

# Manual de Retórica Perversa

## Introdução

Nos tempos que correm, é mais que imprescindível manejar os recursos retóricos mínimos para levar adiante uma comunicação que nos beneficie. Existindo tantos políticos e pessoas influentes que usam e abusam da linguagem, e tanta gente que não está disposta a fazer sempre o que queremos, é preciso saber manejar estas ferramentas. Senão, como poderíamos subir na luta pelo sucesso? Como poderíamos impor nossa vontade aos demais? Como poderíamos fazer com que os outros façam o que queremos?

Nós cremos na democracia. E consideramos injusto que apenas comerciantes, demagogos profissionais, políticos medíocres, publicitários e outras criaturas desse tipo possam usar esses recursos.

Revendo este manual, você perceberá que não é tão difícil. De fato, muitas das técnicas que mencionamos você terá utilizado mais de uma vez.

Por questões de espaço, tempo, clareza e simplificação, todos os exemplos estão no gênero masculino e em primeira pessoa. Mas este manual é dirigido a qualquer pessoa que sinta a necessidade de ser admirado(a), de ser um(a) vencedor(a).

Classificamos as técnicas em cinco grandes categorias:

**AD HOMINEM (ao homem, contra o homem)**, onde a outra pessoa é atacada como um modo de evitar a verdade, a lógica ou qualquer argumento que possa PROVAR QUE VOCÊ ESTÁ ERRADO.

**TREINAMENTO MENTAL ou MAGIA MENTAL**, para garantir que desapareça o assunto que não queremos discutir.

**TÁTICAS DE ATRASO**, que são recursos mais ou menos engenhosos para ganhar tempo quando nos colocam em apuros.

**APROVEITANDO AS PERGUNTAS**, onde qualquer pergunta pode ser astutamente desviada.

**TÁTICAS GERAIS DE GOLPES BAIXOS E IRRITANTES.**

Duas coisas antes de iniciar seu aprendizado:

As técnicas são apresentadas aqui separadamente e sistematizadas, para melhor compreensão. Mas na vida real essas técnicas se misturam, se sobrepõem e se interpõem. Por isso, deve ficar claro que o domínio neste campo é o resultado da prática constante. São técnicas que devem ser exercitadas com perseverança e

determinação, sem deixar-se dominar por considerações melancólicas ou românticas. Nunca perca de vista o objetivo: ser um vencedor e subir o mais alto que puder na pirâmide. Pratique com sua família, com seus amigos, com seus colegas de estudo ou de trabalho, com seus vizinhos. Pratique sempre.

Finalmente, quando você não quiser mais praticar, por sentir nojo ou escrúpulos, pense nisso: é você ou eles. Este manual não caiu apenas em suas mãos. Além disso, muitos praticam essas técnicas sem a necessidade de manuais. Então, não esqueça. A prática faz um mestre. Só os mestres triunfarão.

## TÉCNICAS AD HOMINEM

### ISSO ESTÁ ALÉM DE SUA COMPREENSÃO

Consiste simplesmente colocar em dúvida a capacidade do outro de entender o que você diz. Isso é particularmente útil se houver um público que precise tomar partido. Você garante que eles ficarão do seu lado, porque “quem não quer estar entre aqueles que são educados e inteligentes”?

– *Eu gostaria de responder isso, mas considerando sua formação, educação e inteligência, tenho certeza que você não entenderia.*

### ATÉ VOCÊ

Esta é uma arma que é melhor usada em particular. Não convém que o seu público potencial se sinta insultado, se eles chegam a entender o que você disse e você precisar deles do seu lado.

– *Meu próximo ponto será tão claro que até você deve ser capaz de entendê-lo.*  
– *Até você pode entender o seguinte.*

### JÁ SUPEREI ISSO

Esta é uma das técnicas mais eficazes. Parte da crença profundamente enraizada de que existem padrões e modelos válidos de comportamento. Isso é algo em que muitas pessoas acreditam, conscientemente ou não. Mais uma vez, quem quer estar do lado dos imaturos e ignorantes? Também apela para aquele desejo da maioria de pertencer a algo, de estar satisfeito e não sentir-se desajustado. É particularmente útil com pessoas mais jovens do que você, ou com pessoas que são novas no seu território.

