pois, dependendo do nível do interlocutor, a refutação se torna uma estratégia argumentativa ainda mais complexa.

A Negociação, conforme Toulmin (2006), é a capacidade de linguagem dominante de avaliar diferentes pontos de vista. Nela, o locutor deve ponderar argumentos e propor conciliações, semelhante a uma mediação de conflito. Assim como a Refutação, a Negociação exige do interlocutor atenção e uso de mecanismos complexos para ser alcançada. Não basta ter conhecimento sobre um assunto, é preciso dominar a linguagem e também as emoções. Em um contexto escrito, alcançar este objetivo pode ser mais fácil, mas em uma situação discursiva oral, a depender do contexto e do gênero do discurso, desenvolver esta capacidade pode ser um desafio, como em um debate, por exemplo.

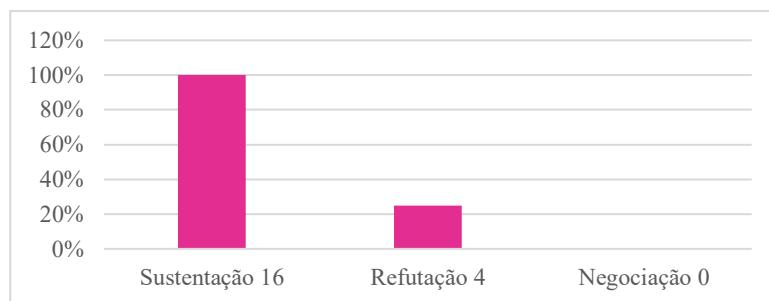
Conforme mostrei nesta subseção, as três capacidades de linguagem dominantes elencadas por Dolz e Schneuwly (2004) possuem um grau de complexidade e, por mais que a argumentação seja algo inerente ao homem, elas exigem do locutor conhecimento. Por esse motivo, optei por observá-las dentro do aspecto argumentativo nas propostas que analisei.

Capacidades de linguagem dominantes encontradas na coleção ‘Se liga nas linguagens’

Antes de dar início a esta seção, destaco que a coleção ‘Se liga nas linguagens’, ao longo dos 6 (seis) volumes, apresenta 72 (setenta e duas) unidades, as quais são divididas em 3 (três) capítulos. Cada capítulo, por sua vez, aborda uma área do conhecimento ligada à linguagem, sendo, respectivamente, Arte, Língua Portuguesa (LP) e Educação Física. Há também, ao final de cada volume, uma seção voltada para a preparação para a redação do Enem, intitulada ‘Especial Enem’. Como já mencionei, na pesquisa que dá origem a este artigo, o foco está concentrado apenas nos capítulos de LP e, nesta seção, especificamente, nas atividades de produção de textos escritos com ênfase na argumentação.

No gráfico na sequência, apresento a composição numérica, em dados percentuais, das capacidades de linguagem dominantes encontradas na coleção.

Gráfico 1: Capacidades de linguagem dominantes



Fonte: Elaboração própria (2025)

A partir dos dados expostos no Gráfico 1, é possível observar a predominância da Sustentação: das 16 (dezesseis) propostas de produção de texto selecionadas, em todas a sustentação é solicitada. Considero isso como um dado favorável, uma vez que, ao defender um ponto de vista, o caminho inicial para a persuasão é o uso de provas para sustentá-lo. É a Sustentação, conforme o modelo de Toulmin (2006), por meio de dados, é que irá comprovar uma alegação. Como o próprio autor aponta, entretanto, nem sempre os dados sozinhos poderão sustentar um argumento, sendo necessário, em alguns casos, o uso da Refutação.

Acerca da Refutação, o gráfico aponta apenas (25%) de ocorrências ao longo da coleção: das 16 (dezesseis) propostas de produção de texto selecionadas, somente 4 (quatro) apresentam essa capacidade de linguagem. Diante da complexidade da capacidade dominante agora evidenciada, bem como da importância da argumentação para o sujeito, considero baixa sua ocorrência em uma coleção composta por 6 (seis) volumes e que, em tese, será utilizada ao longo das 3 (três) séries do ensino médio.

Outra capacidade de linguagem dominante que busquei nas propostas de produção de texto que compõem os *corpora* desta pesquisa é a Negociação. O Gráfico 1 revelou, todavia, que não houve nenhuma ocorrência dela. Julgo ser lamentável que a coleção analisada apresente este dado, o qual categorizo como uma falha. Como já dito por mim, em concordância com autores, como Aristóteles (2022), Koch (1993) e Fiorin (2024), a argumentatividade é um traço inerente à linguagem. Assim, conforme esclarece Koch (1993), em consonância com Perelman e Olbrechts-Tyteca (2005),

A **argumentação** visa a provocar ou a incrementar a “adesão dos espíritos” às teses apresentadas ao seu assentimento, caracterizando-se, portanto, como um **ato de persuasão**. Enquanto o **ato de convencer** se dirige unicamente à razão, através de um raciocínio estritamente lógico e por meio de provas objetivas, sendo, assim, capaz de atingir um “auditório universal”, possuindo caráter puramente demonstrativo e atemporal [...], o **ato de persuadir**, por sua vez, procura atingir a vontade, o sentimento do(s) interlocutor(es), por meio de argumentos plausíveis ou verossímeis e tem caráter ideológico, subjetivo, temporal, dirigindo-se, pois, a um “auditório particular”: o primeiro conduz a certezas, ao passo que o segundo leva a inferências que podem levar esse auditório – ou parte dele – à adesão aos argumentos apresentados (Koch, 1993, p. 20. Grifos nossos).

