A Persuasão: Uma Arte

Cap. Lori Katowich, Editora

ATRAVÉS DOS anos, a *Air and Space Power Journal (ASPJ)* vem publicando grande variedade de artigos – alguns relativamente benignos, outros bastante controversiais. Contudo, todos os autores buscam persuadir. Iniciam com uma ideia que para eles é importante e tentam transmitir sua relevância aos leitores, conseguindo resultados distintos. Muitos leitores já se decidiram a respeito de assunto volátil, não importa o tratamento dado pelo autor. Contudo, alguns desconhecem o tema. As vezes, um autor em potencial tem ideias sobre um tema em particular, mas não sabe por onde começar. Considere, assim, os seguintes elementos:

Conheça a audiência. Formule o artigo com a audiência em mente. Não se limite aos membros da Força Aérea Brasileira. Os leitores incluem o pessoal do Departamento de Defesa norte-americano, outras agências governamentais, analistas e eruditos, bem como seus pares em inúmeros países estrangeiros. [Lembre-se de que seu artigo poderá ser traduzido a vários idiomas.]

Cada autor compreende o assunto de maneira distinta. Não existe uma apresentação "correta". Entretanto, as palavras selecionadas são importantes.

Use estilo direto. Por motivo de eficiência, grupos homogêneos tendem a desenvolver termos de operação próprios. Por exemplo, abreviações e siglas que absolutamente não possuem qualquer significado e que querem dizer algo completamente diferente em outros contextos. Minimizar ou simplesmente explicar esses termos singulares, torna seu artigo mais acessível. A terminologia direta não precisa ser monótona, simplística ou condensada.

Considere pontos de vista alternativos e só então coloque sua posição em foco. Simplesmente, faça a pesquisa necessária. Os autores mais bem sucedidos baseiam seus artigos em pesquisa minuciosa, levando em consideração diversos pontos de vista para o mesmo argumento.

Sem tal consideração, qualquer intento de persuadir torna-se simplesmente uma arenga. Um tópico sob muitos ângulos apoia sua posição e aperfeiçoa a compreensão de interpretações que podem estar em grande contraste com o seu ponto de vista. Pode até mesmo descobrir uma solução melhor do que a inicial. Ao dirigir-se a perspectivas opostas aumenta sua credibilidade.

Ademais, a consideração esmerada dá aos leitores a ideia de que não está escrevendo instintivamente ou de maneira impulsiva, mas que procede de fundação firme, chegando a conclusão por meio de progressão lógica, baseada em fato. Nem todos os leitores concordarão com sua ideia e podem pensar que o autor simplesmente não possui um entendimento claro da situação. A pesquisa minuciosa irá temperar esses pontos de vista.

Não antagonize a oposição. Em lugar de dirigir-se a aliados filosóficos, concentre-se em leitores neutros e até mesmo hostis. Contudo, uma abordagem excessivamente agressiva irá repudiar aqueles a quem deseja convencer. Afinal de contas, as pessoas agredidas, defendem-se, ignorando seu raciocínio – não importa a validade do mesmo. Os leitores provocados, até mesmo aqueles que de início não possuem firme opinião a respeito do tema, rejeitarão o artigo, simplesmente descartando os argumentos que seguem. Tudo bem com uma redação apaixonada mas a paixão descontrolada provoca a divisão.

Use abordagem lógica para chegar à conclusão. Se deseja fazer com que as pessoas aceitem seu ponto de vista, devem *receber* a mensagem, reconhecendo e validando especificamente sua tese. **Os artigos eficazes da ASPJ que, por sinal, devem dirigir-se à operações de guerra**, seguiram uma variedade de estruturas: cronológica, de simples à complexa, de baixo para cima, geográfica, e assim por diante. Em suma,

o esquema deve encaixar-se ao assunto e ao argumento. Seguir um artigo caótico é como correr atrás de um gato: muito trabalho, sem qualquer resultado. As pessoas têm muito que fazer. Se devem despender muita energia para seguir seu raciocínio, dedicarão seu tempo a outros empreendimentos.

E daí? Descreveu os fatos, analisou-os e levou a audiência à conclusão. É mesmo? Se não respondeu a pergunta *"e daí?"* faça-o agora mesmo. Na conclusão, demonstre aos leitores como os pontos salientes coalescem. Não cometa o erro de apresentar novo material nessa parte do texto. Ao fazer isso relega a nova informação a preenchimento de lacuna, danificando sua credibilidade. Ofereça uma recomendação substancial, não algo nebuloso e, em essência, inútil tal como, "Devemos estudar mais o assunto." Se apresentou resultados alternativos, opte por um deles, apoiando sua seleção. Será que os fatos pedem implementação de novo programa? Por quem? O que faria se fosse "general por um dia?"

Finalmente dê ao artigo um título, mas não demasiadamente longo. Dez palavras ou menos. Um título que chame a atenção persuade a audiência a continuar a ler.

Aguardamos seus artigos. ❑

As opiniões expressas ou insinuadas nesta revista pertencem aos seus respectivos autores e não representam, necessariamente, as do Departamento de Defesa, da Força Aérea, da Universidade da Força Aérea ou de quaisquer outros órgãos ou departamentos do governo norte-americano.