

COL·LECCIÓ BUSCA-RAONS, 8  
*Com discutir amb un gat*

Edicions Sidillà SL

La Bisbal d'Empordà 17100

info@edicionssidilla.cat

www.edicionssidilla.cat

© del text: Jay Heinrichs, 2018

Publicat per Rodale Books amb el títol original de: *How to Argue with a Cat*

© de la traducció: Aurora Ballester

© Il·lustracions: Natalie Palmer-Sutton

© d'aquesta edició: Edicions Sidillà

Disseny: J. Pujadó

Correcció: Xavier Cortadellas

Primera edició: gener 2020

La traducció d'aquest llibre ha rebut una subvenció de la Generalitat de Catalunya



Generalitat de Catalunya  
**Departament  
de Cultura**

ISBN: 978-84-949281-8-5

Dipòsit legal: 1890 2019

Tots els drets reservats. Si voleu fotocopiar parcialment aquest llibre, feu-ho legalment contactant amb CEDRO: 932720445 o [cedrocat@cedro.org](mailto:cedrocat@cedro.org)

JAY HEINRICHS

# *Com discutir amb un gat*

Guia de l'art de la persuasió per a humans

Traducció d'Aurora Ballester  
Amb il·lustracions de Natalie Palmer-Sutton



La Bisbal d'Empordà, 2020



*Per al Charlie, el Maturin i el Killick,  
i en memòria dels estimats Aubrey i Percy*



«Estimat gat, tens les orelles girades  
del revés, per això sé que no escoltes ni una  
paraula del que t'estic dient».

Jarod Kintz

# Índex

11	✿	Introducció.
19	✿	1. Practica la condescendència: el ronquet meravellós. <i>Transforma un desacord en una amistat preciosa.</i>
31	✿	2. Salta com un depredador: l'art d'aguaitar. <i>Aprèn el secret de trobar el moment ideal de la persuasió.</i>
51	✿	3. Rebaixa la ràbia: l'argument del vàter. <i>Suavitza la situació amb un recurs anomenat futur.</i>
65	✿	4. Encaixa dins del clan: la mani- obra de la caixa. <i>Practica el decòrum perfecte.</i>
81	✿	5. Guanya't la lleialtat: l'esgarrinxada virtuosa. <i>Serveix-te de les eines del caràcter.</i>



- 97      ✿      6. Argumenta lògicament:  
la ratera deductiva. *Fes venir un gat.*
- 115     ✿      7. Evita la manipulació:  
la prestatgeria màgica. *Les fal·làcies  
lògiques i per què ens enganyen.*
- 135     ✿      8. Parla amb el cos: la mirada  
intrigant. *Convenç amb el to i el gest.*
- 151     ✿      9. Posa'ls en alerta: l'esquer i la  
rampa. *Practica les eines de persuasió  
més importants.*
- 167     ✿      10. Segueix tots els passos: la llista  
d'elements per persuadir un gat.  
*Assegura't que has posat els punts  
sobre les is retòriques.*
- 175     ✿      Epíleg: gats amb caràcter.  
*I el que ens han ensenyat.*



## Introducció

«Són exactament igual que nosaltres, però sense dit gros ni el nostre inútil poder mental».

—Bob Tarte

Quan em van demanar una guia elemental de l'art de la persuasió, de primer vaig pensar en els gats. Però després de rumiar-hi una mica més, em va semblar una idea pèssima. Persuadir la gent ja és difícil, però persuadir els gats? És molt i molt més difícil, perquè els gats són dels millors negociadors que hi ha al món. Són mestres en l'art obscur de la persuasió.

Com que soc un amant dels gats, tinc molta experiència discutint amb ells. Tot i que he escrit un llibre d'èxit sobre la persuasió, encara perdo la majoria de discussions que tinc amb els meus dos gats, el Maturin i el Killick.

Lavors va passar una cosa que em va fer canviar de parer. Estava fent un taller de persuasió en una agència publicitària de Londres. Durant una pausa per mirar el meu correu, em van cedir el despatx de la directora artística, la Natalie Palmer-Sutton. Tenia les parets cobertes d'unes il·lustracions de gats boníssimes. Els dibuixos feien la impressió que la Natalie hagués anat més enllà de les cares bufones dels gats i que hagués penetrat dins d'aquelles animetes astutes. Si ella era capaç d'aconseguir aquell efecte, vaig pensar, jo em podia enfrontar al repte. Potser aconseguiria revelar els trucs enginyosos dels felins per seduir i convèncer. L'esforç hauria valgut la pena. Si un pogués aprendre a persuadir un gat, aleshores qualsevol humà —amic, persona estimada, company de feina, fins i tot un adolescent (valga'm Déu!)— es rendiria a la seva màgia.

