

MANUAL DE DEBATES COMPETITIVOS



Organização:

NADJA PONTE NOGUEIRA

Diretora de Pesquisa do IBD

Índice

Nota de abertura	1
Capítulo I	3
Capítulo II	12
Capítulo III	22
Capítulo IV	34
Capítulo V	41
Capítulo VI	45
Capítulo VII	51

NOTA DE ABERTURA

Como usar este manual

Luísa Santos Paulo

“Até quando, Catilina, abusarás da nossa paciência?”

Foram com essas célebres palavras que o cônsul romano Marco Túlio Cícero denunciou, em 63 a.C, uma conspiração pretendida pelo senador Lucio Sergio Catilina contra a república romana. Seus discursos sobre a questão, conhecidos como Catilinárias, atravessaram a história não somente como um marco na luta contra o abuso de bens públicos por parte daqueles que dele deveriam zelar, como também como um exemplo primoroso de um excelente uso da retórica e da oratória.

Fato é que, arrebatando críticos e elogiosos, o discurso de Cícero atravessou gerações. Os grandes nomes da antiguidade estudavam a arte do discurso em sua formação - habilidade que, infelizmente, não encontra espaço nos currículos brasileiros. Não é só por intenções políticas que se deve aprimorar o discurso - pelo contrário, os benefícios de sua prática são justamente se fazer entender e compreender, explicitando ideias para um público que, muitas vezes, é leigo no assunto do qual se fala. Seja no âmbito familiar, na Universidade, nos amigos ou na comunidade, é importante para o próprio funcionamento da democracia que possamos explicar nossas ideias de modo a sermos ouvidos e nos fazermos entender, e nada melhor do que praticar nossas habilidades discursivas do que em um ambiente de aprendizado e troca de conhecimentos do que nos debates competitivos.

Iniciados pela Universidade de Cambridge, no Reino Unido, em 1815, os debates competitivos são simulações em que existe uma competição entre os debatedores e que são eleitos vencedores aqueles que cumprirem uma lista d critérios baseados, de um modo geral, em conteúdo, estilo e estratégia. Todos os debates apresentam uma moção, ou seja, uma ideia ou proposta que deve ser debatida pelos dois lados do debate, a defesa e a oposição¹. A ideia se espalhou pelo mundo, ganhando diferentes modelos, regras e contornos, mas com o mesmo objetivo - fomentar o debate de ideias e exercitar a habilidade de discurso de seus

¹ The Cambridge Union. *What Is Debating?* <https://cus.org/members/debating/what-debating>

participantes.

No Brasil, o movimento de debates se inicia com a Sociedade de Debates da Universidade Federal do Ceará, em 20XX. O Instituto Brasileiro de Debates foi formado em 2013, realizando o I Campeonato Brasileiro de Debates na cidade de Belo Horizonte, Minas Gerais, em 2014. Desde então, Fortaleza, Florianópolis e Rio de Janeiro já receberam o evento, que será sediado, em 2018, na cidade de Brasília. A missão do IBD de levar a cultura dos debates competitivos para o Brasil é sólida, contando com nove sociedades associadas por todo o país.

Assim, com a grande expansão do movimento brasileiro de debates, torna-se necessária a compilação de um manual que possa ensinar tanto a debatedores com larga experiência quanto iniciantes quais as melhores maneiras de se aprimorar. Navegar não só pelo mundo dos debates competitivos, mas também pelo oceano infindável que é o estudo da retórica e da oratória, é uma jornada que, embora gratificante, pode ser confusa e ameaçadora. Esse manual se pretende, portanto, como um farol - um guia de por onde começar e quais caminhos seguir. Contudo, esse trabalho não consegue (e, mesmo que assim o quisesse, não conseguiria) esgotar tudo que existe para ser tratado sobre as temáticas selecionadas. Sugerimos, portanto, a bibliografia indicada para o aprofundamento dos estudos.

Esse manual, por fim, para além do objetivo imediato de fomento dos estudos para debates competitivos, se pretende como o mais um passo na direção da construção de uma sociedade democrática, dialógica e respeitosa. Convidamos, portanto, a todos os interessados que nos acompanhem nessa caminhada.

Funções no debate

Daniel Rocha

O Debate Competitivo é um jogo complexo onde é necessário saber quais ações tomar, como tomar e quando tomar. A Forma do debate consiste exatamente nesse saber, que contribui não apenas para uma Vitória, mas também para a promoção de um bom debate.

O Parlamento Britânico foi eficiente em estabelecer uma estrutura para seus debates, mostrando-se tão efetiva que serve até a atualidade de modelo para Debates Competitivos. Uma estrutura relativamente simples, mas inovadora para a época, que resolveu diversos problemas que afligiam os debates como dispersão do assunto debatido e redundância dos argumentos, falhas que tornavam os debates, praticamente, infrutíferos.

Neste capítulo, serão apresentadas essas Funções no Debate.

Mas o que seriam tais funções?

“Um debate é uma conversa moderada entre Damas e Cavalheiros.”

Uma frase que se popularizou no ambiente brasileiro de debates, dita por Nadja Ponte¹, ilustrando que, num debate competitivo, cada orador possui um papel que contribui de forma única para o debate, estruturando-o como um todo e fazendo-o claro para o Público.

Ademais, têm-se a presença de quatro grandes bancadas, baseadas também no Parlamento Britânico. Duas bancadas defendendo a Moção da Casa e duas bancadas de Oposição. Cada bancada possui dois oradores que discursarão alternadamente pelo tempo de sete minutos, iniciando-se pelo primeiro orador da Primeira Defesa.

Por fim, o debate divide-se em momentos ou fases que o sistematizam de forma ainda mais clara para o Público. Dessa forma, temos três grandes fases:

- *A Fase Introdutória ou Primeira Fase*, compostos dos quatro discursos iniciais.
- *A Fase de Expansão ou Segunda Fase*, compostos pelos terceiros discursos de cada bancada.
- *A Fase de Whip ou Fase Final*, composta pelos últimos discursos de cada bancada

	Defesa	Oposição
Primeira Fase	Primeira bancada	Primeira bancada
Segunda Fase	Segunda bancada	Segunda bancada
Fase Final	Segunda bancada	Segunda bancada

Primeira Fase do Debate

Chamamos de primeira fase do debate o momento que compreende os quatro primeiros discursos. A primeira fase apresenta o tema do debate, destaca os primeiros pontos relevantes do assunto discutido e, principalmente, é o maior espaço para argumentos dentro do debate.

Um bom debate possui uma primeira fase rica, delineada e explicativa.

Primeira bancada da Defesa.

A linha de frente na defesa da moção. Os responsáveis por contextualizarem os ouvintes e debatentes e, assim, guiarem o debate. Por isso, nesta bancada, encontram-se uma das funções mais relevantes dentro do debate: A Definição.

1. Primeiro Deputado da Defesa.

Este é o Membro responsável pela Definição da moção. Mas o que é uma definição?

Como em qualquer competição, conhecer o ambiente e o terreno são prerrogativas essenciais para que se saiba quais ferramentas deve-se utilizar. Num debate, essa é a função da definição: Ambientar os debatedores e delinear o debate fazendo-o seguir determinado rumo.

Uma boa definição não é a que garante a vitória de uma bancada, mas a que permite e provoca a realização de um bom debate.

E como fazer uma definição adequada?

O primeiro passo para uma definição eficiente é o Reconhecimento do tipo da moção.

Existem dois tipos principais de moções:

1. *Moções de Princípio*: Nesse tipo temos moções que asseveram acerca de crenças, convicções e planos mais ideológicos do que realmente fáticos. Exemplo: Esta casa acredita que o armamento civil é necessário para a segurança pública; Esta casa lamenta o passado militar dos EUA. Notem que os rumos para moções desse tipo tendem a se pautar em teorias filosóficas e abstratas do que em dados estatísticos, montando um debate preponderantemente principiológico.

2. *Moções de Medida*: Já aqui, têm-se a moção que declara ou convoca uma ação prática. Intervenção Militar, revogação ou instauração de determinada Lei e ações incisivas contra certas situações são os tipos textuais que mais aparecem nesse tipo de moção, que costuma tratar com maior intensidade de atualidades ou dados estatísticos e fáticos. Ex: Esta Casa realizaria uma intervenção militar na Venezuela.

Atente que este momento do debate não deve ser explícito, não é interessante reservar tempo dentro do discurso para declarar o tipo de moção que está-se debatendo, esse reconhecimento deve acontecer na fase de preparação pelos debatedores e deve ser explicitado indiretamente no primeiro discurso. O Primeiro Deputado da Defesa não dirá de maneira direta o tipo da moção, mas o reconhecerá e destacará os caminhos que espera-se que sejam trilhados perante esse reconhecimento

Após, o orador deve localizar-se na moção. Encontrar o âmbito geral e, após, o assunto específico que ela aborda. Tal como um funil, esse processo de identificação permitirá que, durante a definição, o ouvinte seja levado do mais abrangente ao específico pelo raciocínio do orador deixando claro o ponto central do debate.

Por exemplo:

“Esta casa acredita que os cem anos da Revolução Russa não devem ser exaltados!”

Aqui, o âmbito geral é a Revolução Russa, ou seja, independente da afirmação defendida pela letra da moção, ela tratará desse evento, então ele precisa ser explicado, segundo a medida necessária. Após, chegamos no assunto específico que, neste caso, é a exaltação ou não do assunto geral.

Mas digamos que uma moção possua assunto específico diverso, podendo ter vários eixos e, assim, vários debates diferentes. Nesse caso, o Debatedor terá de se importar com a definição:

Mais Óbvia, mais Relevante ou mais Debatível.

A definição mais óbvia costuma ser a mais simples e clara possível, que está literalmente no texto da moção. Todavia uma segunda definição, menos explicitada, ou não literalmente expressa, pode ter mais relevância ao tema proposto e essa que deve ser

mostrada. Ainda assim, dentre as definições que são relevantes, existirá uma que pode ser mais debatível, que permite pontos opostos claros, não fortemente tendenciosa e rica em argumentos, esse deve ser a escolhida e destacada pelo primeiro orador. Seguir essa ordem ajudará o Debatedor a fazer um mapa mental de possibilidades do tema e da moção, chegando à definição mais adequada possível.

Veja o Exemplo:

Tema: Tratamento de Jovens Infratores.

Moção: Esta casa acredita que a Enxada é mais eficiente que o Chicote!

Tomando a letra da moção literal, teríamos um debate acerca da eficiência entre a enxada e o chicote. Conceber-se-ia não apenas um debate vazio, mas ilógico e distante do tema proposto. Descartamos assim a definição mais óbvia. Após, passamos a Definição mais relevante que seria acerca de se o tratamento à jovens infratores deve ser feito por meio de trabalho ou por meio de punições. Uma definição como essa permite certo nível de debate, todavia, o orador pode se atentar ainda à uma segunda possibilidade que é se o processo de tratamento ao infrator deve ter seu foco na punição ou no trabalho. Veja que esta última possibilidade permite não apenas um debate entre um tratamento estritamente punitivo ou voltado completamente para o trabalho, mas qual desses deve ter maior peso e porquê.

Exercícios.

Atende para os seguintes temas e moções.

Discorra pelo menos duas definições para cada moção. Após, escolha uma para guiar o debate e justifique.

Tema: Tributação.

Moção: Esta casa acredita que Imposto é Roubo. (CBD 2017)

Tema: Segurança Pública.

Moção: Esta casa defende o Vigilantismo como forma legítima de defesa. (CBD 2016)

Primeira bancada da Oposição.

A Bancada de Oposição é responsável por ir de encontro ao texto da moção e à Bancada de Defesa.

Além disso, essa bancada não possui uma função específica. O que isso significa?

Note que a primeira Bancada, em seu primeiro discurso, tem a responsabilidade

de trazer uma definição e, só depois disso, inicia seus argumentos acerca da moção. As Bancadas de extensão devem trazer um novo aspecto ainda não destacado no debate e os discursos de Whip devem fazer um apanhado geral do debate. Todavia, a Primeira Oposição não possui especificidades como essas, tendo a liberdade de usufruir dos dois discursos para Argumentação e Refutação. Dessa forma, para Debatedores que apreciam a liberdade para argumentar têm-se uma excelente posição. Para aqueles que gostam de uma postura mais técnica e uma ação mais direcionada dentro do debate pode ser um desafio ser membro da Primeira Oposição.

Um detalhe importante que os debatedores devem atentar é que discursos mais livres como os da Primeira Oposição são mais suscetíveis à erros, então é necessário o dobro de cuidado ao executá-lo

Segunda Fase do Debate

Chegamos ao segundo momento do Debate, onde as segundas Bancadas realizam seus discursos.

Algo essencial é entender o que deve acontecer nesse momento, que se configura na ampliação da visão do debate. A Defesa e a Oposição têm a oportunidade final, no que tange à argumentação, de virar o debate ou permanecer como vitoriosa. Pois os novos aspectos do debate permitem uma visão ímpar sobre os mesmos assuntos e o resultado que saiu do embate entre as primeiras bancadas pode, aqui, ser completamente modificado.

As Segundas Bancadas de Defesa e Oposição ou Bancadas de Extensão.

A extensão no debate se responsabiliza por inovar dentro do debate. Identificar a linha seguida pelos primeiros discursos e traçar um novo aspecto ainda não abordado acerca do tema.

A expansão pode ser de dois principais tipos: de área de conhecimento e de aprofundamento.

A Extensão da área de conhecimento: Expandir quanto a área do conhecimento é definir a área do que já foi dito e atrelar os seus argumentos à uma área diferente. Imagine o debate com a moção:

“Esta Casa acredita que os Chefes de Organizações Criminosas do narcotráfico deveriam ser executados e não presos.”

A Primeira Bancada da Defesa argumenta acerca das atrocidades cometidas por determinados Chefes do Narcotráfico, destacando questões ligadas aos Direitos Humanos e como tais atitudes são prejudiciais segundo os princípios dos direitos da pessoa humana, sopesando os atos desses chefes.

Note que esse conjunto de argumentos dar-se num âmbito sociológico, falando da ação do indivíduo e seu peso sobre a sociedade.

A segunda bancada da defesa então, fala sobre a questão da falha restaurativa dos sistemas prisionais, como os chefes continuam seu controle do Narcotráfico mesmo dentro

dos presídios e as fugas frequentes.

Veja que, agora, o segundo momento do debate seguiu para uma questão mais objetiva referente à estrutura do sistema, trazendo assim, um aspecto novo ao debate. Tivemos aqui a expansão dos primeiros discursos.

A Extensão de Aprofundamento: Aprofundar-se na expansão é se utilizar de um aspecto geral que já foi dito e trazer mais detalhes, dados novos e novas perspectivas acerca de um algo já dito, mas não completamente explorado.

Atente à seguinte moção:

“Esta Casa defende a adoção das usinas Hidrelétricas e Nucleares como únicas fontes de energia nacionais”

A primeira bancada da oposição, trazendo os problemas gerados nessa exclusividade de fontes de energia, disserta acerca dos impactos ambientais gerados pelo funcionamento exclusivo e em grande escala dessas fontes, sopesando os benefícios e prejuízos.

A bancada da segunda oposição também fala acerca dos impactos gerados ao ambiente, mas destaca os prejuízos humanos gerados por tais impactos e conecta essa perspectiva à questões econômicas.

Note que, diferentemente do exemplo dado na extensão de mudança de área, a segunda bancada não partiu direto da moção para uma nova perspectiva apenas mudando a área do conhecimento, ela se utilizou de um algo já visto: impactos ambientais, e desse algo extraiu a expansão, diversificando a área de conhecimento.

Fase Final

Quartos Deputados de Defesa e Oposição.

Os discursos finais de ambas as bancadas são conhecidos como Discursos de Whip. Esses últimos tem a responsabilidade de fazer um resumo do debate e mostrar o porquê da bancada do orador deve ser a vitoriosa.

Todavia, uma função tão específica possui suas peculiaridades e pode, dependendo do debatedor, ser absurdamente agradável ou grandemente dificultosa. Essa peculiaridade se dá no paradoxo do whip: O orador deve trazer algo novo, sem trazer algo novo.

Esse paradoxo se constrói no fato do Debatedor não poder trazer novos argumentos neste discurso, ao mesmo tempo que não pode simplesmente repetir tudo que a plateia já ouviu dos oradores anteriores. Dessa forma, então, as duas principais características que devem ser apresentadas neste discurso são: Organização e Raciocínio.

A organização se dará na sistematização do debate. O debatedor terá de fazer uma espécie de desenho mental do como se organizou o debate e isso pode ser feito de diversas formas. Por exemplo, trazer nomenclaturas gerais definindo os assuntos que foram tratados por cada bancada. Ex:

“Podemos organizar o debate em dois principais momentos: um primeiro econômico, que foi trazido pelas primeiras bancadas e outro sócio-político que mais abordado na segunda fase deste debate”

Também, pode-se fazer este processo de nomenclatura definindo o conjunto de argumentos trazidos por determinado debatedor, caso esse não o tenha feito. Veja o Ex:
“Vimos então que o Deputado X formou seu discurso numa abordagem Cultural, baseada nos três seguintes argumentos...”

Obs: Embora consiga delinear ainda mais o debate, esse último método, assim como citar debatedor por debatedor e seus argumentos, exige experiência, tendo em vista que o grande número de informação pode fazer com que o orador facilmente se perca quanto ao tempo, prejudicando as etapas finais de seu discurso.

Outra característica essencial no Whip é o raciocínio. Isso porque a sistematização do como foi o debate também concerne na refutação de argumentos apresentados da bancada opositora com argumentos apresentados pela bancada do orador, então, esse terá a função de determinar qual argumento é refutável com qual contra-argumento e o porquê esse o refuta. É esse raciocínio, juntamente com novos dados, que o orador deve trazer em seu discurso. Em outras palavras, digamos que em um debate foram apresentados os argumentos 1 e 2 pela defesa e os argumentos 3 e 4 pela oposição, sendo que o argumento 1 refuta o 3 e o 2 refuta o 4. O Whip da defesa deverá mostrar isso e o porquê daqueles refutarem esses, com novas pesquisas que corroborem suas afirmações.

Ademais, há uma singela diferença entre o Whip da Defesa e da Oposição. O principal motivo disso é que o Deputado da Defesa deve se atentar à extensão da oposição, que não é refutada, e, com argumentos já mostrados, refutá-la, caso seja possível. Isso gera uma dificuldade a mais em relação à Oposição. Excetuando-se isso, os Discursos de Whip são muito semelhantes para ambas as bancadas.

Munidos dessas informações, passemos para os três fundamentos que formam o que é um bom Whip:

1. Um resumo conciso e honesto do que foi o debate.
2. Uma demonstração do porquê a bancada do Orador foi superior.
3. Uma demonstração do porquê a extensão foi essencial na bancada do Orador.

Estar atento a esses três princípios é de suma importância ao Whip; analisemos um a um.

Um resumo conciso não é um resumo curtíssimo necessariamente. É antes de mais nada uma demonstração não muito longa, organizada e clara do que foi o debate; dessa forma, o resumo pode se alongar caso cumpra sua função e não comprometa o discurso. Além disso, a Honestidade é essencial para um bom Whip. Um resumo honesto é aquele que dá os reais pesos argumentativos para seus respectivos argumentos, ou seja, não é agradável o orador ovacionar em demasia um argumento pífio, da mesma maneira que não deve menosprezar um argumento relevante em prol de destacar sua dupla ou bancada. Um bom Orador de Whip tem uma visão clara do que foi o debate e não mascara ou tenta forjar resultados que não aconteceram.

Esse ponto é importante pois, especialmente em debates competitivos, acontece frequentemente dos pontos dois e três se tornarem mais importantes que o um, todavia,

é essencial lembrar-se que a Mesa está atenta ao debate e notará que a importância dada não ocorreu de fato. Ademais, esse tipo de desonestidade pode ser facilmente revelado nos pontos de informação da bancada opositora e ser prejudicial para o orador e sua bancada.

Mas o que fazer se sua bancada não foi superior em certos argumentos? Destaque aqueles que conseguiram refutar e que não foram refutados e, caso exista, mostre o peso superior deles contra outros argumentos. No caso da extensão, demonstre sua relevância, mas não tente forçar sua superioridade na bancada sendo ela inexistente.

Exercícios

O Instituto Brasileiro de Debates possui diversos vídeos em seu Canal no Youtube. Assista à Final do Torneio Nacional de Debates de 2017 até os discursos de extensão. Então, escreva ou disserte oralmente um discurso de Whip para cada uma das bancadas e, ao final, compare com os Discursos dos debatedores participantes.

Ações especiais no Debate.

a. Ponto de Informação.

Um bom debatedor entende que deve se fazer presente durante todo o debate, podendo fazer isso não apenas com seu discurso, mas também com a ferramenta chamada “Ponto de Informação”.

O ponto de Informação é uma intervenção que um debatedor que não está discursando pode fazer durante um discurso da bancada oposta. Essa intervenção pode se caracterizar por uma pergunta ou uma observação acerca de uma fonte, argumento, comentário ou pesquisa que o Orador trouxe durante seu discurso.

É válido o destaque que um bom ponto de informação, competitivamente falando, pode desestabilizar o discurso de quem o recebe garantindo pontos decisivos para a bancada que fez o ponto de informação. Todavia, um ponto de informação mal realizado, desonesto ou inútil para o debate pode ser a derrota de quem o realizou. Por causa disso, é essencial que todas as bancadas tenham cautela ao realizar seus pontos de informação e ao recebe-los também.

O procedimento é o seguinte:

1. Pontos de Informação só podem ser pedidos após o primeiro minuto de discurso e antes do último minuto. Debatedores que pedirem fora desse tempo serão penalizados.
2. O debatedor deve levantar-se com a mão erguida na altura do peito e a palma virada para si, como sinal de respeito, pedindo a palavra, mantendo-se assim até ser reconhecido ou receber instruções do Orador de sentar-se.
3. O Orador não é obrigado a receber imediatamente o Ponto de Informação, podendo fazer um sinal com as mãos para que o debatedor pedinte sente-se momentaneamente, tendo que reconhecê-lo antes do último minuto de discurso.
4. O debatedor terá 15 (quinze) segundos para realizar o ponto de informação, não podendo argumentar durante tais segundos e sendo o mais conciso e breve possível. Casos de

postergação proposital serão penalizados.

5. É vedado ao debatedor pedir Pontos de Informação para alguém da sua bancada.
6. Cada dupla deverá realizar pelo menos dois pontos de informação durante todo o debate.
7. Cada debatedor deverá aceitar pelo menos dois pontos de informação durante seu discurso, não sendo penalizado caso recuse o terceiro ponto de informação em diante.

Mas e quando a moção é mal definida?

A responsabilidade do debatedor, antes de mais nada, é promover um bom debate. Caso a primeira bancada da defesa não faça uma definição que a isso instigue, é responsabilidade das bancadas seguintes o fazer.

Para isso, existe o Desafio de Moção.

O desafio de moção é uma ferramenta disponível às três bancadas seguintes à primeira que permite que a bancada que o propõe faça uma nova definição para o debate, sendo essa, essencialmente, mais eficiente que a originalmente proposta. Dessa forma, o requisito central para que possa ser feito um desafio é que a Definição original tenha sido restritiva ou ampla em demasia, inviabilizando um debate adequado.

O procedimento para o pedido de Desafio de moção é:

1. Quem deve propor o Desafio é, sempre, o primeiro orador da bancada proponente, caso não o faça, a bancada perde a oportunidade e caberá à bancada seguinte fazer o desafio, caso julgue necessário.
2. Logo no início do seu discurso, o orador deve informar à mesa o pedido de Desafio de Moção.
3. A Mesa então concederá um minuto para que o Orador justifique seu pedido.
4. Os debatedores se retiram do recinto por curto período de tempo, para a tomada de decisão da mesa.
5. Caso o pedido seja aceito, o debate continuará e o Orador proponente terá o tempo de um discurso para fazer uma nova definição e iniciar seus argumentos (Fazendo o papel do primeiro Deputado da primeira defesa).
6. Caso o pedido não seja aceito, o debate continuará com a moção original e com o discurso do debatedor proponente.

Bibliografia

QUINN S. Título: Debating. Ed. 1. Published electronically by the author in Brisbane, Queensland. Australia. 2005

PLATÃO. Título: A República. Ed. Saraiva de Bolso. Editora Nova Fronteira. SP. 2011

Capítulo II

Argumentação

Nadja Ponte Nogueira*

Neste capítulo, pretende-se discutir um pouco sobre o que é Argumentação e como preparar-se para argumentar. Mesmo tratando-se de um manual para debater, o que será exposto aqui pode ser usado em qualquer situação; afinal, a Argumentação é parte do processo de comunicação e compreendê-la é um caminho para entender e expressar-se melhor.

Começar-se-á, pois, pela discussão do que é, especificamente, argumentar e como se monta um argumento para, em seguida, analisar a qualidade de seus próprios argumentos e compreender como a Mesa Adjudicadora os analisa.

I. O que é Argumentar?

Apresentar-se-á, neste tópico, três diferentes perspectivas sobre o que é Argumentação, cada uma mostra uma faceta diferente do que significa “argumentar”.

Em primeiro lugar, argumentar é bailar pelo campo do “talvez”. Essa frase pode parecer um tanto poética, porém, é precisamente isso que se quer dizer. Como sugerem Perelman e Olbrechts-Tyteca¹, há dualidade entre os termos “lógica” e “retórica”. Para eles, lógica é o nome que se dá ao raciocínio limpo e seco característico das ciências exatas; isto é, uma análise científica baseada em evidências, onde o resultado é necessariamente aquele, proverá cientistas com duas respostas: “válido” ou “inválido”². Contudo, segundo os autores, esse método não é útil para resolver questões sociais e éticas, dado que, nesses campos, há espaço para o “talvez”, para o gradual:

* Diretora de Pesquisa do Instituto Brasileiro de Debates

¹ PERELMAN, Chaïm; OLBRECHTS-TYTECA, Lucie. Tratado da Nova Argumentação. São Paulo: Martins Fontes, 1996.

² CORREIA NETO, Jadér de Figueiredo. A Nova Retórica e o Modelo Toulmin de Argumentação: Aplicações à fundamentações à fundamentação das decisões judiciais. 2018. 109 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Direito, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2018.

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 evidência. O campo da argumentação é o do verossímil, do plausível, do provável, na medida em que este último escapa às certezas do cálculo.

Dessa forma, argumentar é tratar de assuntos que não possuem respostas prontas, sobre os quais há debate. Perceba que toda moção trata de um tema sobre o qual há argumentos de ambos os lados. Além disso, definir uma moção de forma auto evidente cria cabimento para um desafio de moção. Dessa forma, todo debate e toda definição de moção devem abrir espaço para ambos os lados argumentarem, posto que sem o “talvez” não há debate.

Em segundo lugar, argumentar é um meio de persuasão. Segundo Aristóteles, a Retórica é, sobretudo, a arte de saber escolher o meio mais adequado para atingir a persuasão de um dado auditório em um determinado momento³. Isso quer dizer que aquele que deseja tornar-se um bom orador precisa sensibilizar-se ao seu público para poder melhor comunicar-se com ele, e a Argumentação é um desses meios.

Aristóteles destaca três meios persuasivos - ethos, pathos e logos - e assim os define, respectivamente:

Há três tipos de meio de persuasão supridos pela palavra falada. O primeiro depende do caráter pessoal do orador, o segundo, de levar o auditório a uma certa disposição de espírito; e o terceiro, do próprio discurso no que diz respeito ao que demonstra ou parece demonstrar.

Assim, segundo a perspectiva aristotélica, pode-se dizer que “argumentar” é o ato de buscar a persuasão por meio da razão, por meio do conteúdo de uma fala. Seria fazer comunicar intelectos e estabelecer “razões” compreensíveis entre orador e auditório.

É válido ressaltar que um discurso não precisa limitar-se a um desses apelos; em verdade, é aconselhável pautar pela variabilidade, isto é, invés de fazer um discurso puramente emocional ou puramente racional, é interessante e desejável que o discurso seja rico em ambas essas áreas (conforme a moção, vale adicionar). Eles não são exclusivos entre si.

Em terceiro lugar, argumentar é sistematizar a fala. É possível identificar blocos de fala ao escutar um discurso e dizer algo como “isso é a ideia principal”; “isso é uma referência”, e assim por diante. Pois bem, um argumento é composto de partes que se interagem entre si. Assim, para argumentar, analisar discursos e preparar uma refutação, é importante ser capaz de identificar esses blocos.

Com isso, não se quer dizer que argumentação pode ser convertida em uma técnica fechada. O que se busca, em verdade, é habilitar o orador a comunicar-se melhor, a transmitir o que pensa de maneira mais clara, objetiva e eficiente, porém, sem desconsiderar os valores que carrega consigo e sua boa vontade. É tornar a escolha do conteúdo do discurso uma atividade consciente; é melhorar um processo que o cérebro faz normalmente.

³ARISTÓTELES. Retórica. São Paulo: Edipro, 2011. Tradução de Edson Bibi. pg. 45, 46

Combinando essas ideias, poder-se-ia concluir que “Argumentação” é o meio persuasivo que se vale razão, do conteúdo do discurso, e que “argumentar” é o ato de estruturar a fala para discutir intelectualmente de maneira mais precisa.

2 Como Montar um Argumento?

No tópico anterior, viu-se que uma das facetas da Argumentação é bastante pragmática: trata-se de sistematizar a fala. No presente tópico, abordar-se-á com mais detalhes o que isso quer dizer: de que blocos é formado o argumento? como eles se conectam?

Para tal, começar-se-á pela análise dos elementos que compõem um Argumento e, em seguida, tratar-se-á da maneira como esses blocos relacionam-se.

2.1 Fato, ideia, opinião e crença.

Um **fato** é “um elemento concreto pertencente à esfera da realidade”⁴, ou seja, trata-se de um dado, de uma estatística, de uma notícia, de uma passagem de um livro, a teoria filosófica de um professor e assim por diante. É algo constatável.

Uma **ideia** é uma construção abstrata que clama por aceitação como verdade. É uma sentença declarativa⁵. Por exemplo “São Paulo é uma cidade culturalmente viva”; talvez você acredite nessa ideia da maneira como está, talvez você consiga comprovar essa ideia a partir da sua própria vivência, porém, o enunciado acima não inspira essa confiança por si só. São necessários fatos para suportá-lo.

Uma **opinião** é uma ideia cara ao orador, isto é, é uma frase a qual o orador atribui sua própria confiança. Observe que há uma grande diferença entre a ideia e a opinião: somente nesta há investimento pessoal do orador. Ambas precisam do suporte de fatos para serem críveis ao ouvinte, porém, a opinião é uma ideia adotada pelo orador como verdade.

Uma crença é uma ideia “improvável”. É uma construção abstrata para a qual é impossível apontar fatos. Em outras palavras, o investimento pessoal do orador é um ato de fé.

Essa distinção, feita com inspiração no livro “A arte de Argumentar” de Bernard Meyer, é essencial para debater, posto que, no espaço do debate competitivo cabem apenas ideias e opiniões suportadas por fatos. A razão para tal é que, racionalmente, não há espaço para debate sobre crenças. Ter fé em algo foge ao campo da discussão, posto que não há “razão” para crer-se em algo, apenas se crê.

⁴MEYER, Bernard. A arte de argumentar. São Paulo: Martins Fontes, 2011. Pg 44.

⁵CORREIA NETO, Jadér de Figueiredo. A Nova Retórica e o Modelo Toulmin de Argumentação: Aplicações à fundamentações à fundamentação das decisões judiciais. 2018. 109 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Direito, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2018.

2.2 Ideias, fundamentos e garantias.

Compreendida a diferença entre fatos, ideia, opiniões e crenças cabe agora entrar com mais detalhes no modelo argumentativo propriamente dito e há várias formas de se fazer isso. Começar-se-á pelo silogismo. A fórmula é bem simples: estabelece-se a “razão” entre a premissa maior e a premissa menor para chegar a uma conclusão, como no exemplo abaixo:

Premissa maior (M): Todos os homens são mortais.

Premissa menor (m): Todos os filósofos são homens.

Conclusão: Logo, todos os filósofos são mortais.

Ou ainda, suponhamos a moção “Esta Casa proibiria a existência de Zoológicos”, um argumento em favor da moção poderia ser:

Premissa maior (M): Animais silvestres precisam estar em seus respectivos habitats para poderem seguir o ciclo da vida normalmente.

Premissa menor (m): Zoológicos são espaços para colocar animais a exposição que não se ocupam em reproduzir o habitat natural dos animais que abrigam.

Conclusão: Logo, viver em zoológicos impossibilita que animais alimentem-se, relacionem-se e reproduzam-se conforme seus instintos, o que torna suas existências meramente artificiais com o propósito apenas do desfrute humano.

Por mais que o clássico silogismo seja bastante útil, existem outros modelos mais complexos e mais detalhados. Um desses modelos é o de Stephen Toulmin. O linguista criou seu modelo para analisar a comunicação no dia-a-dia e acabou por criar uma metodologia que auxilia juristas, retóricos, músicos, estudiosos em geral.

A obra de Toulmin sobre Argumentação foca-se naquilo que não é falado na frase, mas que a compõem mesmo assim. Por exemplo, suponhamos que alguém grite “chuva!”. Existem muitos elementos que não foram verbalizados nesse discurso, como por exemplo, o orador pode estar tentando avisar ao seus interlocutores que irá começar a chover, mas também pode ser a resposta à charada “o que cai em pé e corre deitado”.

A ausência desses elementos na fala corriqueira não a torna incompreensível e, no dia-a-dia, não faz diferença. Contudo, no debate competitivo, todos os elementos precisam ser verbalizados, posto que adicionam pontos na avaliação do competidor.

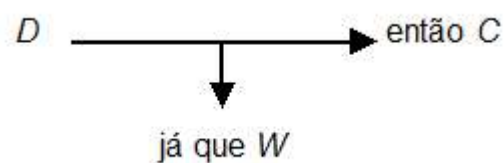
Um debatedor diria: “Minha bancada está certa de que irá chover por duas razões: (1) o céu está coberto de nuvens do tipo nimbus, que, conforme o Manual de Meteorologia da USP⁶ esclarece que são as mais volumosas e que possuem mais chance de chuva, coisa que é facilmente observada pela sua coloração escura que chega a diminuir em 50% a incidência de luz solar e (2) Estamos em época de chuvas no hemisfério sul. A posição atual da Terra

⁶A pesquisa é fictícia, apenas a título de exemplo.

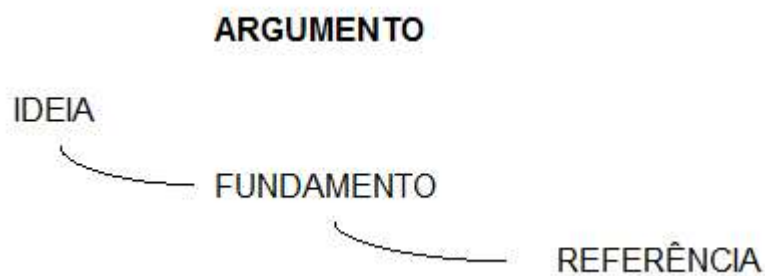
em relação ao Sol determina que nós estamos no período do verão que, conseqüentemente, aumenta o grau de evaporação de água dos oceanos e os ventos tropicais puxam essa humidade para o interior do país. Assim sendo, sabendo que a probabilidade de chuva é maior no verão, aliado ao fato de que este está coberto por nuvens do tipo nimbus, conclui-se que, certamente, irá chover.”

A primeira coisa que é preciso saber é que um Argumento é um conjunto de elementos. Isto é ele é formado pelo agrupamento de componentes, os quais são essenciais a sua existência. No modelo de Toulmin, esses componentes são: o núcleo da alegação (C; claim), os dados (D; data) e a garantia (w; warrant)⁷.

O núcleo da alegação é a ideia que se quer que aceite como verdade; os dados são os fatos que tem potencial para suportar a alegação e a garantia é a demonstração de porque os dados apresentados não apenas comprovam a alegação, mas são suficientes para tal⁸. Observe o esquema abaixo.



Apresenta-se abaixo uma modificação do modelo de Toulmin, feita para priorizar os elementos tipicamente analisados pela Mesa Julgadora e que, se apresentados nessa ordem, favorecem a clareza e organização no discurso. Observe:



No modelo acima, apresenta-se os mesmos três elementos essenciais a qualquer Argumento: ideia (no lugar da alegação), fundamento (no lugar de garantia) e referência (no lugar dos dados). Caso falte um deles, o argumento estará incompleto e, por consequência, exposto a fácil refutação.

Tomando a moção “Esta Casa proibiria a existência de Zoológicos” como exemplo, vejamos como funcionaria a aplicação do modelo de Toulmin.

⁷CORREIA NETO, Jader de Figueiredo. A Nova Retórica e o Modelo Toulmin de Argumentação: Aplicações à fundamentação à fundamentação das decisões judiciais. 2018. 109 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Direito, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2018.

⁸CORREIA NETO, Op. Cit., pg 83 – 84.

Retomando, a ideia (alegação, núcleo do argumento) é aquilo que você, como debatedor, quer fazer prevalecer como verdade. Quer-se que, ao final do debate, as ideias da sua bancada prevaleçam como verdadeiras e que não sejam refutadas ou desprovasdas.

Enquanto primeira defesa, você poderia querer que fosse aceito como verdade pelo auditório que (1) zoológicos prejudicam os animais; (2) zoológicos não ensinam nada a crianças ou adultos; (3) com a tecnologia de Realidade Virtual, seria possível criar um parque bem mais educativo.

Um fundamento é uma razão pela qual a ideia é válida, isto é, é uma explicação de porque a ideia é crível. Por exemplo: (Zoológicos prejudicam animais) (1) porque estes passam a ser caçados para serem vendidos àqueles; (2) porque não preocupam-se em simular as condições de vida do habitat natural desses animais, e assim por diante.

Perceba que no exemplo acima, há uma ideia e dois fundamentos. Nesse caso, há dois argumentos, pois, uma mesma ideia pode ser justificada por vários fundamentos.

Vale ressaltar que é importante explicar bem os fundamentos e não esperar que a Mesa Adjudicadora ou a bancada oposta simplesmente “compreenda seu ponto”, pois, segundo as regras, a mesa só pode julgar com base naquilo que foi dito pelas bancadas, seus membros virtualmente “não sabem de nada” e a outra bancada estará à procura de possíveis espaços para fazer perguntas e refutar.

Por fim, uma referência é uma prova que o orador apresenta para sustentar o conjunto fundamento-ideia. Seria como dizer “eis uma prova em troca da sua confiança em aceitar que a ideia é verdadeira”. Este posto é ocupado pelos fatos, conforme exposto acima: são dados, estatísticas, citações, histórias pessoais, obras artísticas, conceitos filosóficos e assim por diante. Completando o exemplo proposto acima, a estrutura ficaria assim:

Esta Casa proibiria a existência de Zoológicos

I: O ambiente dos zoológicos é danoso para os animais em cativeiro.

FI: Por limitação espacial, zoológicos não possuem meios para simular o habitat natural de animais silvestres.

RI: Elefantes vivem, em média, de 40 a 60 anos de idade, porém, em cativeiro, eles chegam a viver em média 20 anos. (Site do grupo Perito Animal, 2018)

É importante destacar que é possível apresentar várias referências para garantir um Argumento, porém, isso não aumenta o número de Argumentos, apenas comprova muito bem um deles.

Havendo uma ideia, um fundamento e uma referência, há um argumento. Havendo uma ideia, três fundamentos, mas apenas duas referências que se relacionam com apenas um fundamento, há apenas um argumento. Observe o esquema abaixo:

* Para cada ideia, deve haver pelo menos um fundamento e uma referência;

* Quando houver dois fundamentos, acompanhados cada um de uma referência, há dois argumentos.

* Havendo duas ideias, cada uma suprida de dois argumentos acompanhados, cada um, de duas referências, há quatro argumentos. E assim por diante.

2.3 Coerência e verossimilhança.

Compreendidos os elementos, cumpre agora entender que relação deve haver entre eles.

Entre a ideia e o fundamento deve haver coerência, isto é, o fundamento deve, de fato, explicar porque a ideia é válida. É uma razão para que ela seja crível.

Entre o fundamento e a referência deve haver verossimilhança, ou seja, deve aparentar aos ouvintes que não só a informação é factual como é possível, observável e suficiente.

Essas conexões precisam ser estabelecidas e verbalizadas pelos debatedores. Não é necessário dizer que há coerência e verossimilhança nesses termos, isso é feito enquanto o discurso é proferido. O capítulo seguinte, sobre refutação, explora esse ponto mais detalhes; o que é importante no presente capítulo é que não basta o orador saber que essas conexões foram estabelecidas, ele precisa transmitir essa informação ao seu auditório.

3 Como Saber se seu Argumento é Bom.

Suponhamos que você tenha montado um argumento e agora quer avaliar se este é bom, de fato.

Sua análise terá três âmbitos: o do Argumento em si; o do discurso e o do auditório.

Em primeiro lugar, para averiguar se o seu argumento é bom por si só, é necessário questionar-se quanto (1) a construção formal do argumento e (2) a pertinência do mesmo em relação ao debate.

Em relação a construção formal do argumento, pergunte-se: (1) estão presentes todos os três elementos para que haja um argumento? (2) O(s) fundamento(s) que selecionei justificam a ideia? Há coerência entre esses dois elementos? (3) A garantia que selecionei guarda verossimilhança com o fundamento?

Quanto a pertinência, questione-se: (1) Quais as linhas argumentativas que são mais importantes nesse debate? (2) (Enquanto incumbido de fazer a extensão) que linhas argumentativas ainda não foram exploradas nesse debate? (3) A ideia que quero defender corrobora com a tese da minha bancada e com nossa posição? (4) A ideia que escolhi é a mais pertinente? (5) Os fundamentos que selecionei são os mais relevantes? (6) Há uma garantia mais pertinente?

Adiante, há a análise do encaixe de seu argumento dentro do discurso. Um discurso precisa ser coeso. Seria inaceitável, por exemplo, defender uma posição utilitarista logo

após fazer uma introdução emocional. É necessário estar consciente de suas escolhas argumentativas e as da sua bancada.

Por fim, a relação entre seu conteúdo discursivo e o auditório. Destacam Perelman e Obreks-Tyteca, em sua obra “Tratado da Argumentação”, que as decisões que um orador toma sobre o que falar e como agir devem ser inspiradas no auditório, afinal, o discurso é para eles. Em outras palavras, Perelman e Obreks-Tyteca queriam dizer que só é possível alcançar o convencimento quando se compreende com quem se está falando. Um argumento pode convencer um determinado público, mas não outro.

Em termos de debates, o auditório que deve inspirar os debatedores é a Mesa Adjudicadora. A situação de “competição”, os oradores precisam atender a uma série de padrões técnicos para sagrarem-se campeões de uma rodada e os avaliadores desse desempenho são os integrantes da Mesa Adjudicadora.

4 Como a Argumentação é Analisada pela Mesa

A adjudicação da Argumentação é feita em duas partes: (1) a constatação do que foi trazido para o debate individualmente e pela dupla e (2) a análise de qualidade desse material. Basicamente, quantitativo e qualitativo.

O Manual de Regras do IV Campeonato Brasileiro de Debates inclui o Argumento - ideias, fundamentos e fatos - em um conjunto que chama de matéria positiva.

3.1. Definição de Matéria 3.1.1. A matéria é o conteúdo do discurso. São os argumentos que o debatedor usa para fundamentar sua posição e convencer a audiência. 3.1.2. A matéria inclui os argumentos, raciocínios, exemplos, estudos de caso, fatos e quaisquer outros materiais que possam fundamentar a posição defendida. 3.1.3. A matéria inclui material positivo (substancial), refutativo (argumentos que visam, especificamente, refutar os argumentos do time opositor) e os pontos de informação levantados e respondidos.⁹

A expressão foi cunhada no intuito de destacar a contribuição individual de cada debatedor, bem como a de sua dupla. Os adjudicadores questionaram: “o que esse debatedor/essa dupla trouxe para o debate? O que eles construíram, afinal?”. Nesse momento, avalia-se qual dos participantes e qual das duplas mais construiu argumentos no debate. É uma avaliação de quantidade.

Em seguida, avalia-se quais foram os argumentos mais fortes do debate; quais aqueles que permaneceram irrefutados e que sustentaram a tese da respectiva bancada. Nesse momento, analisa-se a coerência, pertinência e a verossimilhança da matéria apresentada,

⁹ INSTITUTO BRASILEIRO DE DEBATES. Manual de Regras: V Campeonato Brasileiro de Debates. 2017. Pg. 10.

afere-se a qualidade.

Nos precisos termos do manual de regras:

3.2. Elementos da Matéria 3.2.1. A matéria deverá ser relevante, lógica e consistente. 3.2.2. A matéria deverá ser relevante. Ela deverá estar relacionada à moção e às questões do debate: o material positivo deverá sustentar a posição defendida; e o material refutativo deverá contrapor o material apresentado pela bancada opositora. O membro deverá distribuir adequadamente o tempo e o foco de seu discurso entre os materiais argumentativos que couberem à função que exerce no debate. 3.2.3. A matéria deverá ser lógica. Argumentos deverão ser desenvolvidos logicamente (coerência interna da argumentação) de forma clara, razoável e plausível. A conclusão de todos os argumentos deverá sustentar a posição defendida. 3.2.4. A matéria deverá ser consistente. Os membros deverão assegurar que a matéria apresentada seja consistente com seu discurso, com a moção e com a função que exercem no debate, com o discurso de sua dupla e com o do restante dos membros de sua bancada.

Um outro quesito avaliado pela mesa é a sintonia entre os membros da dupla. Dessa forma, é de bom grado que haja equilíbrio na quantidade e na qualidade entre os argumentos dos debatedores de uma mesma equipe.

5 Como Exercitar a Argumentação.

Aprender a argumentar tem três passos: (1) aprender a identificar os elementos argumentativos nos conformes do modelo argumentativo que preferir; (2) montar seus próprios argumentos e (3) avaliar seu trabalho.

A melhor oportunidade para executar esses três passos é, de fato, debatendo. Porém, existem formas menos custosas e mais concentradas de treinar a Argumentação. Apresenta-se nessa seção, algumas atividades.

5.1. Argumentos relâmpago.

Trata-se de uma atividade rápida e simples. Com a ajuda de pelo menos um colega, selecione uma moção, seja qual for. É interessante variar moções propositivas e valorativas. Cada um monta uma série de argumentos, um a favor e o outro contra a moção.

Compostos os argumentos, cada um expõe por vez um de seus argumentos no tempo máximo de dois minutos, tentando manter a perícia temática do argumento antes do seu. A troca e reinício do argumento deve ser rápida e não pode parar: terminado os dois minutos do seu oponente, você deve começar sua exposição. Ao final de doze minutos, cada lado deve ter apresentado três argumentos, ganha quem conseguir apresentar todos e manter a pertinência temática.

5.2. Banco de Argumentos.

Um banco de argumentos é, em essência, uma apostila que contém argumentos para os temas mais comuns. Se você já debateu, deve ter percebido que alguns temas tendem a repetir-se, como educação, saúde, trato com animais e outros. Acontece que, habitualmente, após o debate, os argumentos são descartados e jogados no lixo. Invés disso, você poderia guardá-los em um arquivo para utilizá-lo em campeonatos futuros.

Essa é uma prática muito comum entre as sociedades de debates americanas: comumente, todos os integrantes juntam-se para compor o banco de argumentos juntos com base nas temáticas mais comuns. Como é prática do Campeonato Brasileiro de Debates liberar os temas com antecedência, é interessante preparar-se para argumentar por meio da confecção de um banco de argumentos.

Capítulo III

Refutação

Luísa Côrtes Grego¹

Após a compreensão da arte de argumentar, é importante que o leitor entenda a vital necessidade do embate entre os argumentos expostos. O debate, competitivo ou não, sem diálogo se torna mera exposição de ideias. Assim, este subcapítulo se dedica a uma breve exposição do que é a principal forma de diálogo, a refutação, suas limitações, seus perigos e sua avaliação no Campeonato Brasileiro de Debates. Começa-se por uma introdução ao conceito, passando por diferentes tipos e estruturas de refutação, seguindo para ensinamentos acerca de como prepará-la e avaliar seus riscos e benefícios, chegando ao uso de Pontos de Informação, e terminando o texto com refutações às refutações e sugestões de exercícios para treino e capacitação no tema do capítulo.

I. O que é Refutação?

A refutação, ou o ato de refutar é, em essência, a apresentação de evidências que enfraquecem ou anulam um argumento apresentado pela parte oposta. É uma fala que pretende demonstrar a falta de razão, verdade ou validade na fala do outro. Em um debate competitivo, isso geralmente se dá por falas curtas e diretas no início ou meio do discurso, que podem atacar uma ou mais partes estruturais de um argumento que ou já foi apresentado pela bancada oposta, ou provavelmente será.

Em Sócrates², o objetivo da refutação (elenchos) era refinar uma definição, um conceito ou uma ideia. É o momento de crítica, escrutínio e profunda análise de uma ideia, buscando identificar e corrigir suas falhas. Durante a maiêutica, a refutação é o momento de questionamento que traz a ideia ao seu limite lógico e observa se ali ela consegue ainda assim se sustentar, ou se ela não é sólida o suficiente e precisa ser superada. A ideia socrática é útil no debate competitivo na sala de preparação e nos estudos prévios, pois esse momento

¹Graduanda em Direito pela UFMG, bolsista FAPEMIG e membro da Diretoria de Pesquisa do IBD. E-mail: lcortesgrego@gmail.com

²VLASTOS, Gregory. *The Socratic Elenchos*. Oxford Studies in Ancient Philosophy I. Oxford University: Oxford, 1983, pp. 27–58.

de crítica é fundamental para a estruturação de bons argumentos. É útil que o debatedor, ao se preparar para uma competição estruturando argumentos, preveja refutações possíveis a ele e tente o ajustar para que seja o mais infalível possível.

É possível identificar diferentes formas de refutação, que tem diferentes estruturas, objetivos e momentos de uso no debate. Nesse momento do capítulo, é importante destacar duas delas:

A *refutação prévia*, comumente utilizada na primeira metade do debate, em especial pelos primeiros deputados, consiste na antecipação dos argumentos mais utilizados contrários à posição defendida e já expor suas maiores falhas. O objetivo dessa técnica é tentar esvaziar a bancada de seus argumentos pré-concebidos, forçando-a ao improviso.

No entanto, é preciso muita atenção ao utilizar a refutação prévia; ela, se não for bem escolhida, pode atingir argumentos óbvios ou fracos demais, que a outra bancada não pretendia usar, surtindo pouco efeito e apenas servindo para reduzir o tempo da argumentação propriamente dita no discurso.

Essa técnica, apesar do risco, é útil para membros da primeira metade do debate, já que eles precisam expor seus argumentos e, também, explicar a fundo o case³ de sua bancada, fazendo muitas vezes propostas e contrapropostas e ainda não têm muitos argumentos da outra bancada para explorar. Essas questões reduzem a possibilidade de tempo disponível para o que ensina o nosso capítulo, então é preciso que esses debatedores foquem em refutações diretas, o que é mais fácil nas prévias, porque é possível escolher palavras sucintas. Por exemplo, em um debate cuja moção é “Essa casa é contra a existência de zoológicos”, um deputado da defesa poderia dizer:

“A oposição pode defender a importância educacional do contato com animais diferentes. Mas o benefício educacional dos zoológicos pode ser alcançado de outras formas, sem confinar os animais à existência limitada de uma jaula fora de seu habitat natural, como o uso da realidade virtual, por exemplo. Assim, o lado positivo pode ser conquistado de formas alternativas, sem o lado negativo.”

o que levaria menos de vinte segundos. Repare a estrutura no início da refutação - “*A oposição pode defender...*”. Como ainda não se conhece os argumentos que são apresentados, o debatedor utiliza de seu próprio conhecimento sobre o assunto, pensando em possíveis argumentos que ele mesmo poderia ter utilizado na outra bancada, ou que sabe serem argumentos comuns nesse debate, e já os apresenta como não relevantes ao debate.

Já a refutação posterior é aquela que é construída durante a fala do oponente, quando se percebe uma falha na estrutura de um dos seus argumentos ou, na melhor das hipóteses, na totalidade de seu case. Aqui, a refutação pode gastar um pouco mais de tempo, é necessário que o debatedor identifique com precisão qual argumento de seu oponente especificamente está sendo atacado, aumentando o tempo gasto com a introdução da fala. Num exemplo com mesmo tema, o debatedor poderia ter que dizer:

³ O case é a estrutura lógica que conecta os argumentos utilizados por um debatedor, uma dupla ou uma bancada. Ou seja, é “o conjunto da obra” do que foi dito, que deixa claro os pontos mais e menos relevantes e organiza os discursos como um todo, dando-os sentido.

“O deputado da oposição aqui defende a ideia de que há um balanço positivo entre os benefícios e os malefícios da existência dos zoológicos, pois o valor educacional para as populações que deles usufruem em muito supera o lado negativo. No entanto, isso não se sustenta, pois esse mesmo valor educacional pode ser alcançado de formas alternativas que não requerem o confinamento de animais em jaulas longe de seu habitat natural, como o uso de realidade virtual, por exemplo. Com o uso de tecnologias assim podemos continuar com o benefício educacional sem precisarmos da existência dos zoológicos, que, portanto, não se justificam.”

gastando por volta de meio minuto. Nesse caso, é preciso cuidado ao apontar exatamente as palavras utilizadas pela outra bancada, visto que é necessário demonstrar ao adjudicador e à plateia exatamente o que está sendo atacado e de que forma.

2. Estruturas de Refutação

Como demonstrado na sessão de argumentação, uma estrutura de argumento forte consiste em uma ideia, seu fundamento e sua referência. O fundamento deve guardar sempre coerência com a ideia, e a referência deve guardar verossimilhança com ambos. Dessa forma, a refutação pode acontecer contra a referência, a verossimilhança, a coerência ou o fundamento.

Uma refutação contra a referência e sua verossimilhança consiste, normalmente, no embate de fatos ou fontes. Ela pode demonstrar que uma referência feita através de dados de uma pesquisa não é válida porque está desatualizada, ou porque utiliza metodologia questionável, ou porque não se aplica a esse caso devido a uma variável não mencionada no discurso do deputado. Uma boa refutação desse tipo faz agradar ouvidos mais científicos, mas não é forte no objetivo de demonstrar a falibilidade de um argumento, pois, ao retirar apenas a referência, o debatedor permite que seu adversário continue sustentado pela estrutura lógica da fundamentação e, portanto, que seu argumento continue sólido, ainda que abalado.

Um exemplo seria:

Debatedor 1: X deve ser aplicado pois consiste em uma melhora Y, como demonstrado pela pesquisa 1, realizada em 1967 pela Universidade da Califórnia.

Debatedor 2: A pesquisa mencionada pelo caro deputado da bancada de defesa não se aplica, está desatualizada, pois foi derrubada pelas pesquisas 2, 3, 4 e 5, realizadas pela Universidade de São Paulo em conjunto com a Universidade de Stanford, conduzidas em 2014, que demonstraram a enorme falha de metodologia da pesquisa 1, portanto a ideia X é inválida.

Dupla do Debatedor 1: Como o deputado 2 não considerou válida nossa fonte, gostaríamos de lembrar e reforçar a importância da melhora Y e trazer os dados publicados pela UNESCO em 2017 que confirmam nossa ideia X.

O mero debate de fontes reduz a qualidade do debate e deve ser evitado, e mesmo que a derrocada de uma referência seja feita de outras formas, ela ainda não é forte o suficiente para fazer uma boa refutação, ou mesmo para contribuir para a qualidade do debate. Como observado no exemplo acima, uma mera substituição da referência pela dupla, feita em uma ou duas frases, já traz o argumento de volta à mesa, e tudo o que foi falado na refutação é desperdiçado. É importante fazer com que tudo o que é dito no discurso tenha a maior chance possível de ser útil ao debate, é importante buscar eficiência na fala. Por isso, a refutação por verossimilhança da referência ou pela própria referência em si não é a melhor opção, é arriscada e não muito efetiva.

A refutação que real e definitivamente se estabelece, retirando o argumento alvo do espectro do debate é aquela que ataca eficientemente a coerência entre a ideia e sua fundamentação. Isso pode ocorrer de duas formas. Como uma primeira alternativa, se demonstra a falha lógica de coerência, demonstrando que ali há uma falácia⁴ ou que aquela fundamentação não é suficiente para demonstrar a ideia. Isso é bastante eficiente em debates de iniciantes ou quando realizado por um Whip, visto que não haverá falas - ou haverá uma apenas - depois dele. Isso porque esse tipo de refutação convida uma “contrarrefutação” que busca corrigir ou complementar a fundamentação que foi exposta a crítica. Nessa oportunidade, seu oponente será capaz de melhorar sua própria argumentação, agora que o erro foi apontado, e mais uma vez a refutação pode perder o seu lugar de utilidade no debate. Uma boa desconstrução da fundamentação do argumento pode ser muito eficiente, mas não é absolutamente certa, tem seus riscos.

A última possibilidade - e a mais eficiente - é aquela que inverte o argumento. Esse tipo de refutação requer prática e habilidade, visto que é difícil demonstrar com clareza sua aplicabilidade na situação de forma sucinta. Inverter o argumento é entender a sua fundamentação de tal forma e expô-la em seu discurso para que ela sirva para o seu próprio argumento, e não mais guarde laço de coerência com a ideia de seu oponente.

É preciso ter bastante cuidado nessa situação, pois distorcer a fundamentação do outro para tentar invertê-la não só é bastante desonesto, mas também pode gerar perda de pontos quando a tentativa é percebida pelos adjudicadores ou apontada por outro debatedor - afinal, distorção não é refutação, é desperdício de tempo de discurso.

Assim, a derrubada da referência é a menos eficiente e ainda é arriscada, a inversão do argumento é a mais arriscada mas também a mais frutífera quando aplicada corretamente, e a derrocada da lógica da fundamentação é uma opção segura, mas não garantida. É preciso habilidade e prática para fazer a escolha do melhor método durante a competição e, para isso, serão apresentados exercícios para treino no final desta sessão.

⁴Para aprender mais sobre falácias, nós da Diretoria de Pesquisa do IBD recomendamos “An Illustrated Book of Bad Arguments”, de Ali Almossawi.

3. A Preparação

A refutação consiste na resposta dada ao oponente, e deve, portanto, se relacionar com a fala dele diretamente. Assim, existe um risco ao se utilizar apenas refutações pré-desenvolvidas, pois, por serem mais gerais, elas podem perder coerência com os discursos apresentados naquele debate e, assim, falhar em atingir seu alvo. Quando existe a improvisação, ainda que não total, do ato de refutar, ele se atém mais especificamente à falha do outro como ela aconteceu. Utilizando as mesmas palavras e demonstrando seu raciocínio a partir do que foi falado na realidade, o debatedor consegue, com muito mais clareza, fazer os adjudicadores e a platéia perceberem o erro que ele enxergou.

Ainda assim, o estudo é um grande facilitador. Estudar diferentes temas de debates, observando os argumentos de ambos os lados cria para o debatedor um banco de dados sobre esses temas e ele será capaz de mais facilmente navegar pelos argumentos apresentados por seus opositores. Quando o tema do debate é previamente divulgado, a preparação da refutação é muito mais completa, e pode ser feita utilizando a seguinte estratégia: a cada argumento estudado, deve-se preparar para ele uma refutação, para ambos os lados do debate. Assim, ele só precisa adaptar o núcleo de sua refutação à realidade do debate e às palavras usadas pelo opositor.

4. Cuidados e Organização ao Refutar

Toda refutação vai retirar do discurso um tempo de argumentação, reduzindo sua capacidade de explorar os argumentos mais a fundo ou utilizar mais deles. Ainda assim, é importante separar um tempo, preferencialmente no início do discurso, para que ela aconteça, pois, assim, se cria o diálogo entre as bancadas, aumentando a qualidade do debate, e é possível fortalecer a sua própria bancada em comparação, ao enfraquecer os argumentos contrários a ela.

O principal cuidado a ser tomado é a atenção ao tempo. Ainda que o debate não possa ocorrer sem diálogo, é preciso que cada discurso de cada bancada traga algo substancial e novo para ele, é preciso que não apenas falas relacionais com outros discursos preencham sua exposição, mas também (e principalmente) novo conteúdo que fortaleça sua posição. Assim, o equilíbrio ideal entre a refutação e a argumentação dentro do discurso é tênue, mas sempre deixa a balança tendente à argumentação. Para que a refutação pretendida possa ocorrer sem prejudicar o discurso, portanto, é necessário que o orador esteja muito atento à simplicidade de sua fala, seu objetivo deve ser um refutar claro e direto, que não desperdiça tempo com introduções desnecessariamente longas - vale lembrar que o discurso a ser refutado ainda está fresco na memória dos ouvintes - nem com minuciosidades. Se ater à refutação mais adequada e mais forte, ainda que existam respostas menores e correções possíveis, é o mais ajustado ao debate competitivo, pois não há tempo para raciocínios muito detalhados. Ao escolher entre suas refutações, o debatedor deve se perguntar o que diria se tivesse apenas a possibilidade de fazer um apontamento sobre o discurso do outro. Nesse tipo de raciocínio, questões muito óbvias e fáceis de apontar perdem prioridade, e

ganha foco a questão mais complexa e central, ou seja, ao usar essa estratégia, o debatedor aumenta sua chance de conseguir atacar pontos primários e não secundários do case da bancada oposta.

Além disso, o debatedor deve estar sempre atento à forma como a refutação é colocada no discurso, não podendo se esquecer de sua cadência lógica - o case do discurso. As refutações usadas devem dialogar diretamente com a argumentação apresentada. O ideal é que a refutação siga uma lógica de “O que eles disseram; o motivo de estar errado; o que nós dissemos; o motivo de estar certo”⁵, mas apenas a primeira metade desse raciocínio é essencial para ocorrer a refutação. O benefício em usar essa fórmula está no fato de que o debatedor o tempo todo, mesmo durante comentários a respeito do discurso da outra bancada, consegue trazer e demonstrar o case da sua própria, fortalecendo-o na mente dos adjudicadores.

Para que o debate seja rico, considera-se que cada fala deve ter ao menos dois e no máximo quatro pontos de refutação, nenhum ou apenas um parece falta de preocupação com o discurso do outro ou falta de preparo em lidar com os argumentos apresentados por sua oposição, o que pode ser prejudicial e gerar perda de pontos, enquanto mais de quatro é um número excessivo, que retira tempo demais de seus argumentos principais⁶, prejudicando a inovação do discurso. Muitos adjudicadores, ao final do debate, consideram em sua classificação quais argumentos prevaleceram, ou seja, foram expostos por uma bancada e a outra não os refutou de forma eficiente. Os argumentos que prevalecem geram pontos para a bancada e para a dupla que os propõe, e retiram pontos da oposta, que falha em refutá-los. Dessa forma, o debatedor deve estar sempre atento e consciente de que, ainda que tenha argumentos muito bem preparados, é preciso demonstrar que os argumentos de sua oposição não são fortes o suficiente.

Como já mencionado anteriormente, no ponto um, a forma da primeira e da segunda metades do debate de refutar normalmente são diferentes entre si, mas isso não é uma regra, é apenas a forma mais fácil de estruturar os discursos de acordo com seus diferentes papéis no debate.

As primeiras duplas se beneficiam mais de falas claras e diretas, curtas portanto. Um tipo de estrutura seria demonstrar com uma frase qual é a refutação a ser feita e depois desenvolvê-la brevemente. Há muitos argumentos a serem apresentados, são esses os discursos imbuídos de demonstrar o case da bancada, que as segundas duplas irão ampliar e explorar com novos olhos.

Já as segundas duplas possuem mais liberdade, e o debatedor pode se dar ao luxo de desenvolver a refutação com mais calma. Como a posição da bancada oposta já foi desenvolvida com profundidade por dois discursos, o foco no ataque à completude e conexão das ideias apresentadas, mais do que a detalhes ou argumentos superficiais ou secundários é aqui fundamental. Muito do debate já foi definido, e a originalidade da refutação pode ser encontrada na exploração de uma “falha fundamental” no case, invés da busca de problemas

⁵ QUINN, Simon. Debating. 2005. Disponível em: <www.learndebating.com>. Acesso em 21/01/2018. pp/ 109-137

⁶ Idem.

ponto-a-ponto. Isso é especialmente útil para o Whip, que precisa demonstrar a força de sua bancada como um todo, comparando-a à fraqueza da oposta.

5. O Bom Uso de Perguntas

“Jamais interrompa seu adversário quando ele estiver no processo de cometer um erro.”⁷ Atribuída a Napoleão Bonaparte, essa frase se faz extremamente pertinente nesta sessão. Dentro da refutação, é vital aprender o uso dos Pontos de Informação a favor do case defendido, pois eles podem ser ótimos utensílios - e também potenciais armadilhas - para o debatedor.

O mal uso das perguntas pode ajudar a bancada adversária na construção de seus argumentos e isso deve ser evitado a todo custo. Ao perceber, por exemplo, que quem discursa não mencionou uma fonte ou um pedaço do argumento (fazendo o chamado “salto lógico”), na maioria das vezes não será pertinente pedir a palavra para questioná-lo sobre - pois isso pode apenas lembrá-lo de uma informação que ele possui mas falhou em mencionar. Somente se o opositor tiver absoluta certeza de que quem discursa não conhece essa informação é válido usar um ponto de informação, mas essas ocasiões são extremamente raras. Além disso, usar um ponto de informação em uma pergunta muito simples, fácil ou específica pode ser um desperdício, visto que é possível que mais a frente no discurso apareça uma questão mais importante a ser levantada, mas as chances de quem discursa conceder mais de um ponto à mesma pessoa são quase nulas em um debate competitivo - visto que mais colegas da bancada também estarão, idealmente, tentando conseguir os seus próprios pontos.

O ideal é guardar os pontos de informação para questões mais centrais ao debate como um todo. Todos querem ter pontos de informação tão certos que desconcertam o oponente e lhe deixam sem capacidade de resposta, mas isso é difícil de alcançar e requer muita prática e atenção.

Como as perguntas devem também buscar atacar a coerência dos argumentos, quando há uma falha de raciocínio que atinge o centro do discurso do oponente - principalmente em ocasiões em que o debatedor e sua dupla já discursaram - é possível e pertinente usar a pergunta para fazer o adversário se perder na percepção dessa falha. Para alcançar essa destreza em improviso, é muito importante a prática e o estudo das falhas argumentativas. Ainda valem algumas dicas específicas quanto aos Pontos de Informação, avaliados pelos adjudicadores em quantidade mas também em qualidade.

Não é ideal que o debatedor tente recuperar seu próprio discurso e seus próprios argumentos nas perguntas. Pelas regras, não é permitido argumentar durante perguntas em outros discursos, mas, mesmo que não seja contrário à forma do debate, realizar perguntas que têm intuito direto de fazer o adjudicador recuperar na memória o discurso de quem pergunta pode soar para os adjudicadores repetitivo e uma interrupção desnecessária e

⁷ALISON, Archibald. History of Europe from the commencement of the French revolution to the restoration of the Bourbons. V. 5. Edimburgo: William Blackwood and Sons, 1836. P. 476.

deve ser evitado. Perguntar é útil para que o adjudicador veja a sua participação no debate de forma plural e não constantemente voltando ao mesmo ponto já apresentado. Assim como já falado a respeito da refutação em geral, a pergunta deve sempre ser direcionada à realidade da fala do adversário, não à autopromoção. Deve-se sempre perguntar sobre o material apresentado, e nada além dele.

6. Contrarrefutação

Em um breve ponto, é preciso destacar que a refutação acontecerá de ambos os lados e a habilidade de contestá-la também precisa ser desenvolvida por todos os debatedores. Muitas vezes, será preciso que o segundo debatedor da dupla reconstrua o argumento dado pelo primeiro, que foi refutado por sua oposição. Nesse momento, é preciso destreza para identificar rapidamente que tipo de refutação foi usada, se ela é cabível (o argumento de fato tinha aquela falha ou houve distorção?) e se há falhas na refutação em si. Refutações de referências são as mais fáceis de contrarrefutar, como já demonstrado no início do capítulo, com uma simples substituição da referência primária, com outros exemplos mais recentes, mais confiáveis ou pertinentes. Quando a refutação apresentada atacar o fundamento do argumento, deve o debatedor buscar perceber qual foi a falha apresentada e se ela de fato existe. Quem refutou pode, por exemplo, ter incorrido na “falácia da falácia”, que é apontar uma falácia quando não existe nenhuma (ou existe um tipo diferente). Se a refutação foi feita contra o case como um todo, é preciso explicá-lo e sustentá-lo melhor, provar sua solidez através de pontos diversificados. Quando um argumento é refutado por ser desimportante, é preciso considerar se é válido sacrificar o tempo de um possível novo argumento tentando reafirmá-lo como relevante para o debate, tentar reanimar um argumento pode ser desgastante para a linha argumentativa preparada e causar uma perda considerável de tempo no discurso sem muito aproveitamento - novamente, é preciso fazer uma análise da eficiência da estratégia.

O objetivo final da contrarrefutação é demonstrar que, apesar do ataque, o argumento continua sólido e deve ser considerado pelos adjudicadores, por isso, é importante neste momento manter o máximo de decoro possível e evitar a todo custo a ironia, os ataques ad hominem (à pessoa que refutou) e qualquer outra atitude que pode ser entendida pelos adjudicadores como agressiva. Isso porque é muito comum que o debatedor, ao ver seu argumento ou o de sua dupla contestado, se exalte ao defendê-lo, e a exaltação, ao ser interpretada pela banca como agressividade, irá transparecer uma imagem de desespero ou ataque direto, que geram pontos negativos.

7. Exercício

A refutação, por precisar muito do improvisado, se torna melhor com a prática, e, por isso, alguns exercícios simples para se fazer sozinho e em grupo facilitam o seu desenvolvimento nesse artifício do debate.

7.1. Debates políticos

Essa atividade pode ser realizada por qualquer número de pessoas e consiste em assistir discursos políticos, entrevistas ou debates eleitorais gravados - para que seja possível retroceder ou avançar livremente na gravação dos argumentos apresentados. Em grupo, é possível que isso se torne uma competição, com juízes mais experientes verificando as falhas encontradas e premiando aquele que encontrou o maior número. Quando realizada por apenas uma pessoa, essa atividade não perde o seu valor, pois ainda exercita a capacidade de identificar falhas de discurso sem poder consultar terceiros, que é a forma como o debatedor precisará agir em competições.

7.2. Roda de Pontos de Informação

Necessariamente feita por grupos grandes - de sete ou mais pessoas, idealmente - a atividade funciona da seguinte forma:

- * Todos os jogadores formam uma roda, exceto um, que se posiciona no centro dela.*
- * Um tema é selecionado e o jogador do meio tem vinte segundos para se preparar e começar a discursar sobre ele. Seu discurso deverá ter três minutos.*
- * A partir do momento em que o jogador do centro começa a falar, todos os jogadores devem pedir o máximo de pontos de informação possíveis (que forem pertinentes ao discurso) e ele deve aceitá-los ilimitadamente, respondendo-os da forma mais breve possível e ainda continuando seu discurso.*

Esse jogo tem múltiplas funções, pois melhora a capacidade de formulação de perguntas de forma rápida, a capacidade de responder a essas perguntas sem atrapalhar a cadência do discurso, a capacidade de improviso e de contrarrefutação.

7.3. Jogral

- * Dois jogadores, um de frente para o outro, se alternam em falas de trinta segundos a um minuto.*
- * O primeiro deles deve dar argumentos a favor de um tema estabelecido e, o segundo, deve refutar todos os argumentos dados da melhor forma possível.*

Esse jogo é bastante difícil e funciona melhor quando os jogadores têm bastante conhecimento prévio a respeito do tema, mas é também uma excelente forma de acelerar o processo de preparação da refutação, tornando-o mais automático.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALISON, Archibald. History of Europe from the commencement of the French revolution to the restoration of the Bourbons. V. 5. Edimburgo: William Blackwood and Sons, 1836.

ALMOSSAWI, Ali. An illustrated book of bad arguments. Nova York: JasperCollins Publishers, 2013. QUINN, Simon. Debating. 2005. Disponível em: <www.learndebating.com>. Acesso em 21/01/2018.

VLASTOS, Gregory. The Socratic Elenchus. Oxford Studies in Ancient Philosophy I. Oxford University: Oxford, 1983.

Capítulo IV

Estruturas do Discurso

Pedro Ângelo de Figueiredo Almeida Passos*

O presente capítulo aborda a criação e a estruturação de discursos. Apesar de se voltar para debatedores as técnicas e conhecimentos aqui transmitidos podem ser úteis em vendas, palestras, comícios políticos, entrevistas de emprego ou nas mais diversas áreas da vida pessoal e profissional.

Trataremos inicialmente dos discursos de forma abrangente para, em seguida, abordar as singularidades que surgem na realidade dos debates competitivos e, seguindo a mesma lógica, vamos expor o funcionamento e as características de um discurso eficiente para, posteriormente, discorrer sobre técnicas que podem ser usadas na construção desses discursos.

1. Objetivos do Discurso

Neste item, discutiremos os objetivos que devem ser estabelecidos antes mesmo de começar a estruturar um discurso. Veremos como estabelecer o objetivo central (informar, motivar ou persuadir) e o método para atingi-lo (Logos, Ethos e Pathos). Usando termos técnicos, é possível afirmar que o discurso é a expressão máxima da Retórica. Nesse sentido, é fácil deduzir que ele pode ter diversas finalidades, afinal, como o próprio Aristóteles costumava dizer, a Retórica é a arte de informar, motivar ou persuadir uma audiência.

Todo discurso deve ter como ponto de partida a conquista da atenção do público. Afinal, uma plateia desatenta não será informada, motivada ou persuadida de forma eficiente. Isso não significa que toda forma de atenção seja positiva; é possível que um orador chame atenção para si, mas não para o tema de sua fala. Para garantir que isso não aconteça, é preciso definir o objetivo do discurso antes de estruturá-lo. Uma forma eficiente de determinar esse objetivo é seguir o paradigma de Aristóteles e escolher entre informar, motivar ou persuadir. Lembrando sempre que um bom discurso pode seguir mais de um desses propósitos e que estes são apenas pontos norteadores. Dependendo do tempo

* Coordenador da Diretoria de Pesquisa do Instituto Brasileiro de Debates

disponível, é possível, até mesmo, definir vários propósitos para diferentes momentos da fala.

Além de um objetivo definido, existem outros elementos necessários para a confecção de um discurso eficiente. Os mais clássicos deles são os conceitos de Logos, Pathos e Ethos, desenvolvidos por Aristóteles como os pilares da Oratória. Eles já foram introduzidos no capítulo sobre Argumentação, mas aqui cabe um aprofundamento sobre as formas como um orador pode fazer uso desses elementos.

LOGOS: É a capacidade de convencer através da racionalidade, demonstrando uma argumentação intelectualmente coerente e embasada. No que diz respeito ao LOGOS, é recomendado que o discurso seja construído pensando na coerência interna e, no contexto dos debates competitivos, na integração com a bancada. Também é fundamental trazer dados que corroborem seus argumentos e citar as fontes dessas informações para que a plateia possa verificá-las.

Algumas outras técnicas que você pode utilizar para realizar o convencimento através do LOGOS já foram abordadas no tópico "como montar um argumento" no capítulo sobre Argumentação.

PATHOS: É a capacidade de provocar emoções em uma plateia. É comum confundir-lo com características da Oratória, como o uso da voz e a gesticulação que, de fato, são artifícios fundamentais para despertar emoções nos espectadores do discurso, mas não abrangem a totalidade desse conceito.

Uma parte considerável do PATHOS está na própria construção intelectual do discurso. Quando um orador dedica parte da sua fala a relatar a situação de pessoas reais que são afetadas pelo tema que ele está abordando, a plateia tende a parar de observar o discurso como uma abstração e começa a desenvolver empatia.

Para que essa estratégia funcione, é importante que o orador seja honesto com suas emoções e demonstre que está verdadeiramente comovido. Vale ressaltar que isto não é uma habilidade simples; atores levam anos de treinamento para conseguir comunicar-se com a plateia a nível emocional. Algo que ajuda bastante é descrever a situação com o máximo de detalhes que seu tempo permitir.

Outra técnica para despertar sentimentos é evocar memórias. Em um debate competitivo você dificilmente vai ter informações sobre a vida pessoal dos debatedores e, mesmo que tenha, não é aconselhável confrontá-los com questões de foro íntimo. Nesse contexto, o recomendável seria apelar para a memória coletiva, tratando de figuras históricas ou questões culturais compartilhadas por todos os ouvintes.

ETHOS: É a credibilidade do orador para falar sobre um determinado assunto; tudo que faça o público acreditar que o orador em discurso é a pessoa mais adequada para falar sobre aquele tema.

Três características que se destacam dentro desse conceito: a honestidade, o conhecimento de causa e a polidez.

Mesmo que o orador conheça o assunto que está abordando e se porte de forma polida, a plateia resistir a compactuar com suas ideias se acreditar que ele tem interesses escusos. Por esse motivo, demonstrar honestidade é fundamental para o convencimento através do ETHOS.

Uma forma de transmitir esse valor é expor evidências de que o tema do discurso está presente na vida do locutor há muito tempo ou que houve trabalho investido para chegar nas conclusões apresentadas. Afinal existe uma tendência a acreditar que uma mentira não seria sustentada com tanta dedicação ou por um período tão longo.

Para demonstrar conhecimento de causa, o básico é fazer um discurso coerente, trazendo informações de fontes confiáveis. Vale destacar que existem estratégias para que uma fala tenha mais impacto. O orador deve informar o público caso tenha uma vivência ou formação acadêmica que lhe tenha provido uma intimidade maior com o tema do discurso. Deixar essas informações claras é fundamental para que a plateia perceba que ele tem uma experiência além do comum sobre o assunto ao qual está se referindo.

O aspecto da polidez engloba vestimenta, jargões utilizados ou qualquer tipo de formalidade. Diferentes públicos vão cobrar diferentes formas de expressão e, por vezes, a formalidade excessiva pode chegar a distanciar o orador da plateia. Nesse sentido, é fundamental que o orador tenha algum conhecimento sobre seus ouvintes para garantir que vai se portar de uma forma que eles legitimariam como vinda de alguém que sabe muito sobre o tema.

2. Estruturas do Discurso

Nesse tópico, falaremos sobre as estruturas, que são formas de organizar as ideias, exemplos, dados e argumentos que um orador vai expor, de forma que ele possa guiar o raciocínio da plateia até o objetivo central do discurso. A ideia de que a estrutura do seu discurso deve seguir uma sequência lógica para manter a atenção da plateia e conduzi-la até as conclusões desejadas já se faz presente desde a oratória clássica.

As estruturas permitem a construção de uma fala organizada, pois dividem a exposição oral em pequenos momentos. Se executadas com maestria, elas possibilitam que o orador desencadeie emoções, reflexões e conclusões na sequência certa para que o público acompanhe e grave a mensagem do discurso.

Cada um desses moldes tem um propósito específico. Uma vez que você consiga dominá-los, perceberá que eles possuem uma lógica de funcionamento; que sabem colocar a ênfase naquilo que realmente importa. A partir daí, você poderá experimentar e construir suas próprias estruturas de discurso.

Abaixo nós abordaremos algumas das estruturas mais difundidas entre palestrantes, vendedores, políticos e debatedores competitivos.

2.1 Estrutura S.P.R.I

Essa estrutura tem, como principal objetivo, a transmissão dinâmica de informações complexas. Costuma ser utilizada em exposições de inovações nas mais diversas áreas de atuação profissional, sobretudo, na área tecnológica. Sua maior qualidade é a capacidade de capturar a atenção de um público que seja leigo sobre o tema do discurso, mesmo quando é preciso falar sobre o assunto de forma técnica e aprofundada.

Cada letra do S.P.R.I simboliza um momento do discurso que deve seguir exatamente a ordem que as letras se apresentam na sigla.

S ou SITUAÇÃO: É o momento introdutório do discurso onde o contexto das coisas é apresentado de forma imparcial.

P ou PROBLEMA: Momento onde o orador deve focar seu discurso em alguma adversidade que esteja presente na situação que ele apresentou anteriormente.

R ou RESOLUÇÃO: A função da resolução é provar o valor da ideia que está sendo apresentada, por isso é fundamental que fique claro como ela soluciona o problema. Nessa etapa da estrutura S.P.R.I, o debatedor vai falar sobre como a proposta que ele está trazendo resolve o problema anteriormente citado. A resolução deve ser explicada de forma simples e objetiva, pois na etapa seguinte o orador pode apresentar conceitos mais complexos.

I ou INFORMAÇÕES: É a etapa onde serão apresentadas informações mais complexas. Os momentos anteriores serviram para provar o valor da proposta que está sendo apresentada, demonstrando como elas resolvem um problema real. Nessa última fase, quando o locutor já conquistou a atenção do ouvinte, as informações técnicas que, para um público leigo poderiam ser tidas como monótonas, vão ser percebidas com mais atenção.

2.2 Estrutura S.O.S.R.A

O discurso S.O.S.R.A é um convite a uma ação, é o modelo ideal para discursos que se encerrem propondo que a plateia tome uma medida concreta e adote a proposta do debatedor para mudar a situação em que eles se encontram.

Assim como no modelo anterior, cada letra da sigla S.O.S.R.A representa um momento da fala e esses momentos devem seguir a mesma ordem que eles seguem no título da estrutura.

S ou SITUAÇÃO: Representa a exposição do contexto de forma abrangente.

O ou OBSERVAÇÃO: É o momento no qual o debatedor se volta para algum aspecto específico da situação que foi apresentada.

S ou SENTIMENTOS: É a fase em que o locutor vai demonstrar as emoções que sente em relação ao tema observado e vai tentar provocar sentimentos semelhantes naqueles que o estiverem ouvindo.

R ou REFLEXÃO: É o momento através do qual o orador vai expor o raciocínio que o levou a acreditar nas medidas que ele vai apresentar na etapa seguinte. A ou AÇÃO: É a etapa onde será lançada uma proposta para mudar a realidade apresentada na observação. Essa proposta deve se amparar nas ideias apresentadas na etapa da reflexão e nas emoções apresentadas na etapa dos sentimentos.

2.3 Estrutura Clássica

Estudiosos da Retórica como Cícero e Quintiliano chamavam-na de dispositio. Apesar de ser uma estrutura pensada para uma realidade muito diferente da atual, o dispositio ainda pode ser útil, sobretudo em debates que prezem pela polidez típica dos clássicos.

Abaixo, as etapas do dispositio serão apresentadas em ordem cronológica, já adaptando algumas recomendações para o contexto dos debates competitivos.

Exordium: Apresentação do principal argumento e das informações mais relevantes para o discurso. No caso do primeiro orador da primeira defesa de um debate, essa também é a fase onde se deve trazer a definição dos termos.

Narratio: Humanização da situação. Nessa fase, o debatedor vai falar sobre as pessoas que estão envolvidas nas questões que estão sendo debatidas, é recomendável expor os vícios daqueles que estiverem sendo acusados ou as virtudes daqueles que estão sendo defendidos, afinal essa fase do discurso é fundamental para provocar sentimentos.

Divisio ou Partitio: Nesse momento, o orador vai expor seus argumentos secundários que não tiveram força suficiente para ser incluídos no exordium.

Confirmatio: Momento onde são fornecidas provas para as informações apresentadas no exordium, no narratio e no divisio. É recomendável citar fontes como pesquisas científicas, reportagens e evidências empíricas que agreguem credibilidade ao discurso.

Confutatio: Refutação de possíveis argumentos que tenham surgido como contraponto aos seus. Caso o orador em discurso seja o primeiro do debate, essa etapa pode ser reservada para antecipar e refutar previamente alguns dos argumentos mais óbvios que poderiam ser trazidos pelas outras bancadas.

Peroratio: Momento de conclusão que deve trazer um fechamento memorável para

que a plateia continue refletindo sobre o discurso mesmo depois que ele se encerre. Caso haja disponibilidade de tempo, é recomendável recapitular os principais argumentos antes da conclusão propriamente dita.

3. Exercitando o Uso de Estruturas

Estruturar discursos é um hábito. Uma vez que você começa, é difícil imaginar a atividade sem antes ter um objetivo central e etapas a seguir. A razão para isso é que estruturar fornece objetivos e metas, que vão inspirar suas decisões de estilo.

Uma boa forma de começar é usando as estruturas expostas neste capítulo. Convido você a estruturar seu próximo discurso. Aviso, desde já, que não será confortável, porém, a prática tornará a estrutura um raciocínio “pré-moldado” em sua memória.

Para atingir um nível avançado nessa, ou em qualquer outra técnica de discurso, é necessário exercitá-las discursando, mas em uma exposição oral existem preocupações com gesticulação, uso da voz e uma série de outras questões que podem fazer o orador se distrair das estruturas. Para treinar essas habilidades, em um momento inicial, é recomendável utilizá-las na construção de textos.

Uma forma de treinar a construção e identificação das etapas de uma estrutura é escrevê-las fora de ordem e depois encaixá-las para montar um contexto. Se a estrutura escolhida for a S.P.R.I, por exemplo, você pode pensar nas ideias centrais do discurso e depois escrever, em papéis separados cada uma das etapas, começando de trás para frente, ou seja, falando primeiro sobre as informações, depois a resposta, depois o problema e, por fim, a situação. Caso o texto esteja com seu sentido completo quando você ordenar as etapas na ordem correta, isso significa que você já tem domínio sobre a construção de cada momento de uma estrutura.

S.P.R.I

Situação	Referências
Problema	
Resolução	
Informações	

S.O.S.R.A

Situação	Referências
Observação	
Sentimentos	
Reflexão	
Ação	

Dispositio

<i>Exordium</i>	Referências
<i>Narratio</i>	
<i>Divisio ou Partitio</i>	
<i>Confirmatio</i>	
<i>Confutatio</i>	
<i>Peroratio</i>	

Escolha de Termos

Pedro Ângelo de Figueiredo Almeida Passos*

Nesse momento da leitura do manual, já deve estar claro que, para a construção de um discurso eficiente, a lógica é necessária, mas também é preciso ir além dela; não basta se voltar para as mentes da plateia, é preciso tocar seus corações ou, pelo menos, garantir que o uso de uma racionalidade acentuada não faça com que o público veja o orador como uma pessoa fria, o que causaria antipatia em relação às ideias que ele defende.

Para garantir o equilíbrio entre a transmissão categórica da tese e uma linguagem que seja carismática e atrativa para o público, esse capítulo vai refletir sobre o conceito de elocução, que é a habilidade de expressar ideias através de palavras, sempre levando em consideração, os pesos positivos e negativos que podem ser atribuídos a esses termos.

1. O Impacto Subjetivo das Palavras

Para um dicionário, palavras sinônimas sempre vão ter o mesmo significado. Contudo, de acordo com o contexto da frase ou mesmo com o contexto histórico e social da sua plateia, elas podem carregar bem mais informações do que o sentido original.

EXEMPLO 1: Se alguém usar a expressão "pátria amada" para se referir ao território brasileiro, qualquer pessoa que conheça o hino nacional vai entender que essa pessoa está falando do Brasil, mas a expressão trás uma carga de patriotismo que evidencia determinados posicionamentos e visões de mundo. O debatedor poderia se referir ao país pelo nome e isso não alteraria seu argumento, mas a escolha de palavras alterou a forma como o argumento vai ser visto.

EXEMPLO 2: Em um debate sobre a pobreza, é possível se referir a pessoas que não tem casa como "mendigos" ou usar uma expressões mais polida como "moradores de rua" e "pessoas em situação de rua". Por mais que essas expressões se refiram ao mesmo grupo de pessoas, o segundo caso

* Coordenador da Diretoria de Pesquisa do Instituto Brasileiro de Debates

transmite mais empatia. A expressão que o orador escolher não vai trazer novas informações sobre o grupo ao qual ele está se referindo, mas trás informações adicionais sobre ele.

Como visto nos exemplos, o texto traz mensagens objetivas, que, normalmente, são os conhecimentos e argumentos que seu idealizador escolheu transmitir, mas também possui pequenas mensagens subjetivas. Essas mensagens são informações adicionais sobre o orador e suas intenções, que podem ser percebidas através de uma análise do palavreado que ele escolheu.

Os métodos de elocução ensinados nesse capítulo vão permitir que as mensagens subjetivas sirvam para dar ainda mais força ao posicionamento do orador.

2. A Escolha de Palavras-Chave

A ideia de um discurso decorado onde o orador teve a possibilidade de refletir sobre cada palavra pode ser tentadora, mas a natureza dos debates competitivos faz com que esses tipos de apresentação sejam trabalhosos. É desaconselhado proceder dessa forma.

A melhor forma de garantir que uma fala terá a mensagem objetiva e as mensagens subjetivas transmitidas de acordo com o apuro do debatedor, é através da escolha de palavras-chave. Elas devem ser selecionadas no período de preparação e é sensato, mas não obrigatório, refletir sobre o momento do discurso em que elas serão empregadas quando estiver montando uma das estruturas propostas no capítulo sobre o assunto.

Há quem argumente em prol do uso de alguns sinônimos, desde que, esses sejam selecionados com base em critérios tão rígidos quanto o termo original. Os motivos para tal foram explicitados nas reflexões de Bernard Meyer quando ele afirma que¹:

"Identificadas as palavras-chave, para que haja melhor entendimento de seu conteúdo e suas implicações, não é ocioso procurar o máximo de sinônimos: por um lado, só esse trabalho já pode esclarecer certos conceitos; por outro, pode prestar serviços na hora da redação, propiciando meios de evitar repetições".

3. Adaptação ao Público

A escolha de palavras-chave é o primeiro passo para um discurso contundente, mas para que se atinja o máximo do potencial, é necessário adaptar o estilo da fala do orador ao público. Quando nos referimos à estilo, estamos falando de cada pequeno aspecto, tanto da oratória quanto da construção argumentativa, que compõe o tom de um discurso.

É possível transmitir os mesmos conhecimentos de uma forma mais solene ou mais descontraída, ou ainda convencer diferentes plateias a adotarem uma mesma tese, usando um tom mais fervoroso, sereno ou que esteja mais adequado aos anseios do público.

¹ MEYER, Bernard. A arte de Argumentar, p. 41.

É evidente que em cada um desses casos haverá mudanças no tom de voz e na gesticulação, mas como já foi explicitado ao longo do manual, a oratória é a forma como seu corpo concorda com o que você está dizendo; para que a mudança na expressão não seja percebida com estranhamento, também é necessário que haja uma mudança no palavreado.

O primeiro passo para decidir quais são os termos mais sensatos a serem adotados é observar as características da sua plateia. Abaixo estão listados alguns parâmetros importantes.

3.1. GRAU DE FORMALIDADE: A formalidade está presente na organização do discurso e na educação e reverência que serão usadas para se referir aos demais interlocutores, mesmo que eles se oponham ao debatedor.

Na realidade dos debates competitivos, discursos formais são sempre recomendáveis, mas em algumas ocasiões, o excesso de compostura pode criar um afastamento entre o orador e a forma como as pessoas se comportam no cotidiano, podendo despertar antipatia em quem está assistindo a apresentação.

Um dos maiores riscos ao adotar um palavreado formal que não seja natural para aquele que está discursando, é o de cair na informalidade ao longo do discurso e deixar o contraste evidente. No geral, é recomendável que o debatedor não se distancie muito da formalidade que ele usa no cotidiano, desde que a educação e a polidez se mantenham presentes.

Existe ainda a possibilidade de que uma apresentação seja intencionalmente informal, usando gírias e expressões populares para que o público perceba o orador como um dos seus. Isso só é recomendável se houver um domínio natural desse vocabulário, afinal caso o público perceba que o palavreado do orador está sendo simulado, isso pode fazer com que ele caia em descrédito.

Também é importante notar que o excesso de informalidade, por si só, pode fazer com que algumas pessoas questionem a credibilidade do palestrante; essa técnica deve ser usada com parcimônia.

3.2. AFINIDADES IDEOLÓGICAS: O termo “ideologia” é usado aqui para se referir a conjuntos de ideias que podem estar na esfera política, religiosa ou cultural.

Se você percebe que seus espectadores, em maioria, compartilham um determinado ideário, é sensato não o confrontar diretamente. Se for necessário convencê-los de algo que se opõe a suas crenças, é interessante evitar termos que sejam estigmatizados.

Caso sua tese seja fruto de uma ideologia que se opõe à vigente, apresente a tese sem dizer o nome da ideologia, isso permitirá que os argumentos sejam conhecidos antes de serem rotulados.

Nesse tipo de ocasião, pode ser tentador fazer uso de termos típicos da ideologia local, mas é fundamental lembrar que a plateia pode dominar o palavreado melhor do que o próprio debatedor. Isso faz com que eles tenham facilidade em perceber usos inadequados de termos com os quais o orador não está familiarizado.

3.3. *CONHECIMENTO PREVIO SOBRE O ASSUNTO*: O uso de termos científicos ou de um vocabulário mais técnico tem a dupla utilidade de mostrar para o auditório que o palestrante conhece o assunto e poupar tempo, trocando a explicação de um conceito pelo uso de uma única palavra.

Ainda assim, é necessário que haja uma reflexão mais profunda antes da adoção desse tipo de vocabulário, pois se uma parcela do público for leiga no assunto, eles vão ter dificuldades em compreender os argumentos e conhecimentos que estão sendo transmitidos.

Expressões rebuscadas tem suas vantagens, mas só devem ser utilizadas por oradores que conheçam seu público e saibam que ele vai entender o que está sendo dito. Mesmo nesses casos, é fundamental que os conceitos centrais da tese sejam explicados detalhadamente para garantir que ela será entendida.

4. Exercícios

1) Elabore um discurso com o uso de palavras-chave. Mostre esse discurso para sua dupla e peça que tente identificar quais termos você elegeu. Em seguida, troquem as funções para que ambos exercitem a aplicação de palavras-chave de uma forma que seja marcante para o público.

2) Escolha um texto de sua autoria ou de terceiros e adapte ele para um público diferente. Essa adaptação pode acontecer através de texto escrito ou discurso, o importante é treinar a adequação de uma ideia a diferentes públicos.

Capítulo VI

Memória

Nadja Ponte Nogueira
Eugênio Corassa

Parte 1 - TÉCNICAS DE MEMORIZAÇÃO E ORIENTAÇÕES PARA O DEBATEDOR

Muitos debatedores, ao começarem sua jornada pelo universo dos torneios de debates competitivos, sejam eles de ordem regional/nacional ou locais de suas universidades ou sociedades, encaram um problema grave: como lembrar do discurso para proferi-lo depois em apenas sete minutos, sem titubear ou esquecer as partes importantes? Ora, como em toda atividade, é preciso oferecer algumas orientações e alertar o leitor de que apenas é possível alcançar o domínio de algumas técnicas pela prática constante e dedicada¹. Para isso, ofereceremos nos parágrafos que se seguem algumas dicas, técnicas e orientações para utilizar melhor a sua memória ao preparar o seu discurso e ao debater.

Antes de tudo, é preciso enfatizar que aqui não se trata de memorizar todo o discurso, palavra por palavra, pois tal técnica não é tão efetiva e pode prejudicar a espontaneidade e vivacidade daquele que apresenta², bem como pode resultar em alguns erros graves para o iniciante, como não interagir com os outros discursos – seja para criticar ou acrescentar algo –. Algumas pessoas, porém, tem a capacidade de memorizar discursos com extrema facilidade, sem perder nenhuma palavra ou expressão, e mesmo sem perder aquele brilho nos olhos de quem fala com prazer e com naturalidade, mas é preciso que o debatedor iniciante que lê esse capítulo não se fie nisso.

Dessa forma, a primeira dica é sempre ter consigo folhas de papel para anotações, que serão feitas na hora da preparação ou mesmo durante o debate, bem como é aconselhável levar consigo as suas anotações de estudo (é comum em alguns torneios ver alguns debatedores portando pequenas apostilas com argumentos e informações relevantes sobre temas chave que podem vir a ser debatidos no decorrer do evento).

Em alguns manuais de oratória, recomenda-se levar menos papéis, pois o uso

¹ POLITO, 2008, p. 44.

² POLITO; POLITO, 2015.

excessivo de notas pode passar falta de confiança e domínio do tema³, então é indicado levar o necessário, apenas o que se irá utilizar (no caso do whip – aquele que encerra o debate de ambos os lados –, essa regra é mais flexível, pois precisam anotar mais, porém nos debruçaremos sobre essa questão depois). Dito isso, podemos passar ao tratamento da memória propriamente dito.

É necessário atentar para o que se dá o nome de ligações no texto, é preciso estabelecer conexões que nos auxiliem a lembrar do nosso raciocínio, daquele discurso que pretendemos abordar⁴. Além disso, concatenar ideias produz grande interesse naqueles que nos assistem, pois cria a expectativa da plateia em saber o que vem adiante, como os fatos se darão⁵.

Para isso, o que se pode fazer é anotar algumas palavras-chave dos discursos em uma folha de papel, palavras essas que representam algumas ideias que precisam aparecer em nosso discurso⁶. Essas palavras-chave também serão enfatizadas no discurso, demonstrando uma concatenação de ideias e um fio de pensamento claro⁷ (não se pode esquecer, também, de anotar algumas informações sobre os discursos precedentes para trazer durante o seu texto, especialmente quando se tratar de uma refutação ao discurso do debatedor de outra bancada).

O recomendável é fazer pequenas anotações e delinear quais são as ideias centrais de seu discurso, lembrando que os capítulos desse livro são complementares, as quais você poderá consultar na hora que for à tribuna⁸. A técnica de memória mais comum entre alguns competidores de campeonatos de memorização, por sua vez, é a técnica do “palácio da memória”, que consiste em estabelecer alguns loci, alguns locais, como uma sala de aula, um armário, e associá-los a algo que se quer recordar e também é comum utilizar alguma emoção ou algum estímulo como cheiro ou som para lembrar de algo⁹.

É importante para o debatedor buscar a técnica que mais lhe for benéfica, e o que apresentamos aqui são apenas algumas orientações para aqueles que iniciam sua trajetória no mundo dos debates, não sendo, de maneira alguma, obrigatórias. Acreditamos, no entanto, que ter consigo suas anotações e escrever algumas palavras-chave pode ser muito útil para não esquecer o que se busca dizer, lembrando que qualquer um, até um orador experiente, pode sofrer com o “branco”¹⁰. Caso seja necessário, é possível até olhar para o papel para recuperar o fio do pensamento, porém sem que se mantenha o olhar fixado nas

³ POLITO; POLITO, 2015.

⁴ POLITO; POLITO, 2015.

⁵ POLITO; POLITO, 2015.

⁶ LORAYNE; LUCAS, 1974, p. 32.

⁷ LORAYNE; LUCAS, 1974, p. 32.

⁸ POLITO – OLHAR COM CUIDADO.

⁹ DEVLIN, Hannah. Ancient technique can dramatically improve memory, research suggests. Disponível em <<https://www.theguardian.com/science/2017/mar/08/ancient-technique-can-dramatically-improve-memory-research-suggests-memory-palace>>. Acesso em 10 de maio de 2018.

¹⁰ POLITO, Reinaldo. Não fale de improviso um discurso escrito sem ter ensaiado muito bem antes. Disponível em <<https://economia.uol.com.br/blogs-e-colunas/coluna/reinaldo-polito/2017/10/31/preparacao-metodos-treinamento-falar-em-publico.htm>>. Acesso em 10 de maio de 2018. 11 POLITO, 2008, p. 166.

anotações o tempo todo de seu discurso¹¹. No caso do whip, lembrando que esta posição tem o dever de fechar o debate¹², a dica é anotar o que é central de cada um dos discursos anteriores, e tentar delinear como foi o debate, encontrar a linha central da discussão.

Não se deve anotar tudo e repetir quando tomar a tribuna, mas perceber quais são os argumentos centrais nos discursos antecedentes, e é preciso ter atenção para reconhecer quais os embates argumentativos, quais os argumentos que entraram em confronto durante o debate. Existem, dessa forma, duas possibilidades de fazer um discurso de whip, a de citações indiretas ou de citações diretas¹³, sendo que no segundo caso apontamos quem disse cada coisa e no primeiro apontamos as ideias centrais de cada bancada, dado que, pelo treino contínuo, o debatedor irá se aproximar de um dos dois tipos, o que lhe for preferível.

Parte 2 - MEMORABILIDADE

Memorabilidade refere-se ao quanto a plateia lembra do discurso que você proferiu. Um discurso memorável é aquele que, mesmo com o passar do tempo, os ouvintes recordam-se das palavras.

Para tornar seu discurso memorável, sugerimos os seguintes artifícios: (1) clareza e estruturação; (2) limpeza e objetividade; (3) concretude; (4) uso de pathos.

Clareza e estruturação.

Falar é diferente de escrever. É comum encontrarmos textos nos quais o autor não se preocupou em expor a estrutura que usou. Isso não atrapalha tanto o leitor, que pode avançar e regressar o quanto quiser. Além disso, se não compreendemos algo, podemos voltar um parágrafo, tomar tempo para raciocinar e “pegar a ideia”. Por outro lado, quando escutamos um discurso, não possuímos esses artifícios: não podemos voltar trinta segundos para revisar e digerir as ideias do orador.

Assim sendo, uma maneira de investir na memorabilidade de seu discurso é começar pela exposição do “sumário” da sua fala. Pelo menos apresentar os contornos essenciais do seu raciocínio, para que a plateia consiga acompanhá-lo.

Seguindo a mesma ideia, tenha uma estrutura planejada para seu discurso e siga-a, assinalando a transição de um argumento para outro. Indique com a oratória (uso da voz, gesticulação...) a sucessão de um argumento para outro.

Mais uma vez, assinalo a diferença entre escrita e fala: quanto lemos, observamos visualmente ou taticamente o fim de uma frase e o começo de outra; quando assistimos ou escutamos um discurso, percebemos o fim de um ponto e o começo de outro por meio de

¹¹ POLITO, 2008, p. 166.

¹² INSTITUTO BRASILEIRO DE DEBATES. Disponível em < http://ibdebates.org/site/docs/Guia_Estudios_2017.pdf>.

¹³ INSTITUTO BRASILEIRO DE DEBATES. Disponível em < http://ibdebates.org/site/docs/Manual_regras_2017.pdf>.

pausas, de conectivos, observando a voz e a gesticulação.

Em outras palavras, alie a estrutura escolhida para seu discurso com a oratória adequada para tal.

Limpeza e objetividade

É comum assistirmos debates em que o orador “enterra” suas ideias. Em outros termos, ele fala muito, porém diz pouco, e a plateia se pergunta “afinal, qual era o ponto?”.

Para que um discurso seja memorável, sintetize suas ideias principais e enuncie-as de forma limpa e objetiva. De nada adianta sete minutos de discurso se sua plateia é incapaz de enumerar seus argumentos com facilidade.

Proponho o seguinte exercício: sintetize cada um dos seus pontos principais em vinte palavras ou menos e questione se as frases que você escreveu expressam de forma precisa e sintética suas ideias. O exercício só é eficiente se você escrever frases completas, não tópicos e palavras soltas.

Ainda na lógica de limpeza, livre-se de palavras desnecessárias que não realmente possuem utilidade dentro da sua fala. Excessos de advérbios e adjetivos tendem a poluir um discurso e torna-lo confuso, dificultando sua compreensão.

Na mesma linha, evite palavras que não transmitem informação, como “substancialmente”, “consideravelmente”, “justamente”, “exatamente”. No fundo, esses termos não transmitem informação. Não dizem se é muito ou pouco, se é relevante ou não. Além de atrapalharem a fluidez do raciocínio.

Concretude

Quando dizemos concretude, nos referimos a conceitos que, por serem muito abstratos, são difíceis de serem visualizados.

Em outras palavras, é mais fácil apegar-se a ideia de uma maçã caindo que a ideia de uma força invisível proveniente de corpo celeste. Em verdade, não foi Newton quem concebeu a metáfora da maçã, foi Voltaire. O filósofo traduziu as ideias abstratas de Newton em uma imagem memorável, tanto que, séculos depois, ainda conectamos a teoria a imagem criada por Voltaire.

Dessa forma, trazer o raciocínio “para o chão”, e traduzi-lo em algo que possa ser visualizado ajuda os ouvintes a lembrarem-se de suas ideias.

O uso de pathos.

Pathos é um conceito que já foi abordado algumas vezes neste manual, pelo fato de compor uma parte importante da teoria do discurso. Porém, para além de Aristóteles, queremos enfatizar outro aspecto desse raciocínio.

Pathos é o meio de convencimento delineado por Aristóteles que “apaixona” a plateia. Em outros termos, convidamos a plateia a não só escutar nossas palavras, mas entrar no

mundo do nosso discurso. Não se trata mais apenas de compreender o argumento, mas de experimentá-lo.

Aprender Pathos significa em grande parte construir imagens na cabeça dos ouvintes. Convidá-los a imaginar consigo: memórias boas, medos, momentos de insegurança, cheiros e sensações.

A razão pela qual isso torna seu discurso mais memorável é porque ativa áreas acessórias do cérebro. Enquanto um discurso plenamente racional estimula uma porção reservada do cérebro, um discurso que envolve o imaginário e as sensações de uma pessoa ativa a memória, a sensação de prazer ou medo. Por isso, a plateia não apenas escuta, mas experimenta o discurso.

Sugiro que teste essa proposta. Em seu próximo discurso, escolha um de seus argumentos e pareie com uma emoção que combine com ele. Suponhamos um debate sobre encarceramento; seria interessante que a plateia imaginasse a sensação de confinamento. Relate um filme, um poema, um livro que evoque essa sensação. Por certo, o argumento será mais convincente e memorável.

REFERÊNCIAS

DEVLIN, Hannah. Ancient technique can dramatically improve memory, research suggests. Disponível em <<https://www.theguardian.com/science/2017/mar/08/ancient-technique-can-dramatically-improve-memory-research-suggests-memory-palace>>. Acesso em 10 de maio de 2018.

INSTITUTO BRASILEIRO DE DEBATES. Guia de Estudos. Debate Competitivo. Disponível em <http://ibdebates.org/site/docs/Guia_Estudos_2017.pdf>. Acesso em 10 de maio de 2018.

INSTITUTO BRASILEIRO DE DEBATES. MANUAL DE REGRAS: Modelo Parlibrasil de Debates. Disponível em http://ibdebates.org/site/docs/Manual_regras_2017.pdf. Acesso em 10 de maio de 2018.

LORAYNE, Harry; LUCAS, Jerry. The Memory Book: The Classic Guide to Improving Your Memory at Work, at School, and at Play. Estados Unidos, New York: Ballantine Books, 1974.

POLITO, Rachel; POLITO, Reinaldo. 29 minutos para falar bem em público [recurso eletrônico]. Rio de Janeiro : Sextante, 2015.

POLITO, Reinaldo. Oratória para advogados e estudantes de Direito. São Paulo : Saraiva, 2008.

POLITO, Reinaldo. Não fale de improviso um discurso escrito sem ter ensaiado

muito bem antes. Disponível em <<https://economia.uol.com.br/blogs-e-colunas/coluna/reinaldo-polito/2017/10/31/preparacao-metodos-treinamento-falar-em-publico.htm>>. Acesso em 10 de maio de 2018.

Capítulo VII

"Pronuntiatio" ou Performance

Eugênio Delmaestro Corassa¹

INTRODUÇÃO

Como uma partitura sem uma orquestra para executá-la e sem um maestro para regê-la ou uma peça de teatro sem bons atores para interpretar os papéis no palco, um bom discurso escrito sem um bom intérprete é apenas uma folha de papel. Esse discurso, assim como uma peça de teatro mal executada, é incapaz de chamar a atenção e perecerá pois não será absolvida por sua audiência.

O leitor atento já deve ter percebido, no decorrer deste livro, que para passar uma mensagem, executar um discurso e debater não basta apenas subir à tribuna, não basta apenas tomar um microfone e ter a coragem de falar em público. É preciso que o orador utilize de diversas técnicas para estruturar seu discurso, para que possa alcançar o público da melhor maneira possível, fazendo uso das já expostas nos capítulos anteriores, como as de construção argumentativa, escolha de vocabulário e organização de ideias.

Não basta, porém, apenas produzir uma mensagem com base nessas orientações – dotada de conteúdo – para se tornar um bom orador. Mais do que isso, é importante saber expor aquilo que se quer falar, saber transformar algo que está em nosso interior como conexões de pensamento em um discurso que seja capaz de capturar a atenção do ouvinte, e que seja capaz de convencê-lo a respeito de alguma ideia.

Para isso, tomaremos daquilo que o orador romano Cícero chama de pronuntiatio, que pode ser traduzido para o português como performance, que também dá nome a este capítulo, sendo imprescindível para quem queira debater ou já debata e busca dominar a oratória.

Em Roma, um orador precisava ter as qualidades de um bom ator, e para isso estudava categorias como o movimento do corpo, os gestos, a postura². Nessa medida, performance seria o controle do corpo e da voz para explicar uma ideia, tendo em vista sua audiência, e

¹ Graduando em Direito pela Universidade Federal de Minas Gerais. Membro da Diretoria de Pesquisa do Instituto Brasileiro de Debates.

² HERRICK, 2005, p. 99

era comum em Roma oradores levarem isso ao extremo, até rasgando suas togas para expor feridas de batalha³.

Em suma, o que extrairemos disso é que o debatedor precisa dominar o seu próprio corpo, incluso a voz e os gestos, para, além de seu discurso ter um bom conteúdo, possa torna-lo agradável e convidativo aos ouvidos de sua plateia. De todo modo que não adianta apenas falar se não for possível captar a atenção do ouvinte.

O corpo é uma fonte infinita de informações, e cada gesto, cada palavra, cada movimento ou expressão facial executada pelo nosso interlocutor é por nós recebida como uma informação a ser interpretada por nosso cérebro⁴. Cada um desses pequenos detalhes é absorvido a partir de nossa impressão a todo segundo, mesmo que não possamos perceber isso.

Podemos reconhecer isso até mesmo em uma conversa informal, pois quando questionamos um amigo sobre uma música de sua preferência ou um assunto de seu interesse logo veremos sua postura e seu tom de voz se converterem em um conjunto amigável e receptivo, que corresponde ao teor e ao objeto de nossa conversa. Da mesma forma ocorre se o questionarmos sobre um assunto delicado ou sobre uma questão controversa, ao que veremos sua postura menos receptiva, até mesmo os braços cruzados de quem não quer discutir um determinado tema.

A escolha de determinadas posturas, ou do volume da voz influenciam, assim, na forma como a nossa mensagem é recebida e em como o nosso ouvinte nos enxerga, pois os braços cruzados podem representar um distanciamento de nosso interlocutor e dificuldade em receber as ideias adversas.

Dessa forma, o capítulo que o leitor tem em mãos tratará, essencialmente, sobre os elementos destacados pelo célebre pensador romano Cícero, divididos em seções para que sejam melhor explanados, são eles: o corpo (aqui inclusos a postura, o posicionamento corporal na sala e a forma de respirar adequada); a voz (aqui inclusos o volume da voz, as pausas, a emoção que deixamos transparecer nas palavras e a dicção); e, por fim, os gestos (aqui inclusos os gestos para enfatizar algo, os gestos inadequados em um discurso e o uso de objetos durante o discurso, como canetas e microfones).

Primeiro, iremos instruir o orador a respeito das regras dos debates competitivos. Em seguida, abordaremos a forma adequada de manejar a postura e o corpo em um debate, na hora do discurso. Em terceiro lugar, observaremos como a voz influencia em nossa mensagem e detalharemos como aproveitar da melhor forma possível a voz para enriquecer o discurso, com pausas e emoções adequadas para envolver o ouvinte. Por fim, detalharemos como o debatedor pode se valer de seu gestual, sempre buscando a harmonia com os elementos das outras seções, para ilustrar aquilo que quer dizer. Além disso, daremos dicas de pequenos exercícios (que devem ser praticados) para a preparação tanto a longo prazo quando para curto prazo, antes do debate em si.

³ Ibidem, p. 99

⁴ PIERRE WEIL, 2003.

1. DEFINIÇÃO E REGRAS

Em primeiro lugar, precisamos definir um conceito para a performance e delinear como as regras dos debates competitivos no Brasil a recepcionam. Os cânones da Retórica, apresentados neste livro, devem ser dominados em conjunto e de forma equânime, pois de nada adianta saber pensar e estruturar um discurso ou um argumento se não for possível transformar o pensamento em expressão.

Para isso, trabalharemos com o cânone da *pronuntiatio*, explicitada nas regras como domínio do corpo e da voz, que influenciam na recepção do discurso do debatedor e, conseqüentemente, em sua nota. Não se trata, no entanto, de punir com excesso aqueles que não conseguem transformar seus argumentos em uma performance, mas de entender que um discurso melhor explanado tem um poder maior de convencimento sobre os jurados.

O que o “adjudicador” (julgador) deve esperar do debatedor está exposto nas regras, e é necessário que este consiga capturar sua atenção, convencê-lo de seu ponto de vista e vender a estratégia de sua bancada, seja ela de defesa ou de oposição da moção.

Constantin Stanislavski, grande diretor e teatrólogo russo, alertava seus alunos e atores para o fato de que uma performance mal executada e pífia corresponde à inquietação na plateia, à pessoas se remexendo em seus assentos e, finalmente, à desatenção⁵. Nos debates competitivos não é muito diferente, dado que um discurso monótono, rápido ou em que o debatedor esteja visivelmente abalado, será alvo de penalizações.

Por outro lado, um excelente debatedor sabe utilizar de estratégias performativas para conquistar sua plateia, sabendo enfatizar, passar emoção para os ouvintes. Dessa forma, ele é capaz de ilustrar um argumento e chamar a atenção do público para sua defesa.

Nos manuais expostos na plataforma online do Instituto Brasileiro de Debates, expõe-se que não buscamos uma forma padrão para todos os discursos, porém elementos de estilo e forma escolhidos pelo debatedor devem ser adequados a uma técnica dos debates competitivos para conquistar seus ouvintes⁶.

Para que se possa imaginar a adjudicação e adaptar o uso do corpo, da voz e dos gestos ao decorrer do debate, é interessante estabelecer uma escala de 1 a 10 no uso desses fundamentos (escala crescente de intensidade), em que será preferível manter-se entre os números 3 e 7. Para tal escala, indicaremos um espectro de coisas em cada seção que podem ser utilizados para formar um padrão para que se possa estabelecer qual a média adequada do uso de cada um dos três elementos destacados em um debate.

2. O USO DO CORPO

Vamos, primeiro, ao corpo, de onde tudo parte no que diz respeito à performance, para tratarmos do posicionamento do corpo, da postura, do contato visual, da respiração e das expressões faciais.

⁵ STANISLAVSKI, 2006.

⁶ INSTITUTO BRASILEIRO DE DEBATES-A; INSTITUTO BRASILEIRO DE DEBATES-B.

Já o leitor deve ter noção de que não se pode voltar as costas ao público, algo que sequer faria sentido e seria como dar as costas a um interlocutor em uma conversa informal. Devemos, porém, ir além e perceber que os erros cometidos pelos debatedores causam tanto impacto negativo quanto dar as costas a alguém, pois dificultam a compreensão da mensagem, demonstram nervosismo e contradizem o teor da própria mensagem.

2.1 Postura

Para isso, os primeiros elementos a serem destacados são a postura e o posicionamento do corpo. O leitor deverá sempre se posicionar de frente para sua audiência, com as pernas dispostas de forma a balancear seu peso, ligeiramente distantes uma da outra, e com uma postura reta, evitando curvar a coluna.

Caso o debatedor mude seu ponto de contato com a audiência, olhe para outro lado, sua postura deve acompanhá-lo, visto que não se pode apenas virar a cabeça a todos os momentos. Além disso, como observam Pierre Weil e Roland Tompakow⁷, algumas posturas nos oferecem informações que compõem nosso discurso. Uma postura com o peito estufado e a cabeça direcionada ao céu demonstra um ar de superioridade; enquanto um tórax pronunciado a frente e braços cruzados, ou com as palmas das mãos voltadas ao ouvinte, indicam desconforto e “fecham” o orador ao ouvinte⁸.

Por fim, as dicas de exercícios para corrigir erros de postura consistem em praticar debatendo ou mesmo falando em público, tendo em mente manter-se firme, bem posicionado, além de prestar atenção à sua postura a todos os momentos.

O debatedor deve evitar uma postura estática – ficar parado em apenas um ponto como uma árvore plantada ao solo -, exceto quando se trata de um púlpito ou palanque, em que é melhor manter-se no mesmo local durante todo o discurso.

O recomendável é caminhar, na medida do possível, durante um debate, escolhendo outros pontos do palco para ficar durante algum tempo para depois retomar outro ponto, sem que isso se torne uma corrida em volta da mesa em que o debatedor deixou suas anotações.

Não se trata de correr ao longo da sala, mas de alternar a direção do debate e movimentar o corpo, caminhando para demonstrar calma, aproveitando cada movimento do pé e da perna, de acordo com seu próprio tempo e sua própria constância, que também serão importantes para a execução dos gestos.

A locomoção é adequada quando se queira mudar o foco de atenção ou até aproximar-se de alguma das bancadas, e o professor Reinaldo Polito aconselha a andar com um objetivo definido, pois do contrário também se transpõe insegurança⁹. Quando escolher retornar ao ponto inicial e estacionar, é preciso, assim, distribuir o peso do corpo de forma adequada, sobre as duas pernas, encontrando o equilíbrio novamente¹⁰.

⁷ WEIL, Pierre; TOMPAKOW, Roland, 2003.

⁸ Ibidem.

⁹ POLITO, 2006, p. 110.

¹⁰ Ibidem, p. 109.

2.2 Olhar

Esses elementos estão diretamente relacionados com outro elemento dessa seção: o olhar ou contato visual com a plateia. Fora dos clichês que afirmam serem os olhos as janelas da alma, entre outras tantas coisas, eles são a arma do debatedor para se relacionar com sua plateia, capazes de demonstrar à plateia que o debatedor está atento a cada um dos ouvintes e espera deles a atenção adequada para entenderem sua mensagem. Para utilizar o contato visual, é preciso estabelecer alguns pontos na plateia para os quais se possa olhar, de preferência um na frente, um à direita e outro à esquerda, aos quais serão direcionados os olhares durante o discurso.

A escolha por esses pontos importa em conseguir alcançar toda a sua plateia, além de possibilitar que todos sejam reconhecidos pelo debatedor. Embora em um momento de dificuldade pode ser interessante procurar um olhar amigo, mesmo da dupla que acompanha o debatedor, para criar confiança. Evite, porém, dirigir o olhar a uma única pessoa por períodos prolongados, pois isso pode causar intimidação, como uma mãe ou um pai que pede que o filho lhe olhe nos olhos para falar a verdade ou receber um sermão de seus pais.

O debatedor deve conseguir olhar para toda a sua plateia, mudando de vez em quando de um desses pontos fixos para outro, mas não de forma mecânica como um limpador de pará-brisas que vai de um lado a outro para depois retornar, mas de forma natural, pronto a surpreender a plateia com o olhar.

Um olhar disperso, direcionado ao chão ou ao teto, por sua vez, demonstra nervosismo, desespero, impaciência ou até mesmo medo. O debatedor, entretanto, deve buscar a credibilidade e transparecer a calma, criando em seu público confiança com relação àquilo que diz, e a ausência de contato visual pode atrapalhar isso.

2.3 Respiração

A respiração, por sua vez, que também poderia estar associada à seção da voz, é necessária tanto para estabelecer uma postura correta quanto para falar, pois sem uma postura correta não adianta ter a voz mais grave ou mais poderosa do mundo que não fará diferença alguma.

A recomendação de Reinaldo Polito é que se respire com a região abdominal, como fazem as pessoas durante o sono, e o exercício recomendado é: ficar em pé; distribuir o peso de forma adequada; posicionar a cabeça como se estivesse equilibrando um livro; colocar suas mãos sobre o abdômen; e acompanhar a respiração (ao inspirar o abdômen se eleva, e deverá estar contraído ao apoiar a emissão)¹¹.

2.4 Fisionomia

Finalmente, o último aspecto é a fisionomia, ou expressão corporal, relacionado

¹¹ Ibidem, p. 50.

diretamente ao corpo, afinal ela é capaz de indicar nossos sentimentos, e como já dissemos, o corpo fala a todo instante. O debatedor tem que confirmar seu discurso com seu semblante, pois um semblante triste não é adequado a um tema alegre, ou vice-versa.

Nossa fisionomia pode demonstrar alegria, tristeza, ódio, ou quaisquer sentimentos que quisermos apresentar, porém devemos tomar cuidado para que a nossa fisionomia não seja a contradição de nossa mensagem¹². A dica do professor de oratória Reinaldo Polito é gravar suas apresentações, seus discursos, e perceber se a sua fisionomia está de acordo com a mensagem que você quer passar, caso não seja assim, é preciso corrigi-la¹³.

Em nossa escala, o número 1 está para a pessoa que fica plantada ao solo, sem se mover, encurvada, e olha para baixo. O número 10, por sua vez, é aquele debatedor que caminha de forma incessante, sem nenhum objetivo, mostra o peito estufado qual fosse um pavão e olha de um lado a outro da sala como um limpador de pará-brisas de um automóvel. O leitor, debatedor por excelência, deve buscar a média desses elementos, situando-se entre o número 3 e o número 7, encontrando seu equilíbrio ao caminhar, encontrar uma postura adequada e olhar para sua plateia.

3. A VOZ

Passemos, agora, à voz, de igual importância ou até de maior importância que a seção anterior, pois sem a voz nada há, sequer há linguagem e comunicação. O que abordaremos nessa seção são os fundamentos que compõem a voz de um debatedor, tais como o controle do volume da voz, a dicção, a emoção que é transmitida pela voz e as pausas, adequadas para dar ênfase, respirar e até fazer o ouvinte refletir.

Além disso, esta seção apresentará exercícios que, com a prática, ajudarão a dar naturalidade no falar do debatedor, pois não adianta atentar para esta seção e tornar nossa voz algo mecânico.

3.1 Sotaque

De início, há um tópico que exige nossa atenção: a questão do sotaque, pois o Brasil é composto de diversas regiões, diferentes tanto no clima quanto na cultura, e cada uma delas desenvolveu uma peculiaridade no trato da língua portuguesa trazida na colonização.

Alguns povos costumam pronunciar com mais ênfase algumas consoantes, como os cariocas e os paulistas, enquanto o mineiro tem um jeito próprio de falar e, por vezes, retira algumas consoantes e sílabas das palavras ao falar.

Não é nosso objetivo, porém, criar um debatedor padrão e elegeer um sotaque que deve ser seguido por todos, mas é preciso estar atento ao mesmo para, em certos casos, suavizá-lo.

Não é o caso de eliminar o sotaque, visto que isso contribuiria para retirar a

¹² Ibidem, p. 110.

¹³ Ibidem, p. 110.

naturalidade do debatedor.

O professor Reinaldo Polito elenca alguns fatores que devem ser analisados pelo orador, são eles: a compreensão da pronúncia pelos ouvintes; o efeito da avaliação dos ouvintes (envolve saber para quem se fala, de modo a modular a voz para que a mensagem seja bem recebida); e a possibilidade de resistência da plateia ao sotaque (o que aqui não convém, pois o objetivo dos torneios e dos debates competitivos é promover o contato entre as pessoas, entre as culturas e entre as regiões).

Caso ocorra algum dos problemas dos dois primeiros quesitos apresentados, pode ser o caso de alterar o sotaque conforme a plateia, prezando, acima de tudo, pela naturalidade¹⁴. No entanto, caso seu sotaque faça parte de sua personalidade, ou mesmo ele seja um fator de identificação com seus familiares e com sua região de origem, é aconselhável mantê-lo¹⁵.

O método para analisar o sotaque é conversar com familiares e amigos, além de analisar sua voz ao conversar sozinho em casa – algo que nos dá liberdade e nos desinibe -, e verificar se ele dificulta a compreensão de seu discurso.

É possível que o sotaque venha até auxiliar o orador e criar uma identificação com sua região natal; mas é preciso tomar cuidado quando as idiosincrasias e peculiaridades do sotaque atrapalharem a comunicação.

