

PAULO MORGADO

CEM

ARGUMENTOS

A LÓGICA, A RETÓRICA E O DIREITO
AO SERVIÇO DA ARGUMENTAÇÃO

Vida Económica

ÍNDICE

| | |
|--|----|
| Introdução..... | 11 |
| SECÇÃO I | |
| Breve explicação dos Cem Argumentos | 15 |
| SECÇÃO II | |
| Os Cem Argumentos..... | 23 |
| Como podemos recorrer a um conjunto de falácias lógicas já tipificadas | |
| 1. Manobra de diversão..... | 25 |
| 2. <i>Ad Hominem</i> | 26 |
| 3. Homem de palha | 28 |
| 4. <i>Ad Misericordiam</i> | 29 |
| 5. <i>Ad Verecundiam</i> | 31 |
| 6. <i>Ad populum</i> | 32 |
| 7. <i>Ad Ignorantiam</i> | 33 |
| 8. <i>Ad Nauseam</i> | 35 |
| 9. Apelo às conseqüências | 36 |
| 10. <i>Ad Baculum</i> | 37 |
| Como utilizar a certeza matemática nas suas vertentes de “preto ou branco” e de análise | |
| 11. Alteração de prisma..... | 41 |
| 12. Alteração de contexto | 42 |
| 13. Dois errados | 43 |
| 14. Falso dilema | 44 |
| 15. Cronologia | 45 |
| 16. Composição | 46 |

| | |
|---|----|
| 17. Comparação | 48 |
| 18. Correlação | 49 |
| Como pode um discurso retórico ajudar-nos a melhor convencer | |
| 19. Analogias..... | 51 |
| 20. Contrários | 55 |
| 21. Suavização | 57 |
| 22. Rudeza | 58 |
| 23. Omissão | 59 |
| 24. Posições irregulares | 61 |
| 25. Amplificação..... | 62 |
| 26. Ampliação | 63 |
| 27. Repetição de palavras | 65 |
| 28. Repetição de sons | 68 |
| 29. Figuras de enumeração | 70 |
| 30. Figuras de discurso | 71 |
| Como desmontar um processo de inferência mal construído | |
| 31. Negar o antecedente | 75 |
| 32. Afirmar o conseqüente..... | 76 |
| 33. Inversão imprópria | 76 |
| 34. Pergunta afirmativa | 77 |
| 35. Ambigüidade | 78 |
| 36. Raciocínio circular | 79 |
| 37. Ignorar as circunstâncias | 80 |
| 38. Declives ardilosos..... | 81 |
| 39. Amostras com qualidade insuficiente | 84 |
| 40. Amostras com quantidade insuficiente | 86 |
| 41. Amostras com núcleo fabricado | 86 |
| 42. Amostras com núcleo suprimido | 87 |
| 43. Condição necessária tida como “suficiente” | 88 |
| 44. Desqualificação da condição suficiente..... | 89 |
| 45. Falácia do jogador | 91 |
| 46. Provincianismo | 91 |
| 47. Todo igual às partes | 92 |
| 48. Partes iguais ao todo | 93 |
| 49. Acontecimento contemporâneo acidental | 93 |
| 50. Superstições | 94 |

Como podemos afirmar que certa acção é criticável

| | |
|--|-----|
| 51. Acção irrelevante | 97 |
| 52. Acção minimamente relevante | 98 |
| 53. Omissão directa relevante | 99 |
| 54. Omissão indirecta relevante | 100 |
| 55. Acção criticável | 102 |
| 56. Acção não criticável | 104 |
| 57. Censurabilidade não transferida para terceiros | 106 |
| 58. Censurabilidade transferida para terceiros | 107 |
| 59. Censurabilidade não transferida para a vítima | 109 |
| 60. Censurabilidade transferida para a vítima | 110 |

Como podemos imputar uma determinada acção a um sujeito

| | |
|--|-----|
| 61. Dolo | 113 |
| 62. Negligência | 114 |
| 63. Negligência consciente | 115 |
| 64. Erro sobre o objecto | 116 |
| 65. Erro de execução | 117 |
| 66. Erro sobre o processo causal | 118 |
| 67. Erro sobre a qualificação | 120 |
| 68. Erro sobre os pressupostos | 122 |
| 69. Agravação pelo resultado | 123 |
| 70. Dolo específico | 125 |

