# ELEMENTE DE RETORICĂ MODERNĂ (2).

# IMPLICAȚII ÎN EDUCAȚIA TINERILOR ŞI A ADULȚILOR

**Eva Monica SZEKELY**

„Retorica e întâlnirea dintre om şi limbaj în care se Ţine cont de identitățile şi diferențele ființei umane."
(Michel Meyer)

*Abstract*

The communicative imperatives of the contemporary world impose upon the return of the argumentative text in the essence of present formative programs, with the vast problematic lying at the intersection of some reference subjects like the Theories of Communication, Neo-rhetoric, the Theory of Text and Discourse. Our intention is that of capturing some new modeling elements in order to continue our first part of this article able to render the features of the argumentative strategies for a structuring pattern of the great verbal complexes in its double dimension: as a cognitive model and as a legitimate cultural negotiation pattern.

**Keywords: rhetorics, communication, identity, persuasion, conceptualization**

## 1. Retorica vs. neoretorica şi evoluţia lor în sistemul teoriilor comunicării

Istoria retoricii se confundă aproape cu istoria omenirii, fiind strâns legată de devenirea omului în societate şi dezvoltarea acesteia. Etimologic cuvântul „retorica" provine din limba greaca veche de la cuvântul „rew", însemnând „a curge", adică arta de a rosti o cuvântare bine alcătuită şi convingătoare. Teoreticienii au avut viziuni diferite asupra acestei ştiinţe: ea poate fi asemuită cu politica, precum Cicero spunea că este „o parte din ştiinţa ocârmuirii", căci pentru el ştiinţa ocârmuirii este totuna cu înţelepciunea; alţii o consideră pură filosofie sau o variantă a logicii, dar pentru Chrisip ea este „ştiinţa de a vorbi corect".

Retorica era arta sau ştiinţa comunicării plăcute şi frumoase; neoretorica adaugă arta comunicării convingătoare: persuasiunea. Ea trebuie să convingă, să influenţeze auditoriul în aşa fel încât ideile, trăirile şi convingerile noastre să fie însuşite de acesta, să devină indispensabile şi să ia caracterul unor idei sau hotărâri proprii. De multe ori ea nu reprezintă doar transmiterea de idei şi gânduri, ci trebuie să ajute la combaterea ideilor altor oratori. Arma retoricii în această luptă aprigă a persuasiunii este elocinţa (darul de a ne exprima frumos şi convingător). Convingerea se face aşadar prin argumentaţie bogată, riguroasă şi vorbire plăcută.



BDD-A3019 © 2009 Universitatea Petru Maior
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.143 (2026-11-19 08:46:19 UTC)

Apărută în Grecia antică, retorica a cunoscut o dezvoltare sinuoasă şi cu multe urcuşuri şi coborâşuri. A fost ajutată de prezenţa sofiştilor, grup de filosofi şi de autori precum Demostene, care au colaborat la fundamentarea filosofică şi la atribuirea rolului în politică. Odată cu apariţia absolutismului şi a consilierului aulic ea cunoaşte o nouă etapă în dezvoltare. Dominată de elocinţa epideictică se răspândeşte asupra mai multor domenii. Rostirea textelor retorice în pieţele publice duce la *ruperea graniţelor dintre scris şi oral.* Pe langă rolul beletristic şi persuasiv pe care l-a avut, retorica are şi ***un rol cognitiv*****,** ea făcând parte în multe culturi din programa studiilor superioare. Retorica a fost o disciplină care studiază (începând din Antichitate) discursurile al căror scop este convingerea ascultătorului (modificarea opiniilor sale).

