

PAULO MORGADO

CEM ARGUMENTOS

1000

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

2ª EDIÇÃO

VidaEconómica

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 Mísericórdiam</i>	29
5. <i>Ad Verecúndiam</i>	30
6. <i>Ad Populum</i>	31
7. <i>Ad Ignorantíam</i>	32
8. <i>Ad Nauseam</i>	34
9. Apelo às consequências.....	35
10. <i>Ad Baculum</i>	36
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.....	42
14. Falso dilema	43
15. Cronologia	44
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	56
22. Rudeza.....	57
23. Omissão.....	58
24. Posições irregulares.....	61
25. Amplificação	61
26. Ampliação.....	62
27. Repetição de palavras.....	64
28. Repetição de sons.....	67
29. Figuras de enumeração.....	69
30. Figuras de Discurso	70

Como desmontar um processo de inferência mal construído

31. Negar o antecedente	73
32. Afirmar o conseqüente	74
33. Inversão imprópria	74
34. Pergunta afirmativa	75
35. Ambigüidade.....	76
36. Raciocínio circular.....	77
37. Ignorar as circunstâncias	78
38. Declives ardilosos.....	79
39. Amostras com qualidade insuficiente	82
40. Amostras com quantidade insuficiente.....	84
41. Amostras com núcleo fabricado	84
42. Amostras com núcleo suprimido.....	85
43. Condição necessária tida como “suficiente”	86
44. Desqualificação da condição suficiente	87
45. Falácia do jogador	88
46. Provincianismo	89
47. Todo igual às partes	90
48. Partes iguais ao todo.....	90
49. Acontecimento contemporâneo acidental.....	91
50. Superstições.....	92

Como podemos afirmar que certa acção é criticável

51. Acção irrelevante.....	95
52. Acção minimamente relevante.....	96
53. Omissão directa relevante.....	97
54. Omissão indirecta relevante.....	98
55. Acção criticável.....	100
56. Acção não criticável.....	101
57. Censurabilidade não transferida para terceiros.....	104
58. Censurabilidade transferida para terceiros.....	105
59. Censurabilidade não transferida para a vítima.....	107
60. Censurabilidade transferida para a vítima.....	107

Como podemos imputar uma determinada acção a um sujeito

61. Dolo.....	111
62. Negligência.....	112
63. Negligência consciente.....	113
64. Erro sobre o objecto.....	114
65. Erro de execução.....	115
66. Erro sobre o processo causal.....	116
67. Erro sobre a qualificação.....	118
68. Erro sobre os pressupostos.....	119
69. Agravação pelo resultado.....	120
70. Dolo específico.....	122

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

71. Legítima defesa.....	125
72. Direito de necessidade.....	128
73. Conflito de deveres.....	130
74. Consentimento.....	131
75. Consentimento presumido.....	133
76. Erro sobre os pressupostos que excluem a ilicitude.....	134
77. Tentativa consumada.....	136

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

78. Inimputabilidade.....	141
---------------------------	-----

79. Excesso de defesa desculpante.....	144
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!	161
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!	175
91. Afinal já não quero!	180
92. Caloteiro!	181
93. Não pago!	184
94. Ou pagas a bem ou pagas a mal!	186
95. Ladrões!	190

Como podemos acusar alguém de falta de princípios

96. Seis Princípios Civis	193
97. Sete Princípios Administrativos	201
98. Oito princípios penais	205
99. Nove princípios constitucionais.....	213
100. Dez Princípios Morais.....	223

“Este livro é dedicado a todos aqueles que querem ter o bom senso de não perder tempo com argumentos mal-amanhados – ao mesmo tempo que aprendem algo de Lógica, Retórica e Direito – dando, deste modo, um sinal de inteligência”.

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 ...

Cascais, 2023

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.

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

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.

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, ilustrei 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 agrupamentos 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 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.

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.