Vaig suplicar a la Natalie que forméssim un equip. Intentaríem fer riure la gent, alhora que els ensenyaríem els millors secrets per convèncer qualsevol. Fins i tot un gat. Aquest llibre n'és el resultat.

—Ep! —adverteix algú que no és de gats—. Els gats no parlen.

I és clar que sí. Fan el ronquet. Miolen. En coneixem un que fa uns grunyits de plaer estrambò-

tics quan menja. Cal reconèixer que la meitat de les vegades no se sap de què parlen, els gats. Però de qui és culpa? I a més, la meitat de les vegades tampoc no se sap de què parlen les persones. Tant els gats com les persones sovint no saben el que es pesquen. Tant els uns com els altres es comporten de manera absurda. Però si saps uns quants trucs, et pots entendre fins i tot amb el gat o amb l'individu més tossut i insensat.

Aquesta és la teoria darrere la retòrica, l'art de la persuasió. La retòrica, inventada fa gairebé 3.000 anys per uns grecs molt espavilats, l'estudiaven llumeneres de la talla del filòsof Aristòtil. Ell va escriure el manual clàssic sobre aquest tema; després d'acabar el seu famós tractat de lògica. Aristòtil es va adonar que, mentre que la lògica és excel·lent i noble, i una manera insuperable de fer quedar un amic com un ase de set soles, un argument perfectament lògic la majoria de vegades no aconsegueix convèncer. Aristòtil i els retòrics que van venir darrere seu van descobrir que hi havia altres factors que convencien més la gent que no pas la lògica, com per exemple les nostres emocions, les nostres identitats i la gent amb qui ens relacionem. Aquest llibre, basat en molts anys d'estudiar retòrica —i d'observar gats, mestres de

l'art de la persuasió— us mostrarà com servir-vos d'aquests factors per persuadir humans (i gats).

Només heu de tenir present que els gats no són uns tanoques com nosaltres. Com que són més cautelosos i escèptics, tendeixen a ser més vius que els humans, sobretot amb les relacions entre espècies. Però tot i així, els gats no són més lògics que les persones. Els mateixos trucs retòrics poden funcionar per als uns i per als altres. Aprendre a discutir amb els gats, a més de millorar les vostres relacions amb els gats, us ajudarà a entendre-us amb les persones.

Les tècniques de persuasió de gats també us poden protegir contra els trucs que emprin amb vosaltres venedors, polítics i personatges suspectes de tota mena. Igual com tota aquesta gent, els gats són hàbils manipuladors que us poden portar a fer el que sigui sense dir ni una paraula. Poden fer que deixeu el que sigui que tingueu entre mans per jugar amb ells. Poden fer que els serviu el sopar molt abans de l'hora habitual. Us poden fer seure en aquell mateix instant perquè se us puguin asseure a la falda.

Però, en canvi, intenteu que un gat faci el que vosaltres voleu...

Tot i que és difícil, convèncer un gat és possible. I després d'això, persuadir les persones serà

bufar i fer ampolles. Només cal que aprengueu les habilitats de persuasió que es descriuen en aquest llibre. Us ensenyarem a:

- Mantenir una conversa intel·ligent —una de les poques coses més fàcils de fer amb un gat que amb una persona.
- Argumentar lògicament, encara que el vostre oponent sigui pelut i irracional.
- Desmuntar una fal·làcia (la bola de pèl de la lògica, l'entrebanc).
- Deixar parlar el cos. (Els gats són molt bons en això).
- Dominar el decòrum, l'art de caure simpàtic als gats, als inversors de risc i als humans.
- Aprendre la virtut de l'oportunitat del depredador i a saltar en el moment oportú.
- Aconseguir que algú faci alguna cosa o que deixi de fer-la.
- Guanyar-se el respecte i la lleialtat de qual-sevol ésser.

Les eines per aconseguir aquests objectius provenen d'Aristòtil i d'altres mestres de l'art de la persuasió. Esperem que aquest llibre us faciliti la

pràctica d'aquest art. Les eines que conté són senzilles, encara que els gats no ho són gens. Un cop us hi sentiu còmodes, podeu plantejar-vos d'ampliar els coneixements de retòrica amb el meu llibre *Thank You for Arguing*<sup>1</sup>.

Mentrestant, relaxeu-vos. Una discussió no té per què acabar amb escopinades i esgarrapades. Recordeu que una falda acollidora arregla moltes coses. I, tal com demostra el capítol següent, es comença a resoldre un desacord senzillament mostrant-se complaent.

Jay Heinrichs

---

1 Aquest llibre de Jay Heinrichs encara no està traduït al català. (N. de la t.)



*Lliçons de saviesa felina*

## *Davant del dubte fes cara d'estàtua*

Els gats rarament canvien d'expressió.  
És un dels motius pels quals sempre tenen una  
actitud tan digna.

I també els ajuda a dissimular les seves  
estratègies.