Parafrazând o expresie celebră din Immanuel Kant (*Critica raţiunii pure*), „Argumetarea fără retorică e oarbă, retorica fără argumentare e goală", relaţia dintre retoriva vs. neoretică se doreşte un pretext pentru a expune câteva puncte de vedere - mai mult sau mai puţin personale – cu privire la relaţia dintre *retorică şi argumentare.*

1.1. *Convingere vs. persuasiune.* În ciuda conotaţiilor, apropiate uneori până la identitate, în cunoaşterea comună, ele nu sunt totuşi acelaşi lucru [Mureşan: 2002: 28]. Etimologic, *convinctio şi persuasio* sugerează câmpuri semantice diferite: *convinctio* derivă din latinescul vincere (= a învinge), unde prefixul „con-" sugerează ideea de înfrângere completă şi definitivă. Subiectul însuşi acceptă evidenţa probelor şi justeţea raţionamentelor preopinentului, renunţând astfel să le mai contrapună pe ale sale. Este o „victorie a raţiunii subiectului asupra propriilor sale interese sau teze, care lezează evidenţa" [Florescu: 1978: 44]. *Persuasio* derivă din latinescul *suadere* (= a sfătui), unde prefixul „per-" sugerează ideea de împlinire. Semnificaţia globală este de influenţă hotărâtoare, dar nu constrângătoare a preopinentului.

1.2. Sub aspectul *actului deliberativ, convingerea şi persuasiunea* se află într-o nouă disjuncţie, e drept, neexclusivă:

- În cazul *convingerii*, decizia ca renunţare la propria (sa) teză presupune momentul deliberii. Acest moment-prima fază a actului volitiv - este totuşi „maxim minimizat" deoarece, aflaţi în faţa evidenţei, nu putem delibera împotriva ei: este un principiu elementar de raţionalitate şi bun simţ: întrepătrunderea profundă a *logicului şi pshiho-logicului* ne obligă să atribuim o virtute absolută evidenţei, prin urmare, decizia este unică şi obligatorie.
- În cazul *persuasiunii*, deliberarea este amplă, decizia ajunge la adeziune printr-o alegere liberă. Dacă tradiţia cere discursului retoric eficient să placă, să instruiască şi să determine asumări, atunci „avem două instrumente potrivite naturii umane, întru comunicare cu celălalt, subiect egal în demnitate cu noi: dialogul şi discursul persuasiv. Atunci transpun în practică principii ale drepturilor omului; şi incitarea sunt mijloace retorice corozive, pe larg practicate, exprimând o sete deşănţată de dominare a spiritelor prin pervertirea lor" [ Mihai, Gh.: 1998: 56 ].



BDD-A3019 © 2009 Universitatea Petru Maior
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.143 (2026-11-19 08:46:19 UTC)

*Retorica renaşte când ideologiile se prăbuşesc,* ceea ce era cert devenind relativ, problematic. Aceasta este exact situaţia pe care o trăim in contemporaneitate. Această epocă se asemuieşte cu alte două perioade dominante în istoria omenirii: democraţia ateniană şi perioada renastentistă. În primul caz, asistam la înlăturarea explicaţiilor mitice şi a ordinii aristocratice, iar în cel de al doilea la ocultarea vechiului model scolastic şi pregătirea erei burgheze. Epoca noastră trăieşte era revigorării retoricii. În orice anunţ, mesaj publicitar sau discurs politic găsim cele trei caracteristici ale unui discurs retoric: acesta trebuie să intereseze (*docere*) / să stârnească interesul, să seducă (*delectare*) şi să convingă (*movere*) / să determine o (schimbare de) atitudine prin aderare la valori. Noua retorică generalizată implică *utilizarea limbajului în vederea modificării universului epistemic şi a dispoziţiilor acţionale ale interlocutorilor*, prin urmare o finalitate importantă a didacticilor aplicate este să fie atentă la cultivarea acestui limbaj specific. Spre deosebire de momentul iniţial al retoricii, când opoziţia convingere/persuasiune era net în favoarea primului termen, la ora actuală *argumentarea nu mai este considerată doar seducţia auditorului, ci spaţiul privilegiat al reconstrucţiei limbajului ca acţiune, constituindu-se ca studiu sistematic al resurselor limbajului.*