– *Pensei a mesma coisa na sua idade.*  
– *Quando você amadurecer emocionalmente (ou mentalmente ou espiritualmente), você mudará sua mentalidade e eventualmente verá as coisas do jeito que eu vejo.*  
– *Você é novo aqui, não?*

### RAZÕES SUBJETIVAS

Em vez de provar se um ponto é verdadeiro ou falso, essa técnica sugere que o argumento do outro vem de seus desejos ou circunstâncias individuais, evitando assim lidar com os méritos da argumentação em si mesma. Qualquer situação pode ser usada para ofuscar a razão do outro, colocando em dúvida a legitimidade do

ponto. É muito próximo da clássica falácia *ad hominem*: "Você diz isso porque é homem"

- Você apoia a pena de morte devido a uma profunda atração pela morte, comum entre aqueles que sofreram traumas emocionais na infância.
- Você se opõe à pena de morte devido a um profundo tabu em relação à morte, comum entre aqueles que sofreram traumas emocionais na infância.
- Você não foi amamentado quando criança, foi?

#### DESQUALIFICADO

Assume-se que as opiniões do outro não tem nenhuma importância, com base em qualquer pretexto.

- Já que você é sempre tão negativo, não acho útil responder isso.
- Deixa pra lá, João. Ele é sempre assim.

### MAGIA MENTAL

#### COLAR MOSQUITOS

Em vez de lidar diretamente com o assunto ou pergunta, a ideia aqui é chamar a atenção para um detalhe insignificante, para fugir do problema e/ou ganhar tempo.

- Primeiro devemos definir exatamente o que você quer dizer com \_\_\_\_\_
- Sua última frase terminou com uma preposição. Por favor, poderia explicar melhor?

#### FORA DE CONTEXTO

Uma variante da técnica de COLAR MOSQUITOS: interpretar mal alguma frase, palavra ou analogia, para cambiar o ponto de atenção para isso, em vez do assunto em discussão. Isso levaria a outra pessoa a defender a palavra, frase ou analogia, em vez do caso que está em debate.

- Você diz "sentir" e não "pensar". Se você está falando emocionalmente, acho que não serei capaz de convencê-lo com razões.
- Você disse que isso aconteceu cinco anos antes de Pinochet assumir o poder. Por que está tão obcecado por Pinochet? Você é comunista?

#### NÃO ESTOU DIZENDO ISSO

Esta é uma boa maneira de parecer amigável enquanto diz coisas que poderiam soar maldosas.

- Eu já te incomodei com os 1.500 reais que você me deve? Nunca! Eu envergonhei você ou tentei fazer você sentir-se mal? Nunca! Já te disse o quanto preciso desse dinheiro? Não, verdade?
- Eu não quero gastar muito tempo com isso, mas (blá, blá, blá, blá)
- Minha querida congregação. Eu odeio falar sobre assuntos de dinheiro, mas (dinheiro, dinheiro, dinheiro)

#### PERGUNTA PARA PROVOCAR

A intenção aqui é colocar em dúvida a competência do outro, ao mesmo tempo em

que muda de assunto. Você faz uma pergunta que o outro não consegue responder, destruindo sua credibilidade e confiança. Para completar, você pode dar uma resposta à sua própria pergunta, provando que sabe mais do que o outro.

– Você menciona os direitos que a constituição lhe dá. Você poderia repetir os artigos específicos para nós?

– Você mencionou a lei. Você poderia citar algum artigo relevante, talvez?

– Você está ciente dos princípios dialéticos que você acabou de violar? NÃO. Eu adoraria explicar isso para você, mas (volte para ISSO ESTÁ ALÉM DE SUA COMPREENSÃO)

### ASSOCIAÇÃO PERVERSA

– Tenho observado que aqueles que discordam do ponto que vou levantar agora tendem a não ser muito sofisticados, e aqueles que são rápidos em reconhecer a validade deste ponto são mais educados. A questão é...

– Claro que há muita discussão sobre isso, mas os especialistas acreditam que...