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 concluímos 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 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

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 (*berring*). Os cães eram assim afastados por um cheiro mais intenso (tal como as pessoas o são por certos temas levantados).

“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.

ninguém do anterior executivo); ou, agora no foro criminal, e utilizando exemplo anterior, o autor de um disparo mortal que luta pela sua não condenação, porque, no momento do tiro, a vítima (aparentemente com muitos inimigos!) já se encontrava irremediavelmente condenada à morte em virtude de um processo de envenenamento de que vinha a ser alvo.

50. Superstições (crença em relações causa-efeito não explicadas)

Assim como há acontecimentos contemporâneos acidentais, que acabámos de analisar, em que uma convicção acerca da ocorrência de um ou mais fenómenos a partir da verificação de outro(s) se cria com base em experiências casuais (e não causais!), também existem aqueles que a tradição consagrou já como “lei”, não carecendo dessa experimentação individual a não ser para o reforço da sua crença: são as superstições.

Por se assemelharem a uma espécie de leis, as superstições situam-se, assim, sistematicamente, neste livro, em estádio imediatamente anterior à parte, de conteúdos, baseada no Direito.

Poderá parecer quase ridículo a inserção de tal tema neste livro, em virtude da aparente falta de fundamento ou razão científica de “normas” como as superstições. O que é certo é que a leitura atenta de algumas delas nos permite, por vezes, retirar interessantes ensinamentos sobre aquilo que poderíamos classificar como “forças de gravidade sociais”.

William Carroll deu-se ao trabalho de editar um livro que contém 10 mil superstições –“ Superstitions: 10.000 you really need”. Reproduziremos aqui, em rodapé, (apenas!) 100 dessas 10 mil,

repartidas por questões profissionais¹⁵ (segundo o *Expresso*, de 14 de Julho de 2001, Pavarotti precisa de encontrar um prego enferrujado no palco para cantar, enquanto José Carreras nunca faz a barba em dias de concerto – e ambos deverão ser extremamente ricos e inteligentes!), relacionadas com dinheiro¹⁶, números¹⁷ (desde os números da sorte, que para Figo e Baía parecem ser o 7 e o 99, respectivamente, até aos de azar, que para a generalidade das pessoas é o 13, mas que para Enzo Ferrari era o 17 – por causa disso, Luca di Montezemolo chegou a antecipar a apresentação de Michael

15. Superstições profissionais – [Trabalho] um trabalho começado a uma sexta-feira não será bem sucedido; quem procurar trabalho à sexta-feira não permanecerá numa posição durante muito tempo; dá azar trabalhar ao domingo; quem trabalhar ao domingo perde um dia ou dois durante a semana; um novo emprego começado ao domingo acaba mal; o agricultor terá uma boa colheita se chover no dia em que começa a lavrar; o dia de aniversário é o melhor dia para começar um novo negócio; quem coser (costurar) um pedaço de pão muito seco e duro dentro de um pequeno saco e o colocar em cima da porta da cozinha arranjará trabalho; cantar ou assobiar no camarim de um actor faz com que o espectáculo seja um fracasso; usa pimentos vermelhos em ambos os sapatos, quando andares à procura de trabalho, e serás bem sucedido. [Negócios] a uma boa manhã de vendas segue-se uma má tarde de facturação; quem contar os lucros perde-os; poucos clientes de manhã, muitos clientes à tarde; se o primeiro cliente do dia não comprar nada, o dia de vendas será fraco; quem fizer compras ou pagamentos à segunda-feira terá uma semana cheia de compras e pagamentos; as vendas serão boas durante o dia se a primeira pessoa a entrar na loja for mulher; quando se leva vegetais para o mercado, dá azar nada vender ao primeiro cliente que aparece; quem usar uma cabeça de corvo ao peito ganhará nas negociações; algo acontecerá se se pagar o seguro antes do tempo; fazer uma venda ao primeiro cliente que aparece numa manhã de segunda-feira augura uma excelente semana de vendas.