Istoria filosofiei consideră că studiul comunicării s-ar fi dezvoltat de pe timpul lui Platon şi Isocrate. Platon a introdus retorica în viaţa academică greacă, la concurenţă cu filosofia. După cum afirma un mare analist al epocii respective, "retorica era specifică celei mai înalte culturi greceşti". Se consideră însă că retorica nu ar fi o ştiinţă, ea neurmărind cunoaşterea a ceea ce este corect sau incorect, ci perceperea slăbiciunilor umane în vederea atingerii scopurilor propuse. Platon a fost acela care a abordat pentru prima dată ***retorica*** drept ***ştiinţă a comunicării*** şi a emis teoria conform căreia comunicarea umană parcurge cinci etape şi anume:

- studiul cunoaşterii (conceptualizarea),
- studiul sensului cuvintelor (simbolizarea),
- studiul comportamentului uman şi al modurilor de abordare a vieţii (clasificarea),
- studiul aplicării practice (organizarea) şi
- studiul instrumentelor de influenţare a oamenilor (realizarea).

Tot un filosof grec, Isocrate - autor al lucrării "Antidosis" - a conceput *retorica* drept *teorie generală a comportamentului uman* şi ca *expresie a celei mai înalte culturi umane* [Aristotel: 2004: 48]. **Noua retorică** nu mai este arta vorbirii elegante, ci **teoria comunicării persuasive, argumentarea** devenind o componentă esenţială a activităţii discursive în general, a celei politice, publicitare în particular, ceea ce a dus la transformarea retoricii într-o *matrice a ştiinţelor umane*, cum am mai precizat anterior.

Retorica a fost dezvoltată în continuare de Aristotel, studentul lui Platon şi contemporan cu Isocrate. Celebra sa lucrare "Rethorike" cuprinde în cele trei părţi ale sale**,** aspecte deosebit de pragmatice referitoare la **sistemul de comunicare interumană** din care



BDD-A3019 © 2009 Universitatea Petru Maior
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.143 (2026-11-19 08:46:19 UTC)

s-au inspirat civilizaţiile ulterioare. În jurul anului 100 î.H. apare un prim model al sistemului de comunicare aparţinând primilor filosofi romani. Acest model cuprindea cinci "acte": primul se numea "invenţia" şi se referea la decizia asupra a ce era de spus; al doilea era "stilul", prin care se alegeau cuvintele cele mai adecvate pentru a exprima ce era de spus; al treilea era "angajamentul" prin care se organiza ceea ce era de spus în părţi distincte; al patrulea era "memoria", prin care se păstrau până la prezentarea conţinutului, stilul şi organizarea discursului; al cincilea era "livrarea", respectiv rostirea mesajului. În această perioadă apare şi distincţia dintre **teoria şi practica comunicării**: **teoria** reprezenta **retorica,** iar **practica** reprezenta **oratoria**.

Perioada medievală şi renascentistă nu a adus, de asemenea, elemente noi. În această perioadă, caracterizată prin haos şi frământată de războaie şi dominaţii străine, ideile erau mai mult scolastice, iar preceptele clasice se originau în teologie, retorică, logică.

Sistemul de comunicare umană a continuat să trezească interesul diverşilor specialişti, iar în mod practic au apărut noi tipuri de activităţi, cum ar fi retorica prin scrisori şi prin discursuri - care anticipează o serie de alte câştiguri şi rezultate în domeniu. Acelaşi autor, Voiculescu, Dan (1991) aprecia că **perioada modernă** s-ar fi desfăşurat pe o durată de aproximativ 300 de ani şi ar fi fost fertilă pentru teoria comunicării umane, după anul 1600 comunicarea reapărând în centrul vieţii social-politice. În această perioadă, caracterizată prin mai multă ordine, a fost elaborată o bogată literatură a teoriei şi practicii în domeniul comunicării umane. Aproximativ în această perioadă au apărut statele naţionale, iar regimurile democratice au lăsat deschisă calea libertăţii de exprimare. În general s-au dezvoltat universităţile, literatura, publicaţiile. Astfel a reapărut interesul pentru studierea teoriei comunicării umane. S-a observat că această teorie relativ coerentă în perioada clasică a fost fragmentată şi dispersată în perioadele medievală şi renascentistă.