3.2 *Dicção*

Logo, exposta a questão, precisamos lidar com a dicção, fator responsável por dar credibilidade ao orador e possibilitar o entendimento de seu discurso pela plateia¹⁶. Sobre isso, o diretor russo Constantin Stanislavski nos diz que:

Não basta que o próprio ator sinta prazer com o som de sua fala, ele deve também tornar possível ao público presente no teatro ouvir e compreender o que quer que mereça sua atenção. As palavras e a entonação das palavras devem chegar aos seus ouvidos sem esforço (STANISLAVSKI, 2006, P. 128).

Ora, ainda que o autor esteja tratando de um ator, a compreensão da plateia é essencial para o debatedor, e não é possível alcançá-la sem uma boa dicção. É preciso delinear nosso discurso, ter controle sobre cada palavra, sobre cada letra, sobre cada sílaba¹⁷.

O primeiro passo é identificar problemas na pronúncia de sons, letras ou sílabas das palavras, para em seguida articular a pronúncia de forma a contornar tais problemas. Para identificá-los, é recomendado gravar um discurso, conversar com amigos ou familiares e ouvir sua voz ao conversar sozinho em sua casa.

Assim, a solução, conforme apresenta o professor Polito, é pôr um obstáculo na boca (pode ser um lápis ou um pedaço de rolha cortado como fatia) e ler um texto, buscando articular as palavras da melhor forma possível. O obstáculo deve ser apenas colocado entre

¹⁴ Ibidem, p. 68.

¹⁵ Ibidem, p. 69

¹⁶ Ibidem, p. 53

¹⁷ STANISLAVSKI, 2006, p. 131.

os dentes, e deve-se evitar força excessiva para não causar uma fratura em um dente¹⁸. É preciso treinar até alcançar a pronúncia correta, até que seja possível pronunciar as palavras com a melhor dicção e com naturalidade.

3.3 Volume

Junto a isso, outro fator importante para a recepção da mensagem pelo ouvinte é volume da voz, que consiste na altura da voz do debatedor, a qual deve ser modulada a depender do local. No tocante a isso, é prudente escolher um volume de voz mais alto ou baixo a depender do ambiente onde se profere o discurso, sendo ideal quando adaptado a cada circunstância.

Para Reinaldo Polito, ele não “deve ser elevado se falamos para um grupo de poucas pessoas nem reduzido diante de uma grande plateia, em um auditório sem microfone”¹⁹. Quanto mais sua plateia tiver de se esforçar para ouvir seu discurso, menos atenção você conseguirá.

Nessa medida, o caminho deve ser analisar o ambiente em que se debaterá, mesmo que seja apenas momentos antes do discurso, para saber qual o volume adequado, além de ser necessário conhecer a si mesmo, saber qual o seu volume de voz natural.

Assim, ao chegar a uma sala ou a um auditório, o debatedor deve buscar um patamar neutro que possa ser ouvido e entendido pela plateia. Caso esta seja composta de integrantes da terceira idade, é recomendável elevar um pouco a voz, sempre tomando cuidado para não transformar-la em uma gritaria disforme.

3.4 Entonação

Em seguida, é necessário direcionar nossa atenção para a entonação e da emoção passadas pela voz nas frases e palavras. Como o leitor bem sabe, é impossível tratar de um tema delicado como homicídio com um sorriso no rosto e uma entonação alegre, como de alguém que acaba de ganhar a loteria.

Para Stanislavski, as palavras não podem ser distanciadas das ideias que representam, devem estar dotadas de sentimento²⁰, pois ouvir “é ver aquilo de que se fala; falar é desenhar imagens visuais”²¹. O caminho que pode ser tomado pelo debatedor é aplicar uma entonação distinta para cada emoção ou sentimento que quiser demonstrar, como uma entonação triste para expor uma história de vida dramática e uma entonação alegre para expor uma história de superação e fé.

Além disso, a entonação deve ser aplicada a perguntas, afirmações enfáticas ou encerramentos do discurso²², apenas alcançáveis a partir do planejamento do discurso e da

¹⁸ POLITO, 2006, p. 53

¹⁹ Ibidem, p. 56/57.

²⁰ STANISLAVSKI, 2006, p. 163

²¹ Ibidem, p. 169.

²² POLITO, 2006, p. 96.

prática.

3.5 Pausas

Por fim, precisamos tratar das pausas, recursos que são utilizados tanto para dar mais naturalidade na comunicação quanto para enfatizar algo. Para Reinaldo Polito, a pausa deve vir após a linha de raciocínio, de modo que não haja uma quebra brusca durante o desenvolvimento do pensamento²³, enquanto o autor russo já citado apresenta a existência de diferentes tipos de pausa que podem ser úteis ao ator, e aqui ao orador.

Para ele, teremos a *luft-pause*, a pausa para tomar ar, utilizada para respirar (um problema para os debatedores é ficar sem ar durante um discurso, e imagine ter de respirar fundo com o microfone rente aos lábios).

Outro tipo de pausa é a pausa lógica, capaz de unir as palavras em grupos e separar esses grupos uns dos outros²⁴, como na frase: “Perdão não devemos condená-lo”, escrita sem vírgulas (pois o papel do debatedor é criar essas vírgulas no discurso). No caso em que se faça a escolha pela pausa antes do “Perdão”, teremos a absolvição do réu, e no caso em que se faça após o “Perdão não”, teremos uma condenação.

Por fim, temos a pausa psicológica, que é “um silêncio eloquente”²⁵, utilizada para evocar sentimentos, transbordando nosso conteúdo interior²⁶.

Percebemos, portanto, que a voz é um elemento central para o orador, devendo ele prezar, acima de tudo, pela naturalidade, além de buscar fazer com que sua voz seja um todo coerente dos elementos expostos. Isso apenas se alcança com a prática, e por isso a melhor recomendação é praticar, entender como falamos e buscar melhorar, seja em um debate competitivo ou em uma simples apresentação.

É importante buscar, além disso, a tranquilidade, e, para retornar ao autor russo: “O nervosismo de um orador só serve para incomodar seus ouvintes; a pronúncia indistinta os irrita, pois obriga-os a se esforçarem para adivinhar as coisas que não estão entendendo”²⁷.

Quanto à nossa já conhecida escala, um debatedor de número 1 é aquele que não se faz ouvir, é monótono, demonstra nervosismo em cada uma de suas frases, além de nada enfatizar. O debatedor de número 10, por outro lado, é excessivamente intenso, sua voz é estrondosa e sua monotonia é quase agressiva, pois mantém-se sempre em um patamar de intensidade superior a todos. Para este, nenhuma palavra ou expressão tem ênfase, pois todas têm a mesma carga expressiva de intensidade, como se observa em uma discussão em que o ganhador não será aquele que apresenta os melhores argumentos, mas aquele que grita mais.

A média do debatedor deve ser se fazer ouvido, enfatizar algumas palavras ou expressões mudando seu tom de voz, sabendo qual o momento para um discurso mais

23 Ibidem, p. 63

24 STANISLAVISKI, 2006, p. 180

25 ibidem, p. 193.

26 Ibidem, p. 193.

27 Ibidem, p. 216.

intenso ou mais calmo, aí está o debatedor entre nosso número 3 e nosso número 7.

Quanto à nossa já conhecida escala, um debatedor de número 1 é aquele que não se faz ouvir, é monótono, demonstra nervosismo em cada uma de suas frases, além de nada enfatizar. O debatedor de número 10, por outro lado, é excessivamente intenso, sua voz é estrondosa e sua monotonia é quase agressiva, pois mantém-se sempre em um patamar de intensidade superior a todos. Para este, nenhuma palavra ou expressão tem ênfase, pois todas têm a mesma carga expressiva de intensidade, como se observa em uma discussão em que o ganhador não será aquele que apresenta os melhores argumentos, mas aquele que grita mais. A média do debatedor deve ser se fazer ouvido, enfatizar algumas palavras ou expressões mudando seu tom de voz, sabendo qual o momento para um discurso mais intenso ou mais calmo, aí está o debatedor entre nosso número 3 e nosso número 7.

4. OS GESTOS E OS ACESSÓRIOS

Por último, abordaremos a seção dos gestos – movimentos corporais que não se confundem com o posicionamento do corpo e a postura, já expostos em uma das seções anteriores – e a utilização de acessórios, como uma caneta, um pedaço de papel, e até mesmo um microfone.

De início, temos de ressaltar que, assim como na voz, o orador deve prezar pela naturalidade de seus gestos, pois o “gesto obedece a um processo natural, isto é, ocorre antes da palavra ou junto com ela, não depois”²⁸.

O que o debatedor deve buscar é a coerência do conjunto entre sua voz, seu corpo e seus gestos, ou como diz Polito, um “sincronismo harmonioso entre o gesto, a voz e a mensagem”²⁹. As ações devem ser usadas para informações importantes, tomando o devido tempo para realiza-las, e devem condizer com a mensagem, pois não estamos falando de apenas balançar os braços em direções aleatórias.

A recomendação geral de limite a ser observada é gesticular acima da cintura e a partir do ombro, sem passar do limite da cabeça e evitando gestos muito expansivos, como abrir os braços em seu comprimento, bem como devemos evitar gestos inconvenientes, tais como mexer com um anel no dedo ou arrumar o cabelo a todo momento³⁰.

Além disso, os gestos devem ter um propósito, devem estar também sempre relacionados com o conteúdo do discurso como um todo³¹. Conforme enfatizamos com as pausas, o volume da voz e a dicção correta, os gestos adequados podem prender a atenção do público.

Uma estratégia para pensa-los é escolher as palavras ou frases que merecem destaque e propor um gesto para enfatizá-las, sempre lembrando de variar as ações para não cair na monotonia³². Suponha um caso em que o debatedor apresentará três ideias e mostra três

²⁸ POLITO, 2006, p. 100.

²⁹ POLITO, 2006, p. 104.

³⁰ Ibidem, p. 103.

³¹ STANISLAVSKI, 2006, p. 79.

³² POLITO, 2006, p. 104

dedos ao público, ou em que apontamos com o polegar para trás acima do ombro para retomar algo que está no passado. Não há mistério na gesticulação, apenas prática para que os gestos sejam naturais e estejam de acordo com a ideia apresentada.

Os dois erros mais graves, segundo Reinaldo Polito³³, são o excesso de gestos e a sua ausência, e no caso do excesso teremos um discurso nebuloso, com movimentos esquizofrênicos, e como nos diz Stanislavski, teremos de nos livrar deles como alguém que limpa uma folha rabiscada para em seguida desenhar nela³⁴. A ausência, por outro lado, causa uma monotonia no discurso, e erros como colocar as mãos nos bolsos ou apoiar-se na mesa durante todos os discursos podem contribuir para isso.

Por fim, precisamos tratar do uso dos acessórios, os quais podem ser utilizados durante o discurso, dentre eles o microfone, que será importante até para a voz do debatedor.

Quanto às canetas ou pedaços de papel, é melhor deixá-los na mesa, pois, assim como o excesso de gestos, retiram a atenção do ouvinte, e ter em mãos apenas o essencial no caso do microfone. Gestos que envolvem algum objeto para exemplificação podem se beneficiar de uma caneta em mãos, direcionada a plateia, porém isso não pode ser o espaço comum de um discurso, pois a caneta pode demonstrar o nervosismo de um debatedor que treme sua mão e, por consequência, a caneta.

A respeito do microfone, há vezes em que ele será necessário, e será móvel, ao contrário de microfones de lapela ou microfones de bancada, e teremos de segurá-lo, principalmente quando tratamos de um grande auditório. Deve-se ter em mente que o microfone aumenta o alcance da voz, e é necessário reduzir o volume da voz buscando a adequação.

Mais que isso, o microfone também é um objeto na mão do debatedor, e dele não se pode desvencilhar, não se devendo trocar a mão que segura o microfone a cada instante, nem realizar gestos com a mão que o segura, pois isso contribui para dificultar a captação da voz pelo instrumento e dificultará a compreensão da plateia.

Aqui a dica é manter o microfone um pouco abaixo da boca, na direção do queixo e sempre falar olhando sobre ele³⁵. Os gestos e acessórios, assim, quando utilizados em conjunto com os elementos abordados nas outras seções, oferecem ao público um discurso rico e convidativo.

Por fim, neste caso o debatedor de número 1 fica com os braços cruzados, com as mãos nas costas ou até com as mãos nos bolsos, sacode objetos como em um espasmo involuntário, coça o nariz, arruma os cabelos e os óculos, além de continuar com um ramerrão monótono em que repete o mesmo gesto sem parar.

O debatedor de número 10, por outro lado, utiliza de gestos em excesso, quase em uma postura agressiva para com sua plateia, além de segurar objetos sem nenhuma intenção. O debatedor médio, assim, é aquele que utiliza de gestos moderados, sujeito às linhas de expressão e contenção que aqui já explicitamos, e que se vale de objetos apenas em hipóteses esporádicas.

33 Ibidem, p. 100.

34 STANISLAVSKI, 2006, p. 114.

35 Ibidem, p. 71/72.

Por fim, neste caso o debatedor de número 1 fica com os braços cruzados, com as mãos nas costas ou até com as mãos nos bolsos, sacode objetos como em um espasmo involuntário, coça o nariz, arruma os cabelos e os óculos, além de continuar com um ramerrão monótono em que repete o mesmo gesto sem parar. O debatedor de número 10, por outro lado, utiliza de gestos em excesso, quase em uma postura agressiva para com sua plateia, além de segurar objetos sem nenhuma intenção. O debatedor médio, assim, é aquele que utiliza de gestos moderados, sujeito às linhas de expressão e contenção que aqui já explicitamos, e que se vale de objetos apenas em hipóteses esporádicas.

5. CONCLUSÃO E EXERCÍCIOS

O leitor já pode perceber que sem dominar os diversos cânones da retórica nada será possível e um torneio será apenas um sonho distante. O cânone desse capítulo, como nos outros, exige uma prática constante para alcançar a naturalidade e a perfeição, e devemos buscar tornar as três seções – corpo, voz e gestos – um conjunto coerente em nosso discurso para aproveitar ao máximo os recursos de oratória aqui elencados.

A forma e o estilo não excluem a leitura e a maestria dos cânones anteriores expostos nos outros capítulos, mas funciona para adicionar riqueza ao discurso, bem como prender a atenção da plateia. O debatedor que mira o sucesso deve abordar todos os capítulos deste livro em conjunto, buscando sempre aperfeiçoar-se.

Além disso, devemos lembrar que a maior parte dos exercícios deve ser executada antes dos torneios, porém existem alguns exercícios que podem ser feitos na sala de preparação, antes do debate. Tais como reconhecer o ambiente para modular a voz e o volume adequado, reconhecer a plateia ao chegar na sala de debates, bem como pensar nas frases que serão centrais em seu discurso para examinar em que momentos serão aplicadas as pausas e qual a emoção que se quer passar com o discurso.

Outros exercícios são fazer caretas e movimentar os músculos da face para melhor articular as palavras, além de fazer o mesmo com alguns músculos do corpo, algo que também é capaz de aliviar a tensão que precede um debate.

Para aqueles que quiserem se aventurar após executarem os diversos exercícios preparatórios dispostos nesse capítulo, uma recomendação é assistir ou ouvir algum discurso famoso (seja em qualquer plataforma de vídeo ou áudio que você utilize), para depois ler o mesmo discurso tentando alcançar a entonação e mimetizar as expressões e emoções que o interlocutor naquele discurso buscou apresentar.

Alguns exemplos de discursos marcantes são: o discurso de Winston Churchill “We Shall Fight on the Beaches”, o discurso de Steve Jobs ao apresentar o Iphone aos amantes da Apple. (ainda que esses discursos estejam em inglês, é possível encontrar suas traduções).

Você pode tentar com outro discurso que julgar impactante, seja de uma personalidade brasileira que você admira ou até mesmo de uma peça da qual você goste. O importante é mimetizar as expressões, emoções e gestos do ator ou pessoa que os profira para depois tentar alcançar o mesmo efeito executando você mesmo o discurso. Para aqueles que quiserem se aventurar após executarem os diversos exercícios preparatórios dispostos nesse capítulo,

uma recomendação é assistir ou ouvir algum discurso famoso (seja em qualquer plataforma de vídeo ou áudio que você utilize), para depois ler o mesmo discurso tentando alcançar a entonação e mimetizar as expressões e emoções que o interlocutor naquele discurso buscou apresentar. Alguns exemplos de discursos marcantes são: o discurso de Winston Churchill “We Shall Fight on the Beaches”, o discurso de Steve Jobs ao apresentar o Iphone aos amantes da Apple (ainda que esses discursos estejam em inglês, é possível encontrar suas traduções). Você pode tentar com outro discurso que julgar impactante, seja de uma personalidade brasileira que você admira ou até mesmo de uma peça da qual você goste. O importante é mimetizar as expressões, emoções e gestos do ator ou pessoa que os profira para depois tentar alcançar o mesmo efeito executando você mesmo o discurso.

6. REFERÊNCIAS

STANISLAVSKI, Constantin. A construção da personagem. Trad. Pontes de Paula Lima – 16 ed. – Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2006.

POLITO, Reinaldo. Oratória para advogados e estudantes de Direito. São Paulo : Saraiva, 2006.

INSTITUTO BRASILEIRO DE DEBATES-A. Manual de Regras: Modelo ParliBrasil de Debates. Disponível em <http://ibdebates.org/site/docs/Manual_regras_2017.pdf> Acesso em 28 de janeiro de 2018.

INSTITUTO BRASILEIRO DE DEBATES-B. Guia de Estudo: Debate Competitivo. Disponível em <http://ibdebates.org/site/docs/Guia_Estudos_2017.pdf> Acesso em 28 de janeiro de 2018.

WEIL, Pierre; TOMPAKOW, Roland. O Corpo Fala: a linguagem silenciosa da comunicação não-verbal. – 56 ed. – Petrópolis, RJ: Vozes, 2003.

HERRICK, James A. The history and theory of rethoric: an introduction. – 18 ed. - Boston, EUA: Allyn and Beacon, 2005.