Ao observar a diferença entre convencer e persuadir, observo que, para alcançar a persuasão, é necessário que o enunciador lance mão de várias estratégias argumentativas. Nesse sentido, a baixa ocorrência da Refutação e a ausência da Negociação nas propostas de produção de texto escrito com o aspecto argumentar na coleção ‘Se liga nas linguagens’ pode inviabilizar o processo de aprendizagem acerca da argumentação. Esta constatação deixa implícito que o LD não orienta o aluno, com eficiência, a levar em conta seu interlocutor, ao defender seu ponto de vista, como se o ato discursivo fosse uma ação unilateral e monológica.

Citelli (1994) trata o ponto de vista como formação discursiva, visto que, “quando emitimos opiniões, o fazemos, no geral, orientados por concepções que tendem a ser cifradas nos discursos com os quais convivemos” (Citelli, 1994, p. 18). Tal visão expressa uma percepção dialógica da linguagem e implica considerar que, ao criarmos um discurso, somos atravessados por valores ideológicos. Trago essa perspectiva a fim de refletir que, ao pensar na argumentação como elemento intrínseco à linguagem, no ato de enunciação – seja entre locutor e interlocutor ou entre escritor e leitor – os envolvidos expressam posicionamentos ideológicos próprios, moldados por suas experiências socioculturais. Diante disso, espera-se do locutor ou escritor uma postura dialógica, aberta à interação e ao confronto de ideias.

Nesse sentido, Bakhtin afirma que:

O objetivo da assimilação da palavra de outrem adquire um sentido ainda mais profundo e mais importante no processo de formação ideológica do homem, no sentido exato do termo. Aqui, a palavra de **outrem** se apresenta não mais na qualidade de informações, indicações, regras, modelos etc – ela procura definir as próprias bases de nossa atitude ideológica em relação ao mundo e de nosso comportamento, ela surge aqui como a palavra autoritária e como a palavra internamente persuasiva (Bakhtin, 2003, p. 142. Grifos nossos).

Desse modo, associando as palavras do filósofo ao processo de escrita, ao propor ao aluno uma produção de texto argumentativo (ou de qualquer outro aspecto tipológico), é importante que as orientações levem em conta o interlocutor. Conforme ressalta Koch (1993, p. 21), “ao produzir um discurso, o homem se apropria da língua, não só a fim de veicular mensagens, mas, principalmente, com o objetivo de atuar, de interagir socialmente, instituindo-se como EU e, constituindo, ao mesmo tempo, como interlocutor”. O processo de produção escrita, portanto, a partir das considerações de Bakhtin (2003) e Koch (1993), deve ser encarado como um processo interacional e dialógico; por esse motivo, o outro, ou seja, o interlocutor/leitor, deve ser sempre levado em consideração.

A valorização do outro no processo argumentativo é uma possibilidade de enriquecimento aos diferentes pontos de vista. A esse respeito, Bakhtin (2003) reitera que “a unilateralidade e as limitações do ponto de vista sempre podem ser corrigidas, completadas e transformadas com o auxílio das mesmas observações levadas a cabo de outros pontos de vista. Os pontos de vista pobres (sem observadores vivos e novos) são estéreis” (Bakhtin, 2003, p. 330). Refletindo sobre as considerações do autor, vejo o quanto a baixa recorrência da Refutação e a ausência da Negociação nas propostas de produção de texto escrito no LD pode empobrecer o ponto de vista do aluno, uma vez que ele, ao lançar uso apenas da Sustentação, muitas vezes, acaba assumindo uma postura unilateral, sem levar o ponto de vista de seus possíveis interlocutores.

Considerações finais

Como professora de redação nas terceiras séries do EM, considero que o predomínio da Sustentação nas 16 (dezesseis) propostas de produção de texto escrito selecionadas para análise indica que as orientações direcionadas ao aluno privilegiam a exposição de argumentos sem considerar a possibilidade de existirem vozes contrárias, ou a negociação com o interlocutor. Isso foge à concepção interacionista de texto. Concluo, a partir de tais observações, que uma produção de texto escrito cuja estratégia argumentativa seja apenas a exposição de dados, desconsidera também as condições reais de enunciação.