În acelaşi timp, o analiză detaliată a evoluţiei teoriei comunicării în epoca modernă în Anglia, considerată atunci ca promotor al gândirii economice, a condus la identificarea a *patru direcţii de abordare*: **clasică** (aceea care urmăreşte recuperarea experienţelor greceşti şi romane în perioada clasică); **epistemologic-psihologică** (care se referă la reintegrarea doctrinei clasice în condiţiile teoriei moderne a comportamentului uman); **beletristică** (urmărind dezvoltarea standardelor universale de analiză critică a simbolurilor); **elocuţionistă** (care priveşte problema folosirii vocii şi a gesturilor în comunicarea orală). În secolul al XIX-lea, secol de sfârşit al epocii moderne, literatura în domeniul comunicării era destul de săracă. La intersecţia dintre filosofie - artă şi comunicare menţionăm totuşi contribuţii în sfera transmiterii mesajului - lucrarea lui Henry Innes, "*The Rhetorical Class Brok*" (1834) ori în sfera deontologiei, cartea lui John Stewart Mill, "*On Liberty of Thought and Discussion"* (1859); cea a lui Herbert Spencer, "*Philosophy or Style*" (1871) etc.

Evoluţia teoriei privind **comunicarea umană** parcurge o perioadă de peste 2000 de ani pentru a intra în secolul nostru cu o serie de necunoscute şi încă dintre cele definitorii:



BDD-A3019 © 2009 Universitatea Petru Maior
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.143 (2026-11-19 08:46:19 UTC)

*Cum acţionează stările ulterioare emoţionale asupra comunicării? Care este raportul care se formează între raţiune şi comportament, motivaţiile şi interdependenţele acestora cu sistemul comunicării?* Toate aceste întrebări - subiecte aşteaptă încă a fi elucidate, pentru o mai bună cunoaştere de sine şi pentru ca acţiunile raţionale să prevaleze asupra manifestărilor primare instinctuale din comportamentul uman. Teoria comunicării umane a fost folosită în negocieri încă de la apariţia ei, atât în plan socio-politic cât şi pe plan economic. În tranzacţiile internaţionale, deşi procesul negocierilor este finalizat prin comunicări scrise, comunicarea verbală are un rol primordial atât din punctul de vedere al spaţiului pe care îl ocupă (etapa de selecţie, tratativele propriu-zise, perioada de redactare a clauzelor contractuale, aspectele de derulare, activitatea post-negociere etc.), cât şi din punctul de vedere al conţinutului (elementele esenţiale ce fac obiectul negocierilor se stabilesc prin dialog direct).

## 2. Teoria argumentării. Funcţii educative

În secolul XX, după ce statele au promovat la rang de drept constituţional dreptul liberei exprimări, istoria retoricii se confundă uneori cu istoria societăţii, chiar cu istoria politicii. Asociată cu „ars bene dicendi", retorica modernă trimite la **o multitudine de semnificaţii** deosebit de important de avut în vedere **ca finalităţi educaţionale în contextul educaţiei permanente:**

- orientarea învăţării/ predării/ evaluării spre persuasiunea şi convingerea auditoriului şi crearea asentimentului acestuia;
- înţelegerea şi demontarea proceselor de seducţie şi manipulare, aşa încât să nu cădem în capcana acestora;
- formarea comportamentului de instituire a verosimilului, a opiniei, **sugerând inferenţe** sau chiar calculându-le în locul interlocutorului;
- sugerarea implicitului prin explicit şi instituirea unui sens figurat, descifrat pe baza sensului literal;
- utilizarea unui limbaj figurat şi stilizat pentru convingerea unui public;
- decelarea intenţiilor locutorului sau autorului textului.