Como podem as pessoas argumentar que tiveram uma razão para fazer o mal que fizeram

| | |
|--|-----|
| 71. Legítima defesa | 126 |
| 72. Direito da necessidade | 129 |
| 73. Conflito de deveres | 131 |
| 74. Consentimento | 132 |
| 75. Consentimento presumido | 134 |
| 76. Erro sobre os pressupostos que excluem a ilicitude | 135 |
| 77. Tentativa consumada | 137 |

Como podem as pessoas defender que merecem ser desculpadas pelo que fizeram

| | |
|---|-----|
| 78. Inimputabilidade | 141 |
| 79. Excesso de defesa desculpante | 143 |
| 80. Estado de necessidade desculpante | 146 |

| | |
|---|-----|
| 81. Obediência indevida desculpante | 147 |
| 82. Erro sobre as proibições | 149 |
| 83. Erro sobre a ilicitude | 150 |
| 84. Criminoso por convicção | 158 |
| Situações em que podemos usar certas expressões emblemáticas do mundo dos negócios | |
| 85. Estava a brincar! | 160 |
| 86. Não era isso que eu queria dizer! | 162 |
| 87. Enganei-me! | 166 |
| 88. As circunstâncias alteraram-se! | 169 |
| 89. Fui obrigado! | 173 |
| 90. Fui enganado! | 176 |
| 91. Afinal já não quero! | 181 |
| 92. Caloteiro! | 182 |
| 93. Não pago! | 185 |
| 94. Ou pagas a bem, ou pagas a mal! | 187 |
| 95. Ladrões!..... | 191 |
| Como podemos acusar alguém de falta de princípios | |
| 96. Seis Princípios Cívicos | 195 |
| 97. Sete Princípios Administrativos | 203 |
| 98. Oito Princípios Penais | 208 |
| 99. Nove Princípios Constitucionais | 216 |
| 100. Dez princípios Morais | 227 |

INTRODUÇÃO

A ideia de escrever um livro sobre argumentação surgiu-me há cerca de sete anos atrás, quando, por curiosidade e na continuação do interesse por matérias negociais, estudei alguns livros norte-americanos sobre falácias lógicas. Estes livros acabariam por me conduzir aos filósofos gregos, com especial ênfase para Aristóteles, que, por sua vez, me levariam, por caminhos vários, a esse mundo fascinante do Direito ...

Com o curso de Direito terminado, aos 52 argumentos que tinha idealizado inicialmente tipificar, optei por acrescentar mais uns tantos, revendo os anteriores, acabando a soma por perfazer 100 argumentos ...

“Cem argumentos” seria um título redondo e ainda por cima permitiria a dupla leitura de “Sem argumentos” – aquilo com que as pessoas ficariam depois de se confrontarem com um leitor atento deste livro (pensava eu, brincando) ...

O livro, assim nascido, tem três partes principais: uma mais dedicada à lógica e ao raciocínio, outra mais dada à retórica, à eloquência (os primeiros 50 argumentos) e, finalmente, uma terceira mais ligada ao Direito, enquanto fornecedor preferencial de um bom conteúdo argumentativo (os segundos 50 argumentos) ...

Na parte dedicada à lógica, procurei tipificar um conjunto de falácias que ocorrem seja por manipulação das premissas de um argumento (aquilo que leva à sua conclusão), seja por manipulação

do processo de inferência implícito, entre as premissas e as conclusões ...

Na parte dedicada à retórica, tentei sistematizar um conjunto de formas possíveis de aumentar a eloquência, o poder de amplificação, de persuasão, de quem discursa ...

Finalmente, o Direito daria o conteúdo necessário aos dois grupos de argumentos anteriores, mais pautados pela forma. Ou não se dissesse dos advogados que são bons negociadores e não passassem estes grande parte do seu tempo a argumentar em tribunal ou, pela escrita e oralmente, durante a elaboração de contratos. Agarrei, assim, na teoria geral do Direito Penal e na teoria geral do Direito Civil, não me preocupando em estabelecer grandes fronteiras entre os dois para efeitos de argumentação – pois, afinal, a principal diferença entre os dois em termos de ilícito, excluindo naturalmente a sua sistemática, situa-se ao nível do grau de censurabilidade das acções humanas, que não me compete a mim julgar neste livro –, adicionei-lhes uns pós de outros temas e ramos do Direito e terminei com uma breve digressão de âmbito moral ...