A respeito das condições de enunciação, Bakhtin (2003) ressalta a necessidade de se distinguir oração e enunciado. Isso porque o enunciado está inserido em uma situação concreta de comunicação e carrega a marca do sujeito que enuncia (interlocutor/autor), enquanto a oração se trata da construção gramatical baseada na estrutura da língua e desconsidera o sentido a partir do contexto e dos interlocutores envolvidos. Nas palavras do filósofo, “a oração é uma unidade da língua”. [...] O enunciado é uma unidade da comunicação discursiva” (Bakhtin, 2003, p. 295). Assim, uma produção de texto escrito com o aspecto ‘argumentar’ deveria configurar-se como um enunciado, o qual responde a outros enunciados anteriores e antecipa possíveis contra-argumentos.

Do ponto de vista do discurso e do aspecto ideológico, considero que a valorização apenas da Sustentação nos seis volumes interferirá no desenvolvimento do letramento crítico. Além disso, tal interferência poderá se dar, também, acerca de uma restrição na relação entre locutor-interlocutor. Isso porque ao não privilegiar também a Refutação e a Negociação, a relação dialógica, inerente ao discurso, fica comprometida, pois o aluno, enquanto autor, se ocupará apenas em sustentar seu ponto de vista, sem levar em conta o outro.

A respeito da natureza dialógica do discurso, Bakhtin (2003, p. 334) ressalta que “a palavra quer ser ouvida, entendida, respondida e mais uma vez responder à resposta, e assim *ad infinitum*. ” Embora o autor tenha utilizado a expressão “a palavra quer ser ouvida”, o dialogismo não está presente apenas no discurso falado, ou, dito de outra forma, não se trata apenas do ‘diálogo’ em seu sentido literal. Trata-se, também, do discurso escrito, pois a enunciação não se restringe à fala (oralidade).

Desse modo, ao defender um ponto de vista apenas com uso da Sustentação para comprová-lo, sem levar em conta um possível posicionamento contrário, por exemplo, o aluno talvez não desenvolva com eficiência a capacidade de responder a diferentes pontos de vista, nem a perceber os diferentes posicionamentos ideológicos. Até porque, se, conforme Bakhtin (2003, p. 333) elucida, “todo enunciado tem sempre um destinatário, cuja compreensão responsiva o autor da obra de discurso procura e antecipa”, então, a Refutação e a Negociação tornam-se tão essenciais quanto a Sustentação. Como o próprio autor esclarece, aquele a quem se dirige a enunciação pode ter “índole variada, graus variados de proximidade, de concretude, de compatibilidade, etc.” (Bakhtin, 2003, p. 333), o que significa dizer que nem sempre ele terá o mesmo posicionamento que o locutor, sendo necessário o uso das capacidades de linguagem já citadas para que o enunciado seja efetivamente persuasivo.

Agências de fomento: Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Goiás - FAPEG

Referências

- Araújo, Isabela Rosália Lima de; Vieira, Adriana da Silva; Cavalcante, Maria Auxiliadora da Silva. **Contribuição de Vygotsky e Bakhtin na linguagem: sentidos e significados.** *Debates em Educação*, v. 1, n. 2, p. 1–14, 2009.
- Aristóteles. **Retórica**. Tradução de Vinicius Chichurra. Petrópolis, RJ: Vozes, 2022.
- Bakhtin, Mikhail. **Estética da criação verbal**, 4. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2003.
- Batista, Antônio Augusto Gomes. **O conceito de livros didáticos**. São Paulo: Contexto, 2016.
- Brasil. Ministério da Educação. **Base Nacional Comum Curricular**. Brasília: MEC, 2018.
- Citelli, Adilson. **O texto argumentativo**. 1. Ed. São Paulo: Scipione, 1994.
- Dolz, Joaquim; Schneuwly, Bernard. **Gêneros orais e escritos na escola**. Campinas: Mercado de Letras, 2004.
- Fiorin, José Luiz. **Argumentação**. 2^a ed., 2^a reimpressão. São Paulo: Contexto, 2024.
- Koch, Ingredore Grunfeld Villaça. **Argumentação e linguagem**. 3. ed. São Paulo: Cortez, 1993.
- Lima, Marcos Aurélio de. **A retórica em Aristóteles: da orientação das paixões ao aprimoramento da eupraxia**/Marcos Aurélio de Lima – Natal: IFRN, 2011.
- Silva, Silvio Ribeiro da. **Ensino de produção escrita de gêneros da ordem do argumentar: o papel do livro didático de português e a atuação do professor**. -- Campinas, SP : [s.n.], 2008.
- Perelman, C. e Olbrechts-Tyteca, L. (1958). **Tratado da argumentação: a nova retórica**. São Paulo: Martins Fontes, 1996.
- Toulmin, Stephen Edelston. **Os usos do argumento**. Tradução de Reinaldo Guarany. 2^a ed. São Paulo: Martins Fontes, 2006.
- Vygotsky, Lev S. **Pensamento e linguagem**. São Paulo: Martins Fontes, 1987.