16. Superstições com dinheiro – andar com uma moeda de ouro no bolso dá sorte; achar uma carteira vazia atrai sucesso; achar dinheiro é sinal de sorte; nunca se deve gastar o dinheiro que se acha, mas antes usá-lo como talismã; dá sorte colocar uma moeda dentro de uma carteira que se oferece a alguém; quem usar dinheiro em dois bolsos diferentes perde-o; a pessoa cujas iniciais formam uma palavra serão ricas; dá sorte encontrar algo em prata; deve dar-se uma moeda a quem estreia um fato, para lhe dar sorte; dá sorte usar uma moeda ao pescoço.

17. Superstições com números – uma casa com o número 1313 atrai azar; nunca se deve dormir num quarto de hotel com o número 13; atrai mau agouro sentarem-se 13 pessoas à mesma mesa; oferecer o último cigarro de um maço dá azar; dá azar fumar um cigarro a meias; a terceira pessoa a quem se acende um cigarro com o mesmo fósforo terá azar; 7 é o número da sorte; à terceira é de vez; um azar nunca vem só; não há duas sem três.

Schumacher, inicialmente prevista para dia 17 de Novembro de 1995, para o dia anterior) e sonhos¹⁸, apresentação pessoal¹⁹ e outras²⁰.

18. Superstições com sonhos – sonhar com batatas é sinal de que se tem inimigos desconhecidos; dá sorte aos negócios sonhar que se preparam ou comem tomates; dá sorte sonhar que se está a subir uma montanha; dá sorte sonhar que se achou dinheiro; é bom presságio sonhar que se está a correr; é um excelente presságio sonhar que se está na cozinha; é um ótimo presságio sonhar com laranjas numa laranjeira; sonhar com porcos significa lucros garantidos; dá sorte sonhar com abelhas a “trabalhar”; os sonhos contados a uma sexta-feira antes do pequeno-almoço tornam-se realidade.

19. Superstições ligadas à a apresentação pessoal – [Caras] as pessoas com orelhas grandes (pequenas) são generosas (sovinas); nunca se deve confiar numa mulher com os olhos pretos; uma pessoa de olhos azuis é uma pessoa com sorte; uma pessoa com grandes pestanas é uma pessoa com sorte; nunca se deve confiar numa pessoa que tem as sobrancelhas juntas; as louras são propensas ao romance, mas inconstantes e de pouca confiança; uma testa alta é sinal de inteligência; narizes vermelhos são sinal de “bons copos”; não se deve confiar em mulheres com covinhas no queixo; covinhas na face indicam que a pessoa é pacífica, gentil e dócil. [Mãos] mãos frias, coração quente; cruze os dedos, para dar sorte; se quatro pessoas cruzarem as mãos sem querer, enquanto se cumprimentam, todas terão sorte; ter comichão nas mãos significa que se vai receber dinheiro; dá sorte esfregar na madeira a mão em que temos comichão; dedos curtos são sinal de boa vida; as pessoas com mãos grandes têm jeito para ganhar dinheiro; pontos brancos nas unhas são sinal de um temperamento preguiçoso; dá azar dar um “passou bem” com a mão esquerda; dedos longos e finos é sinal de descendência de boas famílias. [Pés/andar] as pessoas com pés grandes são generosas e inteligentes; dá azar colocar os sapatos acima da cabeça; dá azar colocar os sapatos em cima de mesas ou cadeiras; dá azar quando duas pessoas são ultrapassadas por uma que lhes passa pelo meio; dá azar tropeçar numa pedra; dá azar ultrapassar alguém numas escadas; dá sorte passar sete portas de adegas; dá azar passar em cima de um buraco; dá azar não atravessar a estrada nas passadeiras; dá azar passar uma porta a andar para trás. [Roupas] dá azar estrear um fato ao sábado; dá azar pousar ou atirar um chapéu para cima da cama; dá azar comer à mesa de chapéu; nunca se deve apanhar um lenço que cai ao chão (outra pessoa deverá fazê-lo); é perigoso pôr de lado as roupas de Inverno, antes de 10 de Maio; dá sorte (para o ano inteiro) estrear roupa no dia de ano novo; dá azar pousar um casaco em cima da cama; calçar meias do avesso augura boa sorte para esse dia; a boa comida traz sempre nódoas; dá azar vestir o pijama enquanto se olha no espelho.