Din punctul de vedere al oratorului, ceea ce contează sunt **metodele retorice de pesuadare** a auditorului: manipularea, seducerea, propaganda. Pentru auditor contează descifrarea intenţiilor vorbitorului, a sensului impus derivat din sensul expus, a orientării argumentative induse, ceea ce necesită din partea receptorului o mare atenţie la demonstraţie şi ordonarea raţionamentelor, la logica discursului.

Retorica tradiţională distinge **trei categorii de discursuri**, pe care le întâlnim şi azi, în neoretorică [Mihai: 1998:57-59]:

a. ***discurs juridic*** - în faţa unui auditoriu care reprezintă tribunalul, care judecă o faptă şi oratorul apără sau acuză inculpatul;



BDD-A3019 © 2009 Universitatea Petru Maior
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.143 (2026-11-19 08:46:19 UTC)

b. ***discurs deliberativ (persuasiv)*** - autorul determină publicul să gândească şi să acţioneze după modele;

c. ***discursul epidictic*** - confirmă valori admise de ambele subiecte ale dialogului, emiţător şi receptor.

Fiecare dintre cele trei modele de discursuri îşi găseşte modele funcţionale în didactică: critica socială (studiul de caz, dezbaterea, jocul de rol, dramatizarea), pentru cel în tribunal, text publicitar, utopia, predica pentru cel politic, elogiul, pamfletul, epitaful pentru cel epidictic. Pentru teoria modernă a textului, retorica şi diviziunea sa în genuri nu are doar semnificaţie istorică, pragmatica textului putând fructifica acest concept de situaţie textuală integrându-l într-un model textual funcţional la nivelul disciplinelor didactice. Discursul propus de retorica antică era compus din cinci elemente: *inventio*, *dispositio*, *elocutio*, *memoria* şi *actio*. În neoretorică, importanţa existenţei unei ordini clare a părţilor constitutive ale discursului scade, păstrându-se doar elementele importante ale fiecărui model de discurs.

Dacă fondatorii retoricii intenţionau să se ajungă la astfel de discursuri este imposibil de precizat. Importanţa schimbării este găsirea beneficiilor ei. Retorica, chiar neţinând cont de modul de transformare, de impedimentele pe care le va întâlni, va rămâne întotdeauna principala modalitate de educare a intelectului, o modalitate (mai) sigură de căutare a adevărului prin întrebare şi negare a cunoştintelor anterioare şi un atuu sigur al celor ce vor să promoveze gândirea critică în societate.

De-a lungul secolelor retorica a cunoscut diferite modificări. În Evul Mediu a fost cultivată în cadrul celor „şapte arte liberale", ea devenind o ştiinţă rigidă ale cărei reguli şi precepte erau asimilate mecanic. Epoca modernă a subordonat-o altor domenii ca viaţa parlamentară sau ştiinţele juridice. Transformarea retoricii s-a făcut din cauza modificării metodelor de transmitere a informaţiilor: de la oral la scris. Pe măsură ce cărţile deveneau uşor de achiziţionat, retorica clasică pierdea din importanţa practică zilnică. Scrierea duce şi la o aprofundare a cunoştintelor devenind o ştiinţă dedicată elitei. **Noua retorică** nu mai este arta vorbirii elegante, ci **teoria comunicării persuasive**: **argumentarea devine o componentă esenţială a activităţii discursive în general,** a celei politice, publicitare în particular.

În asemenea condiţii, se punea astfel problema transformării retoricii într-o matrice a ştiinţelor umane, fapt care are implica'ii profunde asupra programelor şcolare şi a programelor de formare co ntinuă a tinerilor în general, a (viitorilor) profesori în special**, programele actuale de Limba şi literatura română** reiau **competenţa argumentativă – cu fiecare nivel şi ciclu de dezvoltare -** drept una dintre **competenţele fundamentale vizate**.

