

## Movimentos argumentativos

Ilcilene Silva

A argumentação pode ser definida, a grosso modo, como o processo de construção linguística cujo objetivo final é convencer o interlocutor à adesão de ideias expostas através de uma tese e de uma organização textual que visa defender essa tese.

Nesse sentido, é possível dizer que se trata de uma construção que ultrapassa os limites do raciocínio lógico e envolve as relações discursivas que se estabelecem entre os interlocutores.

Logo, diante de uma questão como, por exemplo, a privatização do ensino, há grupos que, dependendo da ideologia à qual aderem, concordam com a privatização; outros discordam; e ainda há aqueles que procuram o equilíbrio entre um posicionamento e outro.

Dessa forma, a tese defendida e o processo argumentativo tomado dependerá desse posicionamento inicial diante da questão. Esses posicionamentos são denominados como movimentos argumentativos, visto que conduzem o movimento que os argumentos selecionados tomam.

Sendo assim, temos três movimentos argumentativos básicos:

- 1) **Movimento de sustentação:** apresenta-se uma tese alinhada à postura do enunciador da ideia apresentada, comprometendo-se com aquilo que o autor da ideia discutida apresenta. Ou seja, constrói-se um processo de adesão do posicionamento do primeiro enunciador, concordando com aquilo que ele diz.
- 2) **Movimento de refutação:** apresenta-se uma tese em desacordo com a ideia (opinião) exposta ou com a sua sustentação. Nesse sentido, os argumentos apresentados funcionarão como contra-argumentos, ou seja, argumentos contrários a ideia discutida.
- 3) **Movimento de negociação:** apresenta-se uma tese que apoia as posições em disputa. Portanto, há uma relativização dos posicionamentos

contrários e favoráveis à ideia, numa espécie de diálogo que visa ponderar sobre os discursos divergentes levantados.

Exemplo:

Ideia discutida: A privatização do ensino público é necessária.

| <b>MOVIMENTOS ARGUMENTATIVOS</b>  |  |  |
|---|--|--|
| <b>SUSTENTAÇÃO</b>  | <b>REFUTAÇÃO</b>   | <b>NEGOCIAÇÃO</b>  |
| Por mais que o governo invista na educação e lance programas que visem à melhoria da qualidade de ensino, não se consegue alcançar um patamar satisfatório. A privatização alimenta a concorrência entre as empresas de ensino que, para ter procura, precisarão oferecer um ensino de maior qualidade. | A privatização do ensino nega ao indivíduo o direito à educação garantido pela Constituição Federal, além disso não há garantias de que a educação privatizada será melhor que a pública, visto que, quando se fala de educação, a qualidade não está atrelada à procura e oferta somente. | A privatização é um caminho a ser considerado se todos os direitos aos alunos de menor poder aquisitivo forem garantidos, de modo que realmente tenham ensino de qualidade e não diferenciado. Porém há de se considerar que, quando se oferece o público e o particular num mesmo espaço, a tendência à diferenciação é uma possibilidade bem real. |

BIBLIOGRAFIA:

RIBEIRO, Roziane Marinho. **A construção da argumentação oral no contexto de ensino**. São Paulo: Cortez, 2009.

VIEIRA, Amitza Torres. **Movimentos argumentativos em uma entrevista televisiva: uma abordagem discursiva-interacional**. Disponível em:

<[www.ufjf.br/cliotedel/files/2009/10/COD03004.pdf](http://www.ufjf.br/cliotedel/files/2009/10/COD03004.pdf)>. Acesso em: 02 nov. 2018.