

Sugestões úteis:

Preparando o esboço

O esboço pode ser uma de suas ferramentas mais importantes, mas também pode ser um aborrecimento. Nós três nos lembramos de quando éramos novatos, forçados a fazer um daqueles esboços clássicos: títulos principais numerados com algarismos romanos, cada nível com seu recuo de linha definido, nenhum subtítulo “A” sem um “B” correspondente. (Claro que, na verdade, fazíamos o rascunho primeiro, em seguida o esboço, depois afirmávamos que havíamos feito o contrário.)

Mas, assim como um esboço formal, usado no momento errado, não tem utilidade, a maioria de nós só pode começar a redigir depois de ter algum tipo de esboço, não importa com que nível de detalhamento. (Nos próximos três capítulos, vamos discutir alguns modos de descobrir um bom esboço.) A esta altura, é suficiente saber distinguir entre um esboço *baseado em tópicos* e outro *baseado em afirmações principais* e saber quando cada um torna-se útil.

Um esboço baseado em tópicos consiste de uma série de nomes ou frases nominais:

- I – Introdução: Os processadores de textos na sala de aula
- II – Usos dos processadores de textos⁶
 - a) No laboratório
 - b) Instrução na sala de aula
 - c) No alojamento
- III – PC *versus* Mac
 - a) Métodos de estudo
 - b) Conclusão do estudo
 - c) Questões sobre o estudo
- IV – Estudos para revisão
 - a) Estudo A

- b) Estudo B
- c) Estudo C
- V – Minha experiência
- VI – Pesquisa de classes
- VII – Conclusões

Esqueletos desse tipo ajudam na fase inicial de reflexão e planejamento, mas auxiliam pouco no avanço de um tópico para uma pergunta e daí para o rascunho. Quanto mais você estiver pronto para escrever, mais deve focalizar o esboço em suas proposições, que serão as subafirmações mais importantes de seu argumento. Observe o tópico IV acima: “Estudos para revisão”. Acha que ele o ajuda a predizer que argumentos o autor usará? Um esboço baseado nas questões e nos tópicos daria um resultado melhor:

- I – Introdução: Incerteza quanto à utilidade dos processadores de textos em uma sala de aula.
- II – Usos diferentes têm efeitos diferentes
 - a) Todos os usos aumentam a flexibilidade:
 - para os alunos (revisões, possibilidade de experimentar idéias)
 - para os professores (tarefas de revisão, comentários de relatórios)
 - b) Os computadores de laboratório em rede permitem a interação entre os alunos.
 - c) A instrução na sala de aula não melhora o aprendizado.
- III – IBM ou Mac produzem relatórios mais cuidadosos?
 - a) Os métodos de pesquisa diferem.
 - b) Um estudo conclui que a “interface gráfica” deixa os estudantes fúteis ou atrai mais estudantes fúteis.
 - c) As conclusões são incertas porque:
 - não há controle sobre as amostras
 - não foi feita a distinção entre “fútil” e “criativo”
 - baseiam-se demais na “imagem”

- IV – Os estudos mostram que os benefícios sobre a revisão são limitados.
 - a) Estudo A: autores mais prolixos.
 - b) Estudo B: autores precisam do texto copiado em papel para fazer uma boa revisão.
 - c) Estudo C: os verificadores de ortografia e gramática dão aos alunos uma falsa sensação de segurança.
- V – Os estudos ignoram a tensão emocional dos alunos que ainda não usam processadores de textos.
- VI – A pesquisa mostra que os melhores alunos são aqueles que usam processadores de textos com maior frequência.
- VII – Conclusão: É muito cedo para dizer até que ponto os processadores de texto melhoram o aprendizado.
 - a) Poucos estudos empíricos confiáveis.
 - b) Poucos históricos; programas demais em transição.
 - c) As questões básicas não foram estudadas.

Esse esboço é mais adequado, não só porque oferece mais informações, mas também porque mostra as relações entre proposições. Com esse tipo de esboço, você também vê melhor onde as proposições se afinam e onde não. Não menos importante, porque cada proposição é uma *afirmação* em algum argumento, você terá de sustentar cada uma delas com *evidências*, o que motivará cada etapa de seu trabalho. É claro que você talvez não seja capaz de fazer esse tipo de esboço antes de terminar o rascunho, mas a essa altura ele é especialmente útil.

Autores sem experiência costumam achar que o único momento para fazer o esboço é imediatamente antes de começarem a redigir o rascunho. Mas diferentes tipos de esboços fazem parte do projeto, do começo ao fim.