Com o intuito de solidificar ainda mais este conteúdo argumentativo dado pelo Direito – porque, afinal, quem estiver do lado da lei quando argumenta terá um forte escudo por detrás de si –, optei por colocar em rodapé um vasto conjunto de artigos retirados de vários diplomas legais nacionais, acabando estes por vir a somar cerca de um terço do total dos caracteres escritos ...

Espero, com este trabalho, que se quer essencialmente de sistematização, contribuir para a clarificação e tipificação de um conjunto de argumentos, em jeito, modesto, de teorização de algo que, muitas vezes, se julga apenas de índole intuitiva. Espero que aquela sensação angustiante que todos nós já provavelmente experimentámos durante uma discussão de pontos de vista ou durante uma negociação, de sentir que o outro não está a ser

recto nos seus argumentos, ou que nos está a ganhar terreno, mas que não conseguimos apontar-lhe exacta e rapidamente onde, ou não conseguimos dar-lhe a volta, desapareça ...

Este livro poderá ter a utilidade suplementar de fornecer algumas bases de Direito a todos aqueles que não são especialistas nesta área, mas que precisam de ter em mente algumas regras com que, mais tarde ou mais cedo, poderão ser confrontados ...

Aos de Direito, recomendo vivamente que, pelo menos, leiam os primeiros 50 argumentos, oriundos de fora da sua área de especialidade, com os quais, penso, poderão apreender alguns pontos de vista curiosos sobre o processo de formação de argumentos (aquilo que a prática do Direito acaba por ser, com as suas premissas maiores a representarem a lei e as menores os factos) e sobre algumas elementares, mas muitas vezes esquecidas, formas de eloquência (tão úteis no dia-a-dia forense) ...

Vamos, então, aos argumentos ...

SECÇÃO I

BREVE EXPLICAÇÃO DOS
CEM ARGUMENTOS

O livro, alicerçado nas referidas três disciplinas principais – a Lógica, a Retórica e o Direito, ao serviço da argumentação –, está dividido em dez capítulos, que agrupam, em torno de temas específicos, um conjunto de argumentos. São esses capítulos, esses temas, que apresento de seguida ...

Como podemos recorrer a um conjunto de falácias lógicas já tipificadas

Especialmente na literatura norte-americana sobre lógica, mas também em outros autores, encontramos um conjunto de falácias – argumentos enviesados – já devidamente tipificadas que nos dão uma preciosa ajuda sobre armadilhas a evitar durante discussões de pontos de vista ou negociações.

A base para elaboração destes argumentos, e de outros dentro da disciplina de lógica apresentados mais adiante no livro, consistiu num conjunto de livros de origem anglo-saxónica¹ e em alguns trabalhos divulgados na Internet² que versavam o tema.

1. *Argument – The Logic of The Fallacies*, John Woods & Douglas Walton, McGrawHill, 1982; *Fundamentals of Logic*, Daniel J. Sullivan, McGraw-Hill, 1963; *Las claves de la argumentación*, Anthony Weston, Ariel, 1994; *Lógica*, John Nolt & Dennis Rohatyn, McGraw-Hill, 1991; e *Logical Self-Defence*, R. H. Johnson & J. A. Blair, McGraw-Hill, 1983.

2. *Logical Fallacies and the Art of Debate*, Glen Whitman, 2001; *Stephen Downes Guide to the Logical Fallacies*, Stephen Downes, 1995-2002; e *The Power of Words*, JHWhite PubsCo., 1996.

Os diferentes tipos de argumentos encontram-se ilustrados com situações ocorridas com figuras públicas, que nos ajudam a melhor compreender a sua utilização.

Como utilizar a certeza matemática nas suas vertentes de “preto ou branco” e de análise

A matemática, pela sua pureza lógica, fornece uma boa atmosfera para a argumentação, conferindo “certeza” ao que dizemos. Recorri, no livro, a dois conceitos matemáticos: um binário e o outro analítico. Na vertente binária, abordamos a alternância de pontos de vista (alteração de prisma) e de contextos (alteração de contextos), como forma de melhor defendermos uma certa ideia, e analisamos as falácias associadas aos comportamentos incorrectos como resposta a comportamentos correctos (dois errados) e à redução artificial de alternativas de resposta (falso dilema).

Na vertente analítica, observamos como, através dos métodos de análise mais típicos – Cronologia (compreender as coisas através do seu comportamento passado), Composição (compreender as coisas através da sua decomposição em partes), Comparação (compreender as coisas, comparando-as com outras) e Correlação (compreender a relação entre duas ou mais coisas) –, podemos manipular a realidade.

Uma vez mais, para ajudar a compreensão, illustrei alguns destes argumentos recorrendo a exemplos com figuras públicas.

Como pode um discurso retórico ajudar-nos a melhor convencer

A retórica literária fornece-nos preciosas pistas para elevarmos a nossa eloquência discursiva, a nossa capacidade de persuasão. Apesar de se tratar de uma disciplina relativamente complexa para um leigo em literatura, conseguimos arranjar certos agrupa-

mentos que nos facilitam a interpretação das figuras retóricas que neles incluímos. São, aliás, estes grupos que constituem o tipo de argumento em si mesmo e que importa reter. Por esta razão, não me coibi de apresentar os nomes, por vezes bastante complexos, assumidos originalmente pelas figuras; afinal, repito, não eram estas que queria que o leitor retivesse, mas antes o todo por elas, pelas suas várias facetas, formado.

Para o desenvolvimento deste tema baseei-me em dois livros de retórica adquiridos em Madrid³ e em várias publicações expostas na Internet⁴.

Grande parte das figuras retóricas apresentadas estão ilustradas com vários exemplos publicitários, recolhidos em grande medida num destes livros.

Como desmontar um processo de inferência mal construído

Se logo no início do livro analisamos algumas falácias que estão fundamentalmente associadas à veracidade das premissas de um argumento (“tudo o que tem asas voa” – só que os pinguins não voam), neste capítulo analisaremos a relação entre as premissas e a conclusão de um argumento (“este avião tem asas; logo, voa” – só que o avião pode não ter combustível). Chama-se a este processo, de passagem das premissas (maior – “tudo o que tem asas voa” – e menor – “este avião tem asas”) para a conclusão (“logo, voa”), processo de inferência.

Este processo pode ocorrer tanto por dedução (mais dependente da lógica de construção de um argumento) como por indução (em que existe uma probabilidade de ocorrência da

3. *Fundamentos de Retórica Literaria y Publicitaria*, Kurt Spang, Ediciones Universidad de Navarra, S. A., 1991 ; *Retórica*, Tomas Albaladejo, Editorial Síntesis, S. A., 1991.

4. *Por trás das letras*, Hélio Consolara; e *Recursos Estilísticos*, Guilherme Ribeiro.

conclusão, uma vez verificadas as premissas), sendo apresentados por esta ordem os tipos de argumentos que mais se aproximam de cada um destes dois grupos.

Como podemos afirmar que certa acção é criticável

Com este tema iniciamos a parte correspondente ao conteúdo dos argumentos. Como referi, o conteúdo escolhido é fundamentalmente retirado do Direito. Começamos com o Direito Penal e, aqui, com a análise de se uma acção, ou omissão, merece, no âmbito de uma argumentação, ser ou não criticada e, sendo-o, se essa crítica poderá ser transferida para terceiros ou mesmo para quem foi vítima da “má acção”.

A base para o desenvolvimento dos temas de “crime”, neste capítulo e a seguir abordados, e de algumas das correspondentes ilustrações, foi colhida, em grande medida, nas aulas de Direito Penal do meu curso de Direito.

Como disse logo na Introdução, penso que as conclusões retiradas no âmbito do Direito Penal poderão ser extensíveis a outros contextos que não os de crime. Trata-se de procurar direcções sobre o que é correcto ou incorrecto, como base de uma argumentação, e não, repito, de avaliar o grau de censurabilidade (máximo nos casos de crime) das acções praticadas. Cabe ao leitor julgar se pode utilizar, e quando pode utilizar, matérias de “calaboço” em casa, na rua, ou no escritório ...

Como podemos imputar uma determinada acção a um sujeito

Mesmo quando concluimos que uma determinada acção é má, é criticável, temos ainda que analisar se a mesma pode, ou não, ser imputada, atribuída, a um certo indivíduo. Será que ele fez de propósito, ou foi sem querer? Será que ele queria fazer uma

coisa e fez outra? Será que o resultado do que fez é mais grave do que aquilo que imaginara? São estas e outras questões que teremos que ver respondidas para, uma vez apurada a censurabilidade associada a uma acção, conseguirmos criticar o indivíduo que, eventualmente, a tenha praticado.

Como podem as pessoas argumentar que tiveram uma razão para fazer o mal que fizeram

Uma vez apurada a censurabilidade de uma acção e atribuída essa acção a um certo indivíduo (através das duas etapas anteriores), poderá ele, ainda assim, “safar-se”? É o que analisamos neste e no próximo capítulo.

Antes de mais, o indivíduo poderá invocar que tinha uma razão para praticar o mal que fez – pode dizer, nomeadamente, que actuou em legítima defesa, que a situação em que se encontrava o impedia de agir de outra forma, ou mesmo que a vítima deixou...

Como podem as pessoas defender que merecem ser desculpadas pelo que fizeram

...Caso não tenha conseguido arranjar uma justificação para converter em “boa” a má acção praticada, então poderá tentar “lavar-se” ele próprio, procurando obter a desculpa, o perdão, dos outros – dizendo, por exemplo, que é novo e não pensa, que era ele ou o outro, que o chefe mandou, ou mesmo que não sabia que era proibido ...

Situações em que podemos usar certas expressões emblemáticas do mundo dos negócios

Neste capítulo arrumei os argumentos mais ligados ao Direito Civil, destacando especialmente os ligados ao mundo dos negócios.

Foram seleccionadas várias expressões que podem funcionar como arquétipos das situações mais vulgares que podem ocorrer entre os que estabelecem acordos entre si.

A base de análise consistiu no já referido Curso e em alguns manuais de Direito.

Como podemos acusar alguém de falta de princípios

Finalmente, reuni sob o tópico de princípios um conjunto de ideias que de certa forma eliminassem eventuais lacunas ...

Comecei pelas ideias do Direito Civil que não tinham sido abordadas no grupo anterior, analisei de seguida alguns dos artigos da nossa Constituição, apresentei as principais regras que norteiam o relacionamento com a Administração Pública e, depois, as principais regras de âmbito essencialmente processual que enformam o Direito Penal.

Uma vez mais, o Curso e as muitas notas constantes dos códigos...

Finalizei este grupo com alguns princípios morais, procurando abranger um perímetro de regras mais lato do que o do próprio Direito. A base para este ponto específico foi encontrada na Bíblia.

Espero que gostem!

SECÇÃO II
OS CEM ARGUMENTOS

COMO PODEMOS RECORRER A UM CONJUNTO DE FALÁCIAS LÓGICAS JÁ TIPIFICADAS

1. Manobra de diversão (como desviar a atenção dos outros)

Trata-se da mais pura forma de irrelevância das premissas, sendo talvez o argumento que, no fundo, resume todos aqueles que se incluem no grupo das premissas irrelevantes e/ou enviesadas.

Também conhecido como *Red Herring*⁵, baseia-se na introdução de uma questão irrelevante ou secundária, com o objectivo de desviar a atenção da questão principal. Normalmente, tenta-se que essa questão colateral suscite emoções, para que o “distraído” a siga sem que se aperceba que está a ser “levado”.

Os exemplos relacionados com este tipo de argumento são inúmeros. No entanto, tendo em conta a facilidade de compreensão

5. O nome *Red Herring* tem a sua origem na actividade de caça às raposas. Com efeito, com o objectivo de poupar uma raposa para o dia seguinte e para recolher os pequenos cachorros em treino, desviava-se a atenção dos cães (de caça) das raposas que perseguiam, através da utilização de um arenque (*herring*). Os cães eram assim afastados por um cheiro mais intenso (tal como as pessoas o são por certos temas levantados).

que lhe está subjacente, bastará destacar dois: um governo que sob forte pressão dos eleitores resolve intensificar a “cultura futebolística”, ou chamar a atenção para mediáticos acontecimentos internacionais; ou o negociador que numa fase mais desfavorável de uma reunião se “sente mal”, introduz (mais) uma questão polémica ou leva a conversa para a brincadeira. A contra-informação (activa) integra, naturalmente, este tipo de argumento.

2. *Ad Hominem (atacar o homem e não os actos)*

Aqui ataca-se a pessoa e não os actos, tentando que a depreciação da primeira conduza à depreciação dos segundos. É um argumento de utilização perigosa, uma vez que, não se conseguindo provar que o atacado é mau, facilmente o feitiço se vira contra o feiticeiro, isto é, contra o atacante (que será agora o desqualificado).

Os argumentos *Ad Hominem* podem dividir-se em cinco tipos:

- O queimado – ataca-se uma pessoa pelas suas características, incluindo, como nos diz o artigo 13º da Constituição da República Portuguesa, ascendência, sexo, raça, língua, território de origem, religião, convicções políticas ou ideológicas, instrução, situação económica ou condição social. Um exemplo claro deste tipo de argumento ocorreu em 2000, quando várias televisões americanas noticiaram que o então candidato Bush teria omitido o facto de ter sido apanhado a conduzir com excesso de álcool, assunto que, segundo se comentou, afectaria a credibilidade daquele que viria a ser eleito presidente dos Estados Unidos da América.
- O olha quem fala (também conhecido por *tu quoque*) – este argumento ataca um oponente através da acusação de que quem já se portou da mesma maneira que agora critica não

tem legitimidade para o fazer. No debate na SIC para as autárquicas de 2001, Paulo Portas, dizendo que, quando se tem telhados de vidro não se devem atirar pedras, respondeu à acusação feita por Santana Lopes – que, por sua vez, o acusara de não permanência nos cargos políticos, negando assim o célebre “eu fico” – com os exemplos do Sporting, da candidatura a líder do PSD e da permanência na Câmara da Figueira da Foz.

- O interessado – este argumento consiste na refutação de uma afirmação ou acto, por acusação de que o seu actor a disse ou o fez apenas no interesse próprio. Num artigo de opinião de Vasco Graça Moura, publicado no *Diário de Notícias* de 5 Dezembro de 2001, afirmava ele, criticando o Governo Socialista, que “a opinião pública finalmente está a fazer a catarse necessária em relação a esta gente menor que age única e exclusivamente ao sabor dos seus interesses e que se está solenemente nas tintas para o que disse, fez ou prometeu na véspera, desde que, no dia seguinte, lhe pareça ser mais lucrativo ou mais vantajoso o exacto contrário daquilo que disse, fez ou prometeu”.
- O incoerente – este argumento consiste em refutar afirmações ou acções contraditórias do oponente e, por acréscimo, o próprio oponente. Nesse artigo, continuava Vasco Graça Moura: “A proximidade das eleições municipais veio tornar ainda mais evidente esta forma de corrupção dos valores, dos princípios, das actuações. Numa tentativa desesperada de não perderem votos, o Governo e a maioria legitimam e põem em prática todas as cambalhotas, todas as pantominas, todas as partes gagas. O caso da taxa de álcool no sangue é apenas mais um episódio exemplar. O lema do Governo e da maioria é o de dar o dito por não dito e o feito por desfeito, se necessário com aquele a fingir que vai para um lado e esta a simular que vai para o outro, sempre que

isso lhe convenha e para cobrir todas as frentes ao mesmo tempo”.

- O diz-me com quem andas – aqui ataca-se não o oponente, porque provavelmente até nem se consegue fazê-lo, mas antes as pessoas do seu relacionamento ou aquelas com quem concorda ou que tolera. Ainda no mesmo artigo de Vasco Graça Moura, alertava ele para o facto de os portugueses poderem deixar de acreditar no Presidente da República, em virtude de o mesmo “compactuar” com o atrás evidenciado comportamento do Partido no Governo: Isto me leva ao terceiro risco que corre o Sr. Presidente da República e que é o de os portugueses deixarem de acreditar nele, repetirem o “diz-me com quem andas, dirte-ei quem és” e concluírem que ele continua a pertencer de alma efusiva, coração tépido e desvelo protector à maioria socialista e, pior ainda, que vale tanto como ela”.

3. Homem de Palha (colocar na boca do outro algo que ele não disse)

Neste caso, caracteriza-se a opinião do oponente de um modo tal – dizendo algo semelhante ao que ele disse – que este torna-se susceptível de uma mais fácil e/ou poderosa refutação. Trata-se, no fundo, de pôr na boca do outro palavras que ele não disse ou não pensou. O termo “homem de palha” deriva da esgrima medieval, onde os participantes faziam o seu aquecimento praticando contra bonecos que se “derrotam” mais facilmente, antes de enfrentarem os adversários.

Lembra-me uma altura em que Bill Clinton criticou Bob Dole dizendo algo do género: “nós queremos construir pontes para o futuro; Bob Dole fala em construir pontes para o passado”. Mas Bob Dole não afirmara bem isso. O que ele disse foi que queria restaurar os valores da antiga América. Clinton aproveitou-se

dessa frase para dizer que Dole olhava para trás enquanto ele olhava para a frente.

Obviamente, este argumento também poderá funcionar em sentido contrário; ou seja, o atacado, ao defender-se, diz que disse uma coisa que é de muito mais difícil censura ou, o que dá no mesmo, de mais fácil defesa.

Numa revista brasileira da Internet sobre Fórmula 1, é possível extrair um exemplo, datado de Março de 2001, que ilustra o que acabou de ser afirmado:

«Já estão faltando adjectivos para qualificar a competência de Michael Schumacher dentro das pistas. Fora dela, porém, continua o mesmo. Logo depois de cruzar a linha de chegada, com 28 segundos de vantagem para o primeiro adversário da Ferrari, Coulthard, ele afirmou na sua frequência de rádio: “Foi uma disputa chata, Ross (Ross Brawn, director técnico do time italiano). Eu podia parar e tomar um café que ainda assim venceria. Os geradores das imagens do GP da Malásia disponibilizaram num canal da TV digital o diálogo e muita gente ouviu. Agora a versão do piloto: “Eu não disse isso”, respondeu. “Falei que foi uma competição excitante e que deveríamos continuar dando tudo de nós porque nossos adversários exigirão muito mais no futuro.” E Schumacher não reflectiu no rosto a cor mais tradicional da sua equipa, o vermelho».

4. Ad Mísericórdiam (apelar à piedade de alguém para conseguir algo)

Através deste argumento apela-se à piedade como forma de reivindicar um tratamento especial. E como é que se apela à piedade? Falando ou agindo. Falando em situações de fazer “chorar as pedras da calçada” ou, agindo, armando-se em vítima, ou mesmo chorando. É um argumento de último reduto, podendo o autor até humilhar-se para obter o que quer.

ESTE BEM FEITO ARGUMENTÁRIO, DEMONSTRA O PRINCÍPIO DE QUE NA VIDA NÃO SE TEM O QUE SE MERECE, MAS O QUE SE NEGOCEIA.

TRATA-SE DE UMA OBRA MUITO ÚTIL, NÃO SÓ PELO SEU CONTEÚDO, MAS TAMBÉM PELA SUA SIMPLICIDADE, FRUTO DA SUA ORGANIZAÇÃO.

JORGE VASCONCELLOS E SÁ

HOJE, UMA MANCHETE DE JORNAL OU QUINZE SEGUNDOS DE TELEVISÃO SERVEM PARA FORMAR A OPINIÃO PÚBLICA, QUE CORRE APRESSADA ATRÁS DA PRIMEIRA IDEIA FEITA QUE LHE SEJA SERVIDA. SÃO TEMPOS IDEAIS PARA A PURA MANIPULAÇÃO DAS CONSCIÊNCIAS.

ESTE ARGUMENTÁRIO DE PAULO MORGADO IDENTIFICA E DESMISTIFICA OS EXPEDIENTES DOS RACIOCÍNIOS MAL CONSTRUÍDOS. É UM INSTRUMENTO DE RACIONALIDADE E DE BOM SENSO, QUE SAÚDO COM O MAIOR GOSTO.

RICARDO SÁ FERNANDES