### GOLPE BAIXO

Essa técnica requer conhecimento prévio de alguns erros, segredos embaraçosos ou eventos dolorosos na vida da outra pessoa. Uma palavra-chave ou frase é lançada como uma granada para constranger ou humilhar o outro.

– O que seu ex (mulher/marido) costumava dizer?

– Não falamos sobre isso antes de você entrar para os Alcoólicos Anônimos?

### APRESSE A NEGOCIAÇÃO

Essa técnica, muito utilizada por vendedores agressivos, consiste em fazer uma pergunta com resposta óbvia e jogar com o sentimento de culpa, exigindo uma resposta determinada pelo bom senso e decência. Dizer sim ou não implica em total concordância com o ponto de vista do questionador.

A família unida:

– Sua família não significa nada para você?

– (Claro que me importo)

– Então eu te espero em casa às dez.

Apoie os políticos:

– Você quer que a corrupção aumente? Isso é o que queres?

Participe de uma academia:

– Você se importa de cuidar do seu próprio corpo?

### FIQUE EMOCIONADO

É um recurso retórico para dar força emocional a um ponto ou objeção. Isso requer certas qualidades histriônicas (representar sentimentos com exagero) e envolve algum risco, mas quando funciona, é muito eficaz. Usar expressões faciais exageradas e até golpear objetos próximos reforça ainda mais este estratagema.

– Como pode você duvidar das minhas intenções?

– Você realmente espera que eu acredite nisso? Por favor!

## EMOÇÃO VERSUS RACIONALIDADE

Ao indicar onde a outra pessoa se encaixa no espectro "analítico/emocional", ela é forçada a defender seu temperamento em vez do caso em consideração.

- Sua abordagem fria e muito analítica deste assunto não considera o elemento humano.
- Seu compromisso emocional com esse assunto o impede de ver as coisas com objetividade.

## CONCLUSÃO LUNÁTICA

Se uma pessoa está falando hipoteticamente, ou apresentando imagens idealistas, o ponto aqui é levar suas ideias a um extremo considerado ruim por todos. Este extremo pode ser real ou imaginário. A intenção é levar o outro de volta às posições defensivas, interrompendo a progressão de sua argumentação.

- Então, segundo você, devemos destruir todo o sistema?
- Qual é a diferença entre o que você diz e o fascismo clássico?
- Então, se pudesse, você mataria qualquer um que discordasse de você.
- O que você quer, que não exista mais o dinheiro, nem propriedades, você quer que o mundo exploda e todos nós morramos?

## CORTANDO O PASSO

Se perceber que a lógica da outra pessoa está melhor encaminhada que a sua, você pode complicar as coisas discutindo cada exemplo e afirmação. Se o outro não conseguir passar dos primeiros tópicos, como poderá estabelecer toda a sua argumentação?

- Antes de continuar, gostaria de rever a validade científica desta última afirmação.
- Não acho útil discutir isso até que tenhamos todos os dados.

## NEGAÇÃO DE UMA CONCLUSÃO VÁLIDA

Isso é o contrário de CORTANDO O PASSO. Em vez de discutir todos os pontos, você concorda com tudo, mas nega a conclusão óbvia. Isso é muito frustrante para o outro, porque automaticamente muda a discussão para uma discussão epistemológica (como sabemos o que sabemos). Geralmente, a outra pessoa tentará outra explicação, em vez de entrar em discussões metafísicas. Nesse caso, a técnica é simplesmente repetida.

- Não vejo como todos esses dados podem nos levar a essa conclusão.
- Concordo com tudo o que dizes, excepto com a tua conclusão. Estou tentando entender, mas seu cérebro deve funcionar muito diferente do meu.

## EM CIMA DO MURO

Use muitas palavras flexíveis, como "às vezes", "talvez", "muitos", "pode ser", "nesse caso", "nesse cenário". Seja o mais vago possível. Quando alguém estiver correto, diga que essa é a sua posição. Também conhecido como o CAMALEÃO.

## MASSAS MÍTICAS

A ideia aqui é colocar palavras na boca de um mítico "eles".

- Todo mundo fala isso...
- As pessoas estão dizendo...
- Bem, diz-se que...; etc.

## FRASE ALEATÓRIA

No meio da conversa, faça uma observação irrelevante e subjetiva, caso o rumo da conversa não seja do seu agrado.