Corelând acest fapt cu noua retorică sau pragmatica discursului, există autori care consideră patru **funcţii** esenţiale ale retoricii [v. Săvulescu: 2004: 16] :

- *funcţia persuasivă* ce se foloseşte de diferite maniere de a convinge un auditor: s*educţia* (i.e. scopul şi efectul retoricii), *demonstraţia* (i.e. demers tipic ştiinţelor), *argumentaţia* (i.e.



BDD-A3019 © 2009 Universitatea Petru Maior
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.143 (2026-11-19 08:46:19 UTC)

demers tipic logic, dar intersectabil cu retorica), *manipularea* (i.e. procedeu aflat mai degrabă undeva la intersecţia psihologie-sociologie-lingvistică);

- *funcţia hermeneutică*: de modelare a situaţiei şi interpretare continuă a retoricii adversarului;
- *funcţia euristică*: inventarea noilor soluţii la problemele vechi şi rezolvarea celor noi recurs (şi) retoric unde se propun soluţii la probleme ce nu se încadrează în tiparele certitudinii (algoritmul). De fapt, aici se impune distincţia non-strictă între *algoritm-demonstrativ şi euristic-explorativ* [Mureşan : 2000: 2007: 144]*;*
- *funcţia pedagogică*: „explicativă, critică - priveşte retorica în calitatea sa de disciplină al cărei studiu permite descifrarea şi elaborarea textelor literare sau a discursurilor. Realizarea acestei funcţii presupune o activitate în două etape: prima, cea a demontării discursului public (politic, publicitar, mediatic), a doua, a re-montării şi generării din perspectivă retorică şi argumentativă a textelor" Săvulescu: 2004: 16].

Aceeaşi autoare mai îmbogăţeşte paleta educativă cu încă două funcţii: *funcţia revelatoare a idiolectului* (i.e. reflectarea spiritului fiecăruia dintre noi şi întrepătrunderea dintre idiolecte), *funcţia metalingvistică* (i.e. tratarea codului, a modului de înţelegere, a limbajului însuşi, prin urmare, retorica ar viza condiţiile unei comunicări mai eficiente în cadrul unei limbi date) [Săvulescu: 2004: 17 ].

O altă trăsătura importantă a retoricii este modul în care aceasta priveşte noţiunea de adevăr, noţiune care corelând contextul juridic cu cel al (re)lecturii ca discurs ajunge la două ipostaze: adevărul personal / semnificatul subiectiv şi adevărul public, moral / semnificatul obiectiv. În acest context se vor înfrunta ce este „adevărat" şi „bine" din punctul de vedere al societăţii şi al moralei / discursul public, faţă în faţă cu ceea ce este „bine" şi „adevărat" din punctul de vedere al dsicursului literar / juridic/ politic. Cele două ipostaze vor fi de multe ori într-o contradicţie evidentă, lucru cauzat şi de modalităţile opinabile ale retoricii şi de incapacitatea cunoaşterii în totalitate a evenimentelor trecute, dar şi prezente.

Ceea ce era specific procesului atenian, adică înduplecarea auditoriului prin seducţie şi persuasivitate estetică, devine în epoca modernă un element desuet. Într-un proces în care se aplică un sistem procedural precis şi sobru, totul se întemeiază pe structura psihologică şi pe o cunoaştere socială şi interpersonală. Principalul scop devine adeziunea la o teză opinabilă, avându-se în vedere decelarea între sensul obiectiv şi cel subiectiv. Textele /tezele pot fi de mai multe feluri, relatând ***fapte, trăiri, sentimente***, altele încercând doar să demonstreze publicului veridicitatea raţionamentelor propuse. După Socrate textele pot fi întemeiate pe credinţe ori pe cunoştinţe. În cazul celor pe fapte concrete oratorul se bazează pe ştiinţă, dar în cazul în care el nu deţine toate informaţiile se reduce la afirmarea opiniilor. Opiniile sunt înfăţişări unilaterale ale adevărului, justificate şi argumentate. Fiind o imagine unilaterală a adevărului, deci publicul nu deţine informaţiile necesare pentru conturarea unei imagini clare, oratorul comunică disuasiv, aprecierile lui depăşind cunoştinţele auditorului şi persuadându-l. Dacă ar exista argumente complete şi univoce, problema opiniei ar dispărea. **Propoziţiile opinabile** care se emit în timpul discursului judiciar / literar / politic etc. nu sunt adevărate



