

12 livros indispensáveis de argumentação e de persuasão



Hugo Segundo
professor e doutor em Direito

mais básica que todo advogado precisa dominar.

Não se trata apenas de ter a sagacidade para criar um argumento de

improviso que se encaixe na tese a ser defendida. A argumentação exige que o advogado saiba apresentar esse argumento em uma roupagem clara, elegante e coerente.

Mais ainda, a argumentação pressupõe uma capacidade de persuadir. No fundo, o que o advogado deseja é influenciar a tomada de decisão, inserindo na mente do julgador as ideias que possam favorecer o seu cliente. O desafio de todo advogado é construir uma rede argumentativa mais plausível, mais robusta e mais impactante do que a de seu adversário. No final, vence quem convence.

Esse processo de convencimento envolve elementos racionais, típicos da ciência jurídica, mas também elementos psicológicos, típicos da ciência da persuasão. David Hume parece acertar na mosca quando diz que a razão pode ser até o destino final do pensamento, mas a emoção precede, estimula e guia a razão.

Com o avanço de estratégias comunicativas mais sofisticadas, como as derivadas do *visual law*, do *storytelling* ou do *neuromarketing*, as velhas fórmulas argumentativas ensinadas nas faculdades de direito, derivadas de propostas teóricas ultra-abstratas, como as de Perelman ou de Alexy, precisam ser complementadas com as contribuições produzidas pelas ciências cognitivas e comportamentais, pois são elas que estão ditando a nova linguagem da persuasão, em bases muito mais científicas e com um grande diferencial: as novas técnicas estão sendo testadas empiricamente no mundo real com uma quantidade absurda de dados. Neste exato momento, ao navegar na internet, você faz parte desses testes mesmo sem saber!

Na mesa de pôquer, costuma-se dizer que, se você não sabe quem é o pato, então provavelmente você é o pato. Pode-se dizer o mesmo no mundo da persuasão. Se você não conhece as técnicas de persuasão, então provavelmente está sendo manipulado.

Não é preciso ter uma bola de cristal para perceber que o advogado que não dominar a arte de argumentar e de persuadir não apenas vai desperdiçar o poder de uma comunicação muito mais eficiente para vencer causas, mas também vai ficar para trás por não conseguir vender seus argumentos, sendo enterrado no cemitério dos causídicos fracassados.

Por isso, selecionamos um arsenal básico de ferramentas que podem ajudar o advogado que deseja aprimorar a sua capacidade argumentativa a entender melhor essa realidade e levar a sua comunicação a outro patamar. São livros que ensinam a arte da argumentação e da persuasão com exemplos práticos e uma linguagem bem acessível, cada um com uma proposta específica e um estilo próprio.

Nem todos os exemplos são voltados especificamente para o direito, mas a fórmula da persuasão funciona em muitos contextos, da venda de livros a uma sustentação oral. Afinal, em certo sentido, argumentar é como vender uma ideia. Mesmo que o seu produto seja bom, você precisa saber usar as técnicas corretas para encantar o cliente e fazê-lo abraçar a sua tese.

12 – [Pré-suasão](#) — [Robert Cialdini](#). Cialdini é o papa da persuasão. Todos que falam hoje em gatilho mental estão, no fundo, reproduzindo ideias que Cialdini já havia desenvolvido desde os anos 1980. Neste livro mais recente, Cialdini explica que a persuasão começa antes da linguagem, com pequenos gestos, símbolos e comportamentos que podem "pré-ativar" associações mentais no interlocutor e torná-lo pré-disposto a aceitar novas ideias.

11 – [A arte de ter razão](#) — [Arthur Schopenhauer](#). Este é o único livro clássico da lista, porque uma lista sobre argumentação não poderia deixar de incluir Schopenhauer. É um livro sarcástico e, mesmo sendo de filosofia, é incrivelmente prático. No fundo, é um guia que Schopenhauer desenvolveu para vencer os debates contra seus adversários intelectuais, mapeando vários vícios argumentativos ou estratégias que um mau argumentador costuma utilizar.

10 – [O Ponto de Virada](#) — [Malcolm Gladwell](#). Como fã de carteirinha do Gladwell, tinha que incluir este livro, que é um dos precursores da influência social. *Por que alguns comportamentos viram moda do dia para a noite? O que faz com que algumas mensagens se alastrem com tanta velocidade? Será que nós próprios podemos aplicar algum tipo de estratégia para tornar nossas ideias mais convincentes?* Após duas ou três páginas, quem começa a ler não consegue mais parar.

9 – [O Poder da Influência](#) — [Jonah Berger](#). Berger já havia feito um grande sucesso com o excelente livro [Contágio: por que as coisas pegam](#) e agora lançou um livro específico sobre influência social, mostrando o caminho para se tornar um bom influenciador e tomar decisões mais inteligentes. Bem empolgante.

8 – [Pensamento crítico: guia prático da arte de pensar, argumentar e convencer](#) — [Walter Carnielli e Richard Epstein](#). É um livro voltado para estudantes. Por isso, pode ser considerado como

um livro de entrada ao mundo da argumentação, com muitos exemplos do cotidiano para ilustrar os conceitos e um viés essencialmente prático.

7 – [Lógica — Irving Copi](#). Trata-se de livro antigo, e bastante básico, lembrando mesmo, em seu estilo, livros didáticos escolares, até com exercícios ao final de cada capítulo, e as respostas, ou o gabarito, ao final do livro. Fornece boa introdução ao raciocínio lógico, permitindo, notadamente no capítulo dedicado às falácias, que o leitor treine e aguçe sua capacidade de identificar e desmontar argumentos que parecem, mas apenas parecem, consistentes. Saber desmascarar falácias é uma ferramenta muito importante em qualquer debate.

6– [Usos do Argumento — Stephen Toulmin](#). Desta lista, este talvez seja o mais filosófico, ou profundo, entre os livros indicados, servindo aqui para dar suporte teórico de maior consistência a quem pretende argumentar. Toulmin teoriza um modelo, ou esquema, que todo argumento deve seguir, conhecido como “modelo Toulmin”, para ser considerado como validamente fundamentado.

5 – [Ganhar de lavada: persuasão em um mundo onde os fatos não importam — Scott Adams](#). Scott Adams é o cartunista criador do personagem Dilbert. Este livro é uma espécie de “estudo de caso”, em que ele explica como previu, antes de todo mundo, que Donald Trump iria ganhar as eleições contra Hillary Clinton, em 2016. Para isso, ele mapeia as estratégias de persuasão usadas por Trump e explica porque são tão eficientes. Merece ser lido com o espírito de um investigador que quer descobrir os segredos de um influenciador eficaz.

4 – [Guia de escrita: como conceber um texto com clareza, precisão e elegância — Steven Pinker](#). Não é propriamente um livro de argumentação, mas de escrita cativante. Saber escrever bem é um requisito importante para redigir um argumento eficiente. Por isso, este livro merece estar na lista.

3 – [A construção do argumento — Anthony Weston](#). É um dos melhores livros para aprender a construir argumentos. Tem muitos pontos em comum com o livro do Pinker, mas é mais curto e mais voltado à argumentação.

2 – [Lógica Informal — Douglas Walton](#). Não se engane pelo título. É um livro bem acessível e não é à toa que está aqui no topo da lista. Seu objetivo é ensinar como construir bons argumentos e como criticar os maus, com uma proposta bem prática, com muitos exemplos ilustrativos para facilitar a aprendizagem. Avaliado pelos leitores (e por nós) com cinco estrelinhas cheias!

1 – [As armas da persuasão 2.0 — Roberto Cialdini](#). Começamos com Cialdini e terminamos com Cialdini. Mas este teria que figurar aqui porque é a Bíblia da persuasão. A primeira versão é de 1984. Esta nova versão, de 2021, atualiza as pesquisas e merece figurar no topo da lista, pois é o ponto de partida de quem quer dominar a arte e a ciência da persuasão.

E assim finalizamos a lista. Certamente, há outros livros igualmente bons, mas dentro dos limites e propósitos deste post, estes seriam os livros que indicaríamos aos nossos filhos e colocaríamos na nossa biblioteca para consulta permanente porque não envelhecem.



Se você tiver outras sugestões, fique à vontade para comentar.

Disclaimer: este artigo utilizou técnicas de persuasão para fazê-lo chegar até aqui. Mais um sinal pra você levar a sério esse negócio.