20. Superstições várias – dá sorte fazer bem aos outros; dá sorte contar os vagões de um comboio de mercadorias, enquanto ele passa; dá azar deixar que alguém corte a primeira fatia do nosso bolo de anos; dá azar tentar contar as estrelas do céu; dá azar começar a ler um livro de trás para a frente; dá azar tentar roubar os pobres; dá sorte falar bem das outras pessoas; um elefante em casa usado como amuleto deve ter a tromba virada para cima para dar sorte; se um galo cantar cerca das nove da noite, é sinal de que o tempo vai mudar; chuva antes das sete pára antes das onze.

ao Estado “assegurar o funcionamento eficiente dos mercados, de modo a garantir a equilibrada concorrência entre as empresas, a contrariar as formas de organização monopolistas e a reprimir os abusos de posição dominante e outras práticas lesivas do interesse geral”.

100. Dez Princípios Morais (princípios não jurídicos, retirados da Bíblia)

Com um grau de exigência muitas das vezes superior aos princípios legais, os princípios morais dão-nos importantes indicações sobre a noção de “justiça natural” (justiça esta nem sempre expressa, nem sempre explícita, nem sempre actual). Recorreremos aos dez mandamentos²⁴⁹ para ilustrar este tipo de “prescrições”...

- 1º Mandamento: “Adorar a Deus e amá-Lo sobre todas as coisas” – Pretende que o homem rejeite outros “deuses” que hoje

mente ao Estado no âmbito económico e social: a) Promover o aumento do bem-estar social e económico e da qualidade de vida das pessoas, em especial das mais desfavorecidas, no quadro de uma estratégia de desenvolvimento sustentável; b) Promover a justiça social, assegurar a igualdade de oportunidades e operar as necessárias correcções das desigualdades na distribuição da riqueza e do rendimento, nomeadamente através da política fiscal; c) Assegurar a plena utilização das forças produtivas, designadamente zelando pela eficiência do sector público; d) Orientar o desenvolvimento económico e social no sentido de um crescimento equilibrado de todos os sectores e regiões e eliminar progressivamente as diferenças económicas e sociais entre a cidade e o campo; e) Assegurar o funcionamento eficiente dos mercados de modo a garantir a equilibrada concorrência entre as empresas, a contrariar as formas de organização monopolistas e a reprimir os abusos de posição dominante e outras práticas lesivas do interesse geral; f) Desenvolver as relações económicas com todos os povos, salvaguardando sempre a independência nacional e os interesses do português e da economia do país; g) Eliminar os latifúndios e reordenar o minifúndio; h) Garantir a defesa dos interesses e os direitos dos consumidores; i) Criar os instrumentos jurídicos e técnicos necessários ao planeamento democrático do desenvolvimento económico e social; j) Assegurar uma política científica e tecnológica favorável ao desenvolvimento do país; l) Adotar uma política nacional de energia, com preservação dos recursos naturais e do equilíbrio ecológico, promovendo, neste domínio, a cooperação internacional; m) Adotar uma política nacional da água, com aproveitamento, planeamento e gestão racional dos recursos hídricos.

249. A interpretação dos dez Mandamentos, aqui apresentados segundo a Fórmula Catequética, baseou-se no i) no Catecismo da Igreja Católica e ii) no livro de Laura Schlessinger – *The Ten Commandments: Do They Still Count?* -, publicado pela Andrews McMeel Publishing, em 2000.

povoam a sua vida: as superstições (que, como vimos, poderão por vezes reflectir uma certa “força de gravidade social”, mas são amiúde privadas de qualquer sentido), certos ídolos (incluindo-se a si próprio), certos objectos, etc. Quanto mais presos estivermos a estas coisas, mais flancos poderemos dar num contexto de negociação ou argumentação.

- 2º Mandamento: “Não invocar o santo nome de Deus em vão” – Trata-se aqui de “combater” aqueles que juram em falso (invocando Deus como testemunha de uma mentira), os que se confessam sem se arrependem (desrespeitando um dos pilares da religião católica) e os que pedem desculpa apenas para se “safarem” (extorquindo de outrem o perdão, também ele um pilar do catolicismo).
- 3º Mandamento: “Santificar os domingos e festas de guarda” – Fugindo à rotina diária, o domingo é o dia que nos permite retemperar forças físicas e espirituais, deixando para trás os medos e outras emoções transportadas para casa durante a semana. Descansar não significa apenas retemperar forças para a luta; descansar significa também poupar-se a argumentações desnecessárias – que muitas vezes povoam “em off” as nossas cabeças “stressadas” -, não levantando (sabidamente) problemas que afinal... não o eram.
- 4º Mandamento: “Honrar pai e mãe (e outros legítimos superiores)” – Aos nossos pais devemos respeito, gratidão, obediência justa e ajuda. Aos nossos superiores hierárquicos devemos obediência legítima, determinação que consta, aliás, da nossa legislação de trabalho actual – onde o contrário, a desobediência ilegítima, figura no topo do elenco das causas possíveis de despedimento²⁵⁰.

250. Justa causa de despedimento (artigo 9º do Decreto-Lei nº 64-A/89 de 27/02) – (nº 1) O comportamento culposo do trabalhador que, pela sua gravidade e consequências, torne

- 5º Mandamento: “Não matar (nem causar outro dano, no corpo ou na alma, a si mesmo ou ao próximo)” – A questão de não matar vem igualmente explicitada no nosso Código Penal. No entanto, exige-se aqui, por extensão, que não se cause outro dano no corpo ou na alma, designadamente através do lançamento de boatos ou da revelação de detalhes da vida privada que conduzam igualmente à destruição de vidas.
- 6º Mandamento: “Guardar castidade nas palavras e nas obras” – Este mandamento tem como principal mensagem a proibição do adultério.
- 7º Mandamento: “Não furtar (nem injustamente reter ou danificar os bens do próximo)” – Tal proibição, que consta igualmente do nosso Código Penal, proíbe a usurpação de outrem contra a vontade razoável do proprietário. Segundo Laura Schlessinger, o furto dissimula-se, no entanto, por detrás das mais variadas desculpas: o comprador (receptor) que diz não saber que estava a comprar um artigo roubado; aquele que diz que não foi roubado, mas antes achado; o que diz que guarda o troco a mais porque o empregado deve pa-

Imediata e praticamente impossível a subsistência da relação de trabalho constitui justa causa de despedimento. (nº 2) Constituirão, nomeadamente, justa causa de despedimento os seguintes comportamentos do trabalhador: a) desobediência ilegítima as ordens dadas por responsáveis hierarquicamente superiores; b) violação de direitos a garantias de trabalhadores da empresa; c) provocação repetida de conflitos com outros trabalhadores da empresa; d) desinteresse repetido pelo cumprimento, com a diligência de Vida, das obrigações inerentes ao exercício do cargo ou posto de trabalho que lhe esteja confiado; e) lesão de interesses patrimoniais sérios da empresa; f) prática Intencional, no âmbito da empresa, de actos lesivos da economia nacional; g) faltas não Justificadas ao trabalho que determinem directamente prejuízos ou riscos graves para a empresa ou, independentemente de qualquer prejuízo ou risco, quando o número de faltas injustificadas atingir, em cada ano, cinco seguidas ou dez interpoladas; h) falta culposa de observância de normas de higiene e segurança no trabalho; i) prática, no âmbito da empresa, de violências físicas, de injurias ou outras ofensas punidas por lei sobre trabalhadores da empresa, elementos dos corpos sociais ou sobre a entidade patronal individual não pertencente aos mesmos órgãos, seus delegados ou representantes; j) sequestro e em geral crimes contra a liberdade das pessoas referidas na alínea anterior; l) incumprimento ou oposição ao cumprimento de decisões judiciais ou actos administrativos definidos e executórias; m) reduções anormais da produtividade do trabalhador; n) falsas declarações relativas a justificação de faltas.

gar pela sua estupidez; aquele que diz merecer o produto do roubo, pois no passado só tem tido azares; o que diz roubar por necessidade, apenas porque o que subtrai são alimentos ou medicamentos; os que, roubando em grandes e “anónimas” instituições (como bancos ou supermercados), dizem que não estão a prejudicar ninguém; os que dizem tratar-se apenas de um empréstimo (muito frequente em roubos de automóveis); os que dizem que ladrão que rouba ladrão tem cem anos de perdão; os que, mentindo sobre a sua idade ou dos seus filhos para obter descontos ou outros benefícios, dizem, se apanhados, não ter tirado nada de ninguém; os que dizem ter roubado por uma boa causa; os que argumentam que o fazem, porque toda a gente (em maior ou menor magnitude) o faz; os que prometem que pagarão logo que puderem e que nunca chegam a fazê-lo; os que defendem tratar-se de quantias irrisórias; ou os que dizem, pura e simplesmente, que não se conseguem controlar!

- 8º Mandamento: “Não levantar falsos testemunhos (nem de qualquer outro modo faltar à verdade ou difamar o próximo)” – Trata-se aqui de agir e falar com verdade, fugindo da duplicidade, da simulação e da hipocrisia. Mas a verdade tem sempre que revelar-se? Responde o catecismo que “o amor fraterno requer, em situações concretas, que reflictamos se convém ou não revelar a verdade a quem no-lo pede”.
- 9º Mandamento: “Guardar castidade nos pensamentos e nos desejos” – Tal como no sexto mandamento, trata-se essencialmente de proibir a cobiça da mulher do próximo – aqui ainda no âmbito dos pensamentos e desejos e não dos actos, antes, portanto, de uma evitável perseguição crónica ...
- 10º Mandamento: “Não cobiçar as coisas alheias” – Finalmente, importa controlar a inveja; esse sentimento triste que se experimenta perante o bem alheio e o desejo imoderado de o fazer seu...

A importância vital da argumentação surgiu-me numa conversa com um amigo, há muitos anos. Lembro-me que ele me terá dito algo do género: “Paulo, nem te fica bem que utilizes argumentos tão destituídos de lógica”. Aquela frase impactou-me bastante, e ainda bem!

Vários anos depois, e após terminar um curso de Direito, reativei essa memória. Meses antes da saída do Cem Argumentos, em 2003, comecei a escrever um livro que sistematizasse algumas recomendações que contribuíssem para uma capacidade de argumentação incensurável.

Naturalmente, a Lógica e a sua aparente falta – a Retórica, muito ilustrada através das falácias de raciocínio –, teriam de estar presentes. No entanto, não poderia deixar de incluir no livro a força que tem a palavra da Lei e a dialética que se estabelece em processos contenciosos. Curiosamente, por esta razão, o livro seria recomendado a muitos alunos de Direito.

Hoje, 20 anos passados da 1ª edição do Cem Argumentos, a Vida Económica, oportunamente, lança uma 2ª edição.

Paulo Morgado, Madrid, 2023

Visite-nos em
livraria.vidaeconomica.pt

www.vidaeconomica.pt

ISBN: 978-989-788-027-8