- Meio frio. Não está frio aqui?
- Estou com fome. Eu não tomei café da manhã.

## MUY AMIGO

Consiste em repentinamente tornar-se um amigo próximo de seu oponente.

Funciona como uma tática para ganhar tempo e um meio de mudar de assunto, sem outro mérito senão "somos amigos" (mesmo que não sejam).

- Paulo,... (Longo silêncio. Olhar emocionado. Enquanto isso, você pensa em uma resposta)
- Nós nos conhecemos há muito tempo, amigo... E você sabe que eu... (mude de assunto)
- Ele e eu discordamos muitas vezes, mas quero dizer, na frente de todos vocês, querido público, o quanto eu respeito e admiro esse homem, por sua coerência e (blá, blá, blá)

## PALAVRAS ELÁSTICAS

Aproveite os diferentes significados que as palavras têm, para mudar de posição se estiver preso nos argumentos.

- Você está perdendo o ponto de vista. Você continua discutindo sem dar o verdadeiro significado às minhas palavras. Por exemplo, não é isso que quero dizer quando me refiro à ciência.
- Lá vamos nós de novo, interpretando minhas palavras ao invés do que quero dizer.

## SÍNDROME DE AUTOABSORÇÃO

Esta técnica é baseada na premissa de que tudo está relacionado comigo. Se o outro tem uma opinião, só faz sentido se ela focar em mim ou na minha reação com ela.

- Você diz isso para me irritar.
- Você adora dizer essas bobagens só para me ofender.
- Bem, se você acredita nisso, onde você deixa minha opinião sobre...

## TÁTICAS DE ATRASO

As **táticas de atraso** podem ajudá-lo a ganhar tempo enquanto procura respostas ou um argumento mais preciso. Mas é arriscado, porque se você não conseguir pensar em nada inteligente durante o tempo ganho, poderá ficar em maior

desvantagem. Como em qualquer outra técnica, aqui é necessária muita prática para falar automaticamente e poder usar efetivamente o tempo que você está ganhando.

#### DESCREVA A RESPOSTA

Dê atributos descritivos a uma eventual resposta. Em seguida, faça uma pausa, como se esperasse uma explicação, enquanto pensa em uma resposta real. Repetida com eficácia, essa técnica também pode fazer com que a outra pessoa pareça suplicar por uma resposta sua.

- **Acredito que a resposta à sua pergunta esclarecerá a confusão sobre este assunto. (Longa pausa) Você está pronto?**
- **Que bom que você perguntou isso. Gostaria de uma resposta curta ou longa?**

#### DESCREVA A PERGUNTA

É a mesma que a anterior, só que se usa a pergunta que foi feita.

- **Esta é uma pergunta muito interessante, vinda de você. Muito, muito interessante. (Pausa, como se estivesse admirando a outra pessoa)**
- **A pergunta feita é basicamente \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_. (Divida a pergunta em vários pontos, aguardando aprovação entre cada um deles, enquanto pensa em uma resposta)**

#### QUESTIONE A PERGUNTA

É uma variação da técnica RAZÕES SUBJETIVAS, que oferece um meio eficaz de retardar a resposta.

- **Porque pergunta isso?**
- **O que te fez perguntar isso?**

#### PARALISADOR CEREBRAL

Uma afirmação complexa que paralisa o cérebro (do outro). Você pode ter várias frases prontas para momentos de dificuldade.

- **O que você infere não é o que eu afirmo.**
- **Seu problema é que você está pensando de modo linear, enquanto eu uso um sistema estruturado.**
- **Não tenho certeza se estou errado em discordar disso ou não.**

#### SALADA DE PALAVRAS

Esta é uma receita para conversas sofisticadas. Inclui ingredientes como: palavras de sonoridade filosófica e estruturas de frases, termos ininteligíveis, conhecimento popular banal, jargões, axiomas, ditos, etc. Misture levemente algumas palavras que parecem pertencer ao tópico que está sendo discutido. Tudo isso pode soar muito impressionante sem realmente dizer nada e vai lhe dar um pouco de tempo enquanto você move seus lábios. Mesmo aperfeiçoando a técnica e dependendo de onde você estiver, esses truques podem passar por uma resposta real! Ou, pelo menos, um argumento convincente em si.