Capítulo 7

Criando bons argumentos: uma visão geral

Neste capítulo examinamos os quatro elementos de um argumento de pesquisa. No Capítulo 8 discutiremos os dois elementos essenciais a qualquer argumento e, nos Capítulos 9 e 10, dois outros elementos que os pesquisadores experientes deveriam dominar, e os principiantes, pelo menos entender.

7.1 Discussões e argumentos

NÃO HÁ NADA DE ESPECIALMENTE DIFÍCIL no tipo de argumento que você encontra ou precisa apresentar num relatório de pesquisa. Esse argumento representa a mesma troca de idéias de uma discussão animada, com pessoas cuja inteligência você respeita, especialmente quando as perguntas podem ajudá-lo a refletir encaminhando-o para a solução de um problema complicado. A única diferença é que numa conversa você normalmente se sente mais confiante quanto ao que sabe, além do que a outra pessoa está bem à sua frente, fazendo perguntas que o encorajam a se concentrar no que acredita e em por que acredita:

- A: E então, como acha que vai se sair neste semestre? [*A faz uma pergunta, levantando implicitamente um problema.*]
- B: Acho que estou melhor do que no anterior. [*Respondendo à pergunta, B faz uma afirmação e implicitamente resolve o problema.*]
- A: Por que você acha isso? [*A pede uma evidência para sustentar a afirmação.*]
- B: Finalmente estou fazendo os cursos da área em que quero me especializar. [*B apresenta uma evidência.*]
- A: E que diferença isso faz? [*A não vê por que fazer tais cursos representa uma evidência relevante.*]
- B: Eu me saio melhor nos cursos que me interessam. [*B apresenta um princípio sobre cursos e motivação que liga a afirmação à evidência.*]

- A: Mas, e quanto ao curso de estatística que você precisa fazer?
[A indica uma evidência que poderia contrabalançar a evidência de B.]
- B: É verdade que fui reprovado em cálculo, mas estatística é mais fácil, e agora eu tenho um orientador que pode explicar as coisas melhor do que os professores. *[B reconhece a evidência contrária, mas a refuta, apresentando mais uma evidência.]*
- A: Mas, então, não serão cinco os seus cursos? *[A faz outra ressalva.]*
- B: Estou sabendo. Não vai ser fácil. *[B faz uma concessão, pois trata-se de um ponto que não pode contradizer.]*
- A: Acha que entrará na lista do reitor? *[A indaga a respeito dos limites da afirmação de B.]*
- B: Não garanto, mas acho que farei um bom papel. Sou capaz de tirar a nota de média, se não tiver de arrumar um emprego de meio período. *[B limita o âmbito da afirmação e, então, estipula uma condição que restringe sua confiança.]*

Se você for capaz de se imaginar fazendo parte de uma conversa dessas, não achará nada de estranho nos argumentos de pesquisa, porque os elementos são os mesmos. A única diferença é que, num relatório de pesquisa, você não só deve responder às perguntas de seus leitores, mas também fazer perguntas em nome deles. Entre as perguntas dos leitores podem-se destacar:

Perguntas do leitor	Respostas que você dará
<i>Qual é o seu assunto?</i>	<i>Eu afirmo que...</i>
<i>Que evidências você tem?</i>	<i>Apresento como evidência...</i>
<i>Por que você acha que sua evidência sustenta sua afirmação?</i>	<i>Apresento o seguinte princípio geral...</i>
<i>Mas, e quanto às ressalvas?</i>	<i>Posso responder a elas. Primeiro, ...</i>
<i>Você está completamente seguro?</i>	<i>Só se... e contanto que...</i>
<i>Não faz nenhuma ressalva, aqui?</i>	<i>Devo admitir que...</i>
<i>Então, exatamente qual a força de sua afirmação?</i>	<i>Eu a limito...</i>

Suas respostas constituem sua argumentação. Você deve apresentar:

- *uma afirmação*;
- *evidências* ou *justificativas* que a sustentem;
- algo que chamamos de *fundamento*, um princípio geral que explica por que você acha que sua evidência é importante para sua afirmação;
- *ressalvas*, que tornam suas afirmações e evidências mais precisas.

Ao reunir os argumentos, nenhum hábito mental lhe será mais útil do que o de imaginar-se num diálogo com seus leitores: você fazendo afirmações, os leitores formulando boas perguntas, você respondendo a elas da melhor forma possível.

7.2 Afirmações e evidências

Dois elementos que você precisa sempre deixar explícitos são sua afirmação e a evidência que a sustenta.



