



## A argumentação nossa do dia a dia

---

Por Univoz Consultoria e Desenvolvimento de Pessoas.

Pode ser que você não tenha notado, mas, sem dúvidas, você já argumentou sobre alguma coisa hoje. Para especialistas em comunicação, a capacidade de argumentação é tão fundamental quanto a capacidade de articular os sons da fala, isso parece ser meio ilógico, mas há uma explicação. Sempre há.

De um modo geral quando nos comunicamos, estamos passando para a outra pessoa uma impressão particular que temos de algo. Por exemplo, seu melhor amigo viaja para o Rio de Janeiro e está te contando como ele achou a cidade bonita, mas você já esteve lá e não teve a mesma sensação que ele.

De certa forma, ele está tentando te convencer sobre a visão dele e a questão aqui é que você não precisa concordar ou discordar, porém ele precisa ativar a habilidade argumentativa para demonstrar as percepções que ele teve daquele lugar. Quer dizer, seu amigo está organizando e elencando argumentos que demonstrem ou expliquem porque a impressão dele se resume a “O Rio de Janeiro é bonito”.

Desta maneira, estamos sempre argumentando. Dizendo que uma opção é melhor que

a outra, sugerindo que uma cidade é bonita e outra não, que um livro é mais interessante do que o outro. Às vezes, queremos convencer alguém sobre algum assunto, outras vezes estamos apenas fazendo o exercício de explicar porque gostamos ou não de alguma coisa.

Faça um teste. Pergunte a um amigo ou colega qual seu filme favorito e peça para que ele explique o porquê. Você vai notar que ele irá mobilizar uma série de fatos, ideias e noções para justificar. Você pode fazer o mesmo e vai notar que é a partir desta troca de argumentos que a comunicação entre vocês se desenvolverá.

Retomando a questão. Por este motivo alguns especialistas afirmam que argumentar é tão vital para a comunicação quanto saber falar. No entanto, para muitos é preciso entender que a argumentação tem dois níveis:

- ela pode funcionar para essa troca de argumentos, quando os pontos-de-vista se mantêm inalterados ou constroem um terceiro; ou,
- para que uma parte convença a outra de algo, a chamada *persuasão*.

Para muitos de nós “persuadir” pode soar como enganar, ludibriar, não contar toda a verdade. Mas, o fato é que persuadir não é necessariamente isso, embora também possa vir a ser. A persuasão funciona como um mecanismo de convencimento, quando mostramos os argumentos com a intenção de levar o nosso interlocutor a tomar uma determinada posição.

O ato de convencer ativa o campo das ideias e a persuasão faz com que as ideias entre em ação, alterando a atitude, um comportamento

ou uma história.

O que se pode notar, portanto, é que a habilidade de argumentar é a mesma, o que muda, neste caso, é a forma como fazemos:

Convencer	Persuadir
Quando falamos sobre porque gostamos de um determinado filme, elencamos argumentos para mostrar sua qualidade, ou seja, nossa fala é orientada ao objeto	Agora, quando vamos persuadir alguém sobre isso, esses mesmos argumentos necessariamente vêm organizado em um outro tipo de discurso, mais enfático e direcionado ao interlocutor.

Sendo assim, de modo geral, pode se dizer que todos somos capacitados a argumentar, pois se trata de uma habilidade linguística primária. O que também significa dizer que podemos aprimorar esse conhecimento que já temos e utilizá-lo para convencer mais pessoas. E essa pode ser uma habilidade bastante útil se você trabalha com vendas ou negociação, por exemplo.

Para você que trabalha em áreas que necessita dessa habilidade de comunicação, conheça os **5 (cinco) pontos para uma Persuasão Efetiva**:

1. desenvolva uma atitude positiva, acredite em si mesmo e em sua empresa;
2. acredite que todo cliente é potencial, ou seja, não o desqualifique;
3. tenha argumentos e esteja preparado para vender ideias por meio de informações e treinamento;
4. investigue as necessidades do cliente e atenda-as prontamente;

5. tenha ótimo desempenho na sua profissão, imagine-se num palco e deseje que a plateia o aplauda de pé.

O importante é compreender que essa é uma habilidade intrínseca a todos nós e aprimorá-la é uma questão de aperfeiçoar nossas

fraquezas e afinar os nossos pontos fortes. Nos próximos artigos a gente dá dicas de como você pode melhorar essa habilidade, tornando-a mais produtiva e muito mais direcionada para a finalidade que você espera.

**Venha conhecer o nosso curso “Argumentação”, nele você terá a oportunidade de conhecer as melhores técnicas e recursos de persuasão, que farão você fechar aquela negociação. Conheça mais sobre o nosso curso acessando o site [www.univoz.com.br](http://www.univoz.com.br) ou entre contato com a gente por um de nossos canais.**