- **Eu estava dizendo que deveríamos deixar o tema da linguagem, incluir a**

metalinguagem e analisar o assunto da sociedade e da literatura. Talvez haja uma fase, um acordo mais ou menos estrito entre as variáveis sociais e a expressão literária. Talvez aí possamos encontrar um fio condutor que nos permita estabelecer uma relação que, sem dúvida, existe, pois, penso, não se discute a existência ou não da relação socioliterária, mas a sua qualidade e caráter. Se essa relação for rígida, muito apertada, talvez possa ocorrer um fenômeno de NÃO-VER-O-ÓBVIO-PORQUE-ESTAMOS-DENTRO DELE. Mas e se esse ajuste "afrouxar", por assim dizer profanamente? Pergunto-me, senhores, não seria possível, tomando como eixo de referência o curso de uma sociedade e o comportamento de suas variáveis, estabelecer um intervalo de defasagem de uma literatura em relação a esse eixo central? (blá, blá, blá...).

#### DEVOLVA A PERGUNTA

Devolva a pergunta, ou pergunte algo tão ou mais complicado do que o que lhe foi perguntado.

- O que devo responder a isso?
- O que aconteceria se eu lhe perguntasse algo assim?
- Sua pergunta se refere às ações realizadas pelos atuais, passados ou futuros dirigentes deste clube?

#### COMECE UMA HISTÓRIA

Com um brilho nos olhos, comece uma longa história que se presume aplicar-se ao tópico em questão. Continue até que os outros afirmem que você está ganhando tempo ou que sua história não tem importância, então se ofenda e afirme que você não tem a mesma oportunidade ou uma chance justa de explicar seu caso. Então largue a história e comece a resposta real, se você conseguiu pensar em uma.

- Isso me lembra do tempo em que vivi em Chañaral, no Atacama. Isso sim que foi terrível. (Use o tempo durante os intervalos dramáticos para pensar na resposta real) Eu estava naquela época, era por volta de 19... etc., etc..

#### RESPOSTA ÓBVIA

Dê uma resposta óbvia, literal, inútil ou engraçada para acrescentar algum humor a ela.

- Qual é o primeiro ponto?
- Meu primeiro ponto é o número 1.
- Como você explica a diferença de salários entre homens e mulheres nesta empresa, quando eles fazem o mesmo trabalho?
- Não estou seguro. Mas acho que pode ter a ver com diferenças de gênero.

### APROVEITANDO AS PERGUNTAS

Um comportamento padrão, principalmente dos políticos, é **ver qualquer pergunta como uma oportunidade de dizer o que eles querem**. A resposta não tem nada a ver com a pergunta. Essa prática eliminou qualquer possibilidade de debate útil e



diálogo frutífero na política e se espalhou também para outras áreas da vida. É importante um cuidadoso manuseio.

### ISSO OU AQUILO

Negue que o assunto esteja relacionado com a presente questão. Refine o tópico para falar sobre um que seja o seu favorito.

– Não é uma questão de (isto) ou (aquilo), mas sim de... (seja qual for o tópico que você queira introduzir)

– **Você é contra a pena de morte?**

– Não acho que se trata de ser a favor ou contra com a pena de morte. O verdadeiro problema do nosso país é a escalada da criminalidade, para a qual já propus...

### X É UM TEMA, Y É OUTRO

Seja grato pelo tópico proposto, mas passe rapidamente para um novo tópico.

– X é certamente um tópico que precisa ser discutido, mas Y é a questão importante que eu...

– Bem, estamos realmente trabalhando nisso. Está anotado na agenda. No entanto, este mês não vamos lidar com isso, mas como você sabe, nos próximos cinco dias iremos...

## GOLPES BAIXOS E IRRITANTES

### INSULTO HIPOTÉTICO

Use hipóteses e os "suponhamos" para insultar seu adversário com mais ou menos sutileza. Isso ao menos irá incomodá-lo o suficiente para fazê-lo perder sua concentração. Tenha cuidado, ou você poderá receber um golpe.

– Por exemplo: suponha que você seja uma pessoa incrivelmente estúpida, tentando parecer inteligente. O que você lhe diria, se fosse eu?

– Digamos, hipoteticamente, que tínhamos certeza de que você era um pervertido...

### INSULTO COMPLEMENTAR

O truque é não ficar muito perto do seu interlocutor. Lembre-se de que as pessoas amam as vítimas. A menos que seja necessário., não use essa técnica em uma discussão pública, pois poderá fazer você parecer um agressor. Pinte-a com sorrisos, para que fique a dúvida se é uma piada ou não.

– **Uau, essa é uma pergunta brilhante, vindo de você.**

– **Você parece mais legal hoje.**

– **Quem imaginaria que havia algo valioso em você?**

### ESCUTA DISTORCIDA ATIVA

A **escuta ativa** é quando você contesta o outro para esclarecer o que ele disse, para compreendê-lo melhor. Também pode ser usada de forma perversa para dar a impressão ao sujeito e aos outros de que você está interessado no que ele está

dizendo. A **Escuta distorcida ativa** é a mesma coisa, só que tudo é mal compreendido, deturpado e a outra pessoa é feita para parecer muito tola. Se não for bem usada, essa técnica poderá fazer com que você pareça um tolo.

- Se entendi bem, você quer dizer que... (deturpa tudo o que o outro disse)
- Parece que você está dizendo que torturar crianças é uma coisa boa.

#### DÊ UM NOME

Para muitas pessoas, os nomes são como rótulos que definem as coisas. Use-o a seu favor, como um martelo para enterrar seu adversário. Lembre-se que rótulos, como slogans, são fáceis de lembrar e você pode deixar na memória dos outros os rótulos que você colocou e nada da discussão real.

- É a mesma coisa que os nazistas disseram sobre os judeus.
- Essa linha de pensamento que você está seguindo é chamada de cinismo.
- Ei, mas isso é comunismo (populismo, golpismo, etc.)!
- Ele é um ditador esquerdista (direitista)!

#### EU SEI MELHOR

Uma maneira inteligente e socialmente aceitável de negar o que outra pessoa diz é afirmar que você sabe mais acerca do que ela sente ou pensa do que ela própria. Acredite ou não, esta técnica é bastante comum e eficaz.

- Isso foi cruel da sua parte, e eu sei que você não quer me machucar.
- Você explicou isso muito bem, mas...
- (...) Eu sei onde seu coração realmente está.
- (...) Acho que você não está muito confortável com o que diz.
- (...) Eu sei que tipo de pessoa você realmente é, e que você não será capaz de continuar mantendo isso sem comprometer sua integridade.
- Pedrinho, a razão pela qual eu não vou te dar licença é que eu sei que no fundo do seu coração você prefere ficar do meu lado.

#### MEMÓRIA SELETIVA

Trazer à tona um evento passado, deturpá-lo se necessário, ou até mesmo inventá-lo se não houver nenhum verdadeiro à mão. Trata-se de confundir, irritar e colocar o outro na defensiva.

- Você nunca admite a derrota. Você se lembra daquela vez que eu venci você no xadrez? (A única vez que ele perdeu)
- Mas na semana passada (ou um tempo atrás) você disse o contrário! Decida-se de uma vez.
- Você se lembra da última vez que discutimos, e você estava equivocado e não quis admitir? Estamos repetindo essa história.

#### ESTUDOS DEMONSTRAM

Quando tudo estiver perdido, consulte um suposto estudo que apoie seu ponto de vista. Quanto mais renomada (e distante e difícil de verificar) a fonte, melhor. Esta é uma aposta que o outro não poderá afirmar que você está inventando. Mas o que

acontece se o outro souber que esse estudo não existe? Ele provavelmente lhe dirá algo como: "Não sei nada sobre esse estudo". Isso pode até ser benéfico para você, pois permite mostrar que o outro não se aprofundou tanto nas informações sobre o tema. Naturalmente, quanto mais analfabeto o público e seu oponente, mais surtirá efeito essa técnica.

- A pesquisa da Universidade de Harvard provou conclusivamente...

- Eu sei que isso soa pouco ortodoxo, mas um estudo recente do Centro de Pesquisa Europeia apoiou essa teoria.

#### SLOGAN DE RESPOSTA

O uso constante de uma afirmação, uma piada de mau gosto, um axioma, um ditado ou mesmo um gesto pode ser usado para provocar extrema irritação.

- O cliente sempre tem razão.

- Mas e os nossos lucros?

- O cliente sempre tem razão.

- Mas eles não têm dinheiro.

- O cliente sempre tem... etc., etc.

#### EMPURRÃO

Essa técnica, bastante utilizada, força seu adversário a lhe atacar, ou pelo menos irá aborrecê-lo. Dando-lhe a razão, a propósito.

- Gostaria de lhe responder diretamente, mas considerando suas dificuldades em lidar com a verdade sem perder a estabilidade emocional, sinto que seria uma falha da minha parte colocá-lo em tal situação. (O outro começa a sair da casinha - justificadamente)

- Você vê? Eu me referi a isso. Você já está ficando fora de controle. Mas não fique bravo com o que eu digo.

- Não estou bravo.

- Sim, você é...

- Nãoo (continue até o outro explodir)

#### OLHE PARA VOCÊ

Depois de usar qualquer um dos métodos acima, aponte qualquer reação física do outro como prova de que ele está errado.

- Você parece muito nervoso. Olha, você está suado. Bem, eu também ficaria assim se tentasse estabelecer uma posição tão fraca.

- Olha, seus lábios estão tremendo. É difícil para você admitir seus erros, não é?

#### MENÇÃO SELETIVA

Use uma citação real, fabricada ou hipotética de alguma fonte com credibilidade mais ou menos reconhecida.

- O que você acha que seu pai diria se lhe ouvisse dizer isso?

- Como diz a Bíblia: "Deus ajuda quem se ajuda".

- Se Einstein estivesse aqui, acho que ele concordaria comigo. Ele não disse uma vez

que, se uma ideia não parecer absurda à primeira vista, provavelmente seja incorreta?

#### RESPOSTA RÁPIDA

Essa técnica envolve responder tão rapidamente ou com tantos detalhes que ninguém duvidaria da resposta.

- **Você realmente acha que alguém concordaria com esse absurdo?**
- **52,34% dos chilenos concordam.**

#### VOCÊ PAGARÁ POR ISSO

Se você perder uma discussão, a vingança é uma boa possibilidade. Isso pode ser acompanhado por olhares, silêncio triste ou qualquer forma de chantagem ou manipulação emocional que seja eficaz. A ideia é treinar o outro para não discutir com você no futuro, fazendo-lhe pagar caro por derrotá-lo. Também conhecida como a técnica do EU VOU TE ENSINAR A ME TRATAR ou A ESCALADA.

- **Se você vai agir assim comigo, então...**
- **Você não gosta de mim (soluço)**

#### FINGIR UMA FERIDA

Uma progressão específica de VOCÊ PAGARÁ POR ISSO; faz com que a outra pessoa pareça estar atacando você em vez de argumentar, especialmente se você suspeitar que a outra pessoa está certa e você está errado. Em vez de elaborar o assunto em questão, você deve agir como se estivesse magoado — como se tivesse sido violentamente atacado por outro ser humano — em vez de admitir que está errado.

- **Eu não consigo fazer nada direito.**
- **Acho que devo parecer um completo fracasso para você.**
- **Tudo bem, se você acha que eu sou uma pessoa tão terrível.**

#### CHAMANDO A ATENÇÃO

Fingir que a outra pessoa não é capaz de concordar com você porque não está lhe ouvindo ou, pelo menos, sem a consideração suficiente.

- **Se ao menos você tivesse me ouvido na primeira vez que eu disse isso...**
- **É bastante óbvio que você não me ouviu, sou forçado a repeti-lo...**

#### TORTURA

Consiste em tomar uma grande porção de tempo ou ir a uma profundidade técnica *de-ses-pe-ran-te* para calar o outro e ganhar tempo para sua posição. A outra pessoa é pressionada a concordar com você, em vez de ter que suportar a tortura de mais uma sincera e muito, muito longa resposta.

- **Já que você é um verdadeiro intelectual, vou te dar uma resposta mais longa que outra, blá blá blá (use a técnica SALADA DE PALAVRAS)**
- **Agora que eu respondi sua pergunta, você tem alguma outra pergunta? (Repita até que o outro desmaie ou desista)**

## TIRO NO ESTÔMAGO

Em resposta a uma declaração política, filosófica, religiosa, etc., que você não gosta mas não pode refutar, transforme a discussão em um ataque pessoal.

- Se você encara a vida dessa forma, nunca poderá ter um casamento estável.
- Só me pergunto que tipo de educação seus filhos receberão se você pensa assim.

## HIENA

É preciso um pouco de prática extra para rir naturalmente, mas é muito eficaz se você não exagerar. É uma tática violenta, mas como o riso é geralmente considerado uma ação involuntária, o outro torna-se implícito como risível.

## BOCEJO

Trata-se de insinuar, com gestos físicos, que você não está interessado no que o outro diz:

- Porque você sabe o que o outro vai dizer.
- Para mostrar que o que o outro diz é chato e desinteressante.
- Como um blefe para ver até onde ele pode ir sem ser desafiado.

Dê sinais de que você está aturando um idiota: olhe ao redor, coloque o nariz para cima, aperte os olhos, bata os dedos, etc.

## FALSA SIMPATIA

A melhor maneira de cravar um punhal nas costas é abraçar seu interlocutor com um sorriso simpático e uma nota de amizade e carinho.

- Não te preocupes. Eu entendo muito bem sua insegurança e suas fraquezas. Eu sei que é difícil admitir que você está errado.
- Você parece muito chateado com esse assunto, João. Alguma coisa na sua vida pessoal está lhe incomodando?

## EUFEMISMOS

Há uma grande variedade de frases e palavras que funcionam como eufemismos e frases-código, com as quais podemos dizer o oposto do que queremos dizer. Use-os.

- Com todo o respeito... (é um sinal claro de que continua uma absoluta falta de respeito)
- Eu te ligo mais tarde... (o outro pode sentar e esperar essa ligação)

## CONCLUSÃO

Haverá algumas pessoas que, no passado, reclamaram da falta de moralidade ou ética deste trabalho. Pessoas que se opuseram à existência ou relevância deste trabalho. Alguns até argumentaram que, segundo eles, eu estaria a promover mentiras e violência. O que podemos dizer diante de tamanha ingenuidade? Qualquer um que expresse esse tipo de ideia realmente não tem consciência do mundo em que vive.

**Lembre-se: não se trata de moral, mas de eficiência.**

Em breve, se o editor desta página permitir, publicarei aqui a segunda parte deste tratado, na qual farei referência às estratégias e táticas para neutralizar todas as técnicas que mencionei aqui. Não perca.

### **O autor**

Nota do webmaster: O autor nos pediu anonimato, o que não podemos negar. Para os curiosos que querem se dar ao trabalho de alcançá-lo para felicitá-lo, e para proteger os inocentes, devemos afirmar que o autor:

- a) NÃO É PROFESSOR DE JORNALISMO
- b) NÃO É JORNALISTA
- c) NUNCA TRABALHOU PARA O JORNAL LOCAL
- d) NÃO É PUBLICITÁRIO
- e) NÃO É UM POLÍTICO PROFISSIONAL

Texto extraído originalmente do “Manual de Retórica Perversa” em espanhol (endereço atualmente inativo, consultado em 2012)

<http://www.geocities.com/invasorcl/pages/portadas/retorica.htm>

Ver no Internet Archive

Traduzido e adaptado livremente para o português

Materiais adicionais para consulta:

[1] Intelectuais, Cultura e Política - Albert Hirschmann – A retórica da intransigência - <https://intelectuaisculturaepolitica.files.wordpress.com/2016/02/hirschman-a-o-a-retc3b3rica-da-intransigc3aancia.pdf>

[2] 100 nexos - Como vencer um debate (sem ter razão) - <https://www.blogs.unicamp.br/100nexos/2009/02/05/como-vencer-um-debate-sem-ter-razo/>

[3] Medium – Jeferson Silva - A arte de iludir pessoas – Como se prevenir - <https://medium.com/@blogdojsilva/a-arte-de-iludir-e-como-se-prevenir-efd1a62840be>