- sua *afirmação* expressa aquilo em que você quer que os leitores acreditem;
- suas *evidências* ou *justificativas* são as razões pelas quais eles devem acreditar na afirmação.

Afirmação: Deve ter chovido ontem à noite,

Evidência: porque as ruas estão molhadas.

Afirmação: Você deveria fazer um exame para saber se sofre de diabetes,

Evidência: porque sua leitura do glicômetro é 200.

Afirmação: A emancipação dos camponeses russos foi meramente simbólica,

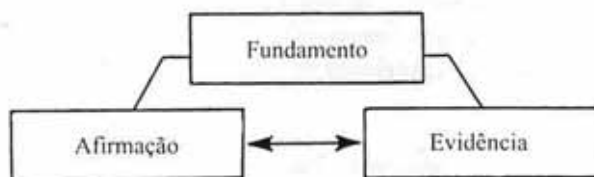
Evidência: porque não melhorou a qualidade de sua vida diária.

Quando você apresenta um desses elementos sem o outro, parece que apresentou dados despropositados ou opinião injustificada.

Afirmções e evidências são suficientes para conversas corriqueiras, como a respeito da chuva de ontem à noite. Mas, ao fazer uma afirmação significativa, você está pedindo que seus leitores mudem de opinião sobre algo importante. Considerando que a maioria dos leitores resiste, quando se trata de mudar de opinião facilmente, ainda mais quanto a assuntos importantes, você precisará ampliar sua argumentação com mais dois elementos: fundamentos e ressalvas.

7.3 Fundamentos

O fundamento de um argumento é seu princípio geral, uma suposição ou premissa que estabelece uma ponte entre a afirmação e a evidência que a sustenta, ligando-as num par logicamente relacionado. Seu fundamento responde a perguntas, não sobre a precisão de sua evidência, mas sobre a pertinência de sua afirmação, ou, dizendo de maneira inversa, responde se sua afirmação pode ser deduzida através de sua evidência. Pense em seu fundamento como uma superestrutura que liga a evidência à afirmação:



Numa conversa casual, raramente pedimos um fundamento. Se afirmássemos: *Deve ter chovido ontem à noite, porque as ruas estão molhadas*, poucos replicariam, perguntando: *Por que o simples fato de as ruas estarem molhadas deve me fazer acreditar em sua afirmação de que choveu ontem à noite?* Quase

todo o mundo simplesmente toma como certo o fundamento, o princípio geral que une a evidência das ruas molhadas com uma afirmação sobre chuva.

Sempre que vemos a evidência das ruas molhadas, de manhã, podemos concluir que provavelmente choveu na noite anterior.

(É claro que, se você mora numa cidade onde se usam irrigadores para baixar a poeira, apenas o fundamento não seria bastante, e você também iria querer saber se os irrigadores funcionaram naquela noite. Leia mais sobre este assunto no Capítulo 9.)

Tratando-se de outros tipos de afirmação, porém, as perguntas sobre fundamentos são inevitáveis. Suponha que você faça um exame de sangue num daqueles quiosques armados em *shopping centers*. O encarregado dos testes faz a leitura do aparelho que testa a dosagem de açúcar no sangue e diz: *Você deveria consultar seu médico*^{afirmação} *porque sua leitura está indicando 200*^{evidência}. Quase todos nós perguntaríamos por que 200 significa que deveríamos procurar um médico. Ao fazê-lo, estamos pedindo um fundamento, um princípio que justifique, que ligue a evidência – 200 no aparelho – à afirmação de que deveríamos consultar o médico. *Bem*, responde quem fez o teste, *sempre que uma pessoa tem uma leitura acima de 120, há um forte indicio de que ela pode sofrer de diabetes*.

Com freqüência, é preciso incluir essa estrutura de sustentação adicional, fornecida por um fundamento explícito, porque normalmente os argumentos de pesquisa pedem aos leitores que mudem de opinião sobre assuntos que não são óbvios. Isso, então, geralmente significa que você precisa convencer seus leitores de que sua evidência é na verdade importante para sua afirmação.

Por exemplo:

A emancipação dos camponeses russos foi meramente simbólica^{afirmação} porque não melhorou a qualidade de sua vida diária.^{evidência}

Esse argumento poderia induzir um leitor a pedir um fundamento:

Mesmo que eu concordasse com sua evidência de que a qualidade de vida dos camponeses russos não melhorou, por que isso deveria me levar a acreditar em sua afirmação de que a emancipação foi meramente simbólica?

O pesquisador teria de responder com um princípio geral que estabelecesse de que modo um certo tipo de evidência é importante para uma determinada afirmação:

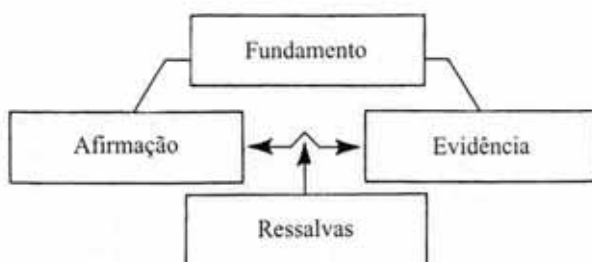
Sempre que uma ação política não melhora a vida daqueles a quem pretensamente deveria ajudar, julgamos tal reforma como tendo sido apenas simbólica.

É claro que o leitor pode rejeitar o fundamento por julgá-lo falso. Nesse caso, ele teria de questionar o argumento como um todo, *muito embora, tanto a evidência quanto a afirmação possam ser efetivamente verdadeiras.* (Discutiremos tudo isso em maiores detalhes nos próximos dois capítulos.)

7.4 Ressalvas

A quarta parte de um argumento consiste de ressalvas. As ressalvas limitam a certeza de suas conclusões, estipulam as condições nas quais sua afirmação se sustenta, lidam com as possíveis objeções de seus leitores e – quando não exageradas – fazem você parecer um autor criterioso, cauteloso, ponderado.

Sempre que fizer uma afirmação que só for verdadeira sob certas condições, ou estabelecer uma ligação entre uma evidência e uma afirmação que não seja cem por cento correta, mas apenas provavelmente verdadeira, você deve, por si mesmo, e por seus leitores, ressalvar sua argumentação adequadamente. Ao restringir seu argumento dessa forma, você reconhece os obstáculos que impedem o movimento entre as evidências e as afirmações.



Por exemplo, uma leitura de 200 não é sempre um sinal de diabetes. Feita logo de manhã, 200 é uma contagem alta, a menos que você tenha comido um doce enorme. Assim, antes de podermos avaliar uma afirmação e sua evidência, temos de saber como o seu alcance pode ser ressalvado: *Sua leitura é de 200, ^{evidência} portanto você deveria fazer um exame médico ^{afirmação} porque tanta glicose no sangue é um forte ^{ressalva} sinal de que você ^{ressalva} pode ter diabetes. ^{fundamento} a menos que, é claro, você ^{ressalva} tenha acabado de comer um doce.*

Quanto mais complexo e interessante seu argumento, mais é provável que você precise de ressalvas, porque as afirmações complexas e interessantes nunca são exatas, cem por cento verdadeiras sob todos os aspectos. Por medida de segurança, alguns grandes pensadores (e não poucos professores) enunciam julgamentos olímpicos, pondo-os acima de qualquer ressalva. Quanto ao restante de nós, o melhor é não fazer isso. Sem “enrolarmos” ou nos “esquivarmos das perguntas”, devemos ser legitimamente cautelosos quanto a nossos resultados. (Veja as pp. 184-5)

A maneira como você lida com afirmações, evidências, fundamentos e ressalvas influi no modo como os leitores julgam não só seus argumentos, mas também sua capacidade mental e até mesmo seu caráter. A maioria dos leitores quer saber por que você faz uma afirmação, não para desafiá-lo, mas porque desejam entender melhor sua argumentação e participar da discussão. Quando reconhece o interesse deles, você se mostra um autor ponderado. Se simplesmente afirmar: *Você deveria*

fazer um exame de diabetes ou *A emancipação dos camponeses russos foi meramente simbólica* e não disser nada mais, vai parecer que espera que seu público acredite em tudo o que você diz simplesmente porque você diz, uma suposição muito grosseira. Boas razões e ressalvas ponderadas ajudam a convencer seus leitores de que você é confiável.

Quando faz uma afirmação, dá boas razões e acrescenta ressalvas, você reconhece o desejo de seus leitores de trabalhar com você, desenvolvendo e testando idéias novas. Por esse prisma, o melhor tipo de argumento não é nenhuma coerção verbal, mas um ato de cooperação e respeito. Essa estrutura de argumentação, no entanto, é ainda mais que isso. Também pode ser um guia para sua pesquisa. Se entender como suas fontes organizaram seus argumentos, você poderá lê-los mais criticamente e tomar notas com mais precisão. Se entender como terá que organizar seus argumentos, poderá planejar seu primeiro rascunho com maior eficácia e testar suas descobertas com maior confiança.