BDD-A3019 © 2009 Universitatea Petru Maior
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.143 (2026-11-19 08:46:19 UTC)

sau false, juste sau nu. Este demnă de luat în seamă *taxonomia discursului retoric* propusă de Gh. Mihai, deşi autorul nu evidenţiază în mod deosebit penetrarea acestei taxonomii de către „raţiunea pragmatică". Înţelegerea taxonomiei lui Gh. Mihai presupune că *argumentarea retorică* necesită o ***strategie a activităţii de asumare şi educaţie*** care trebuie să ţină cont de mai mulţi factori:

- *timpul*: „un argument are grade variabile de asimilare cognafectivă în funcţie de momentul în care e propus";
- *publicul*: „un argument are grade variabile de asimilare cognafectivă în funcţie de destinatar";
- *contextul sau situaţia socială*: „un argument are grade variabile de asimilare cognafectivă în funcţie de împrejurările concrete de viaţă în care e propus";
- *relevanţă semnificativă*: „un argument are grade variabile de asimilare cognafectivă în funcţie de puterea de a evidenţia semnificaţia complexă a soluţiei propuse la problema de rezolvat" [Mihai: 1998: 51-63].

Iată tipurile de discurs identificate în funcţie de anumite criterii enumerate mai jos:

| Nr. Crt. | CRITERIUL | TIP DE DISCURS RETORIC |
|---|---|---|
| 1. | Natura limbajului utilizat | 1. poetic<br>2. categorical<br>3. conceptual<br>4. cotidian |
| 2. | Materia scopului urmărit de autor | 1. demonstrativ<br>2. deliberativ<br>3. judiciar |
| 3. | În raport de public | 1. extensional: nedeterminat sau determinat<br>2. intensional: omogen sau neomogen |
| 4. | Forma de adresare | 1. oral<br>2. scris |
| 5. | Contactul cu publicul | 1. direct<br>2. indirect |
| 6. | Intenţia utilizatorului discursului | 1. persuasiv<br>2. seductiv<br>3. incitativ |

La o simplă privire, putem constata faptul că discursul didactic, plasat între raţionalitate şi problematologic, între demonstraţie şi argumentarea intră în toate categoriile de mai sus, fapt care scoate încă odată în evidenţă complexitatea acestuia şi importanţa implicării proceselor argumentatove în actul educaţional.

### 3. Argumentarea ca practică logico-lingvistică. Implicaţii educaţionale

Cercetări recente au demonstrat că **personalizarea stilului constituie pasul cel**



BDD-A3019 © 2009 Universitatea Petru Maior
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.143 (2026-11-19 08:46:19 UTC)

**mai important al procesului de argumentare, comunicare şi negociere.** Această personalizare are două etape, şi anume: stabilirea propriului stil şi evaluarea avantajelor şi dezavantajelor ce derivă din folosirea stilului respectiv. Având în vedere că **motivaţiile sunt acelea care determină stilul**, că motivele în sine sunt de natură personală, persoana cea mai indicată să determine stilul este negociatorul însuşi. În sprijinul realizării unei analize obiective, care să aibă drept rezultat o determinare reală a stilului, este bine ca negociatorul să aibă în vedere trei motivaţii frecvent întâlnite: dorinţa de a repeta succese, necesitatea de a convieţui, dorinţa de a fi puternic şi de a domina.

Cartea *Manualul de dezbateri*, