



## CEM ARGUMENTOS

A lógica, a retórica e o direito ao serviço da argumentação

Paulo Morgado

Edições Vida Económica

Porto, 2003

225 Páginas

### Paulo Morgado



Licenciado em Gestão e Direito tem um mestrado em Finanças, pela Universidade

Católica de Lovaina. É actualmente vice-presidente da Cap Gemini Ernst & Young

## CEM ARGUMENTOS

comenta este livro referindo que «este bem feito argumentário, demonstra o princípio de que na vida não se tem o que se merece, mas o que se negocia». Ricardo Sá Fernandes acrescenta que o livro “...é um instrumento de racionalidade e de bom senso”.

Trata-se de uma obra sobre argumentação e lógica, necessárias à negociação comercial. Na senda da formação como jurista, Paulo Morgado divide a argumentação em três partes, a lógica e raciocínio, a retórica e o Direito.

Curiosamente apresenta o que são, em seu entender, um conjunto de falácias utilizadas e que ocorrem, segundo afirma “...seja por manipulação das premissas de um argumento... seja por manipulação do processo de inferência implícito, entre as premissas e as conclusões...”

Tentando ilustrar o livro e o seu estilo, a nível da retórica, podem-se utilizar diversas figuras de estilo com o objectivo de melhor convencer o interlocutor. Exemplificando, podem ser usadas “técnicas” no domínio da oratória, como a “lição”, em que utilizando o “nós” majestático no meio de uma frase ou discurso, pode-se levar o interlocutor a concluir que se trata de uma “verdade comumente aceite” e não meramente de uma posição pessoal.

Outro exemplo, é o de tentar passar que uma condição “necessária” é “suficiente” para determinar uma si-

tução. “... Colocar gasolina num carro é uma condição necessária para que o motor funcione”, contudo é sabido que não é suficiente, pois há outros condicionalismos que, a não se verificarem, não permitem que o carro se desloque. “Eu bati com o carro (apenas) porque o sinal estava caído”, ocultando-se que estava com um grau de alcoolémia superior ao normal. Tenta-se ocultar um facto não interessante para a pessoa em causa, desvalorizando a eventual existência de outras razões, resumindo numa relação de causa-efeito a razão não ocultada como 100% responsável do acontecido.

Julgamos, com estes exemplos simples, que o livro sistematiza “artimanhas” usadas muitas vezes, consciente ou inconscientemente, de forma a quase constituir um manual de formação de comportamento persuasivo, perante um interlocutor que se quer convencido dos argumentos. Cem Argumentos é um documento interessante e, ousaríamos dizer, fora do normal, no qual sobressai a lógica aplicada típica de quem tem formação jurídica, mas também de quem tem uma larga experiência de relação e negociação comercial. Por isto, e para quem está no mundo dos negócios, ou mesmo quem tenha de se relacionar com outras entidades – afinal todos nós – Cem Argumentos deverá constituir obra obrigatória de leitura.

CMO

### Conteúdo/ índice

- Como podemos recorrer a um conjunto de falácias lógicas já tipicadas
- Como utilizar a certeza matemática nas suas vertentes de “preto ou branco” e de análise
- Como pode um discurso retórico ajudar-nos a melhor convencer
- Como desmontar um processo de inferência mal construído
- Como podemos afirmar que certa acção é criticável
- Como podemos imputar uma determinada acção a um sujeito
- Como podem as pessoas argumentar que tiveram uma razão para fazer o mal que fizeram
- Como podem as pessoas defender que merecem ser desculpadas pelo que fizeram
- Situações em que podemos usar certas expressões emblemáticas do mundo dos negócios
- Como podemos acusar alguém de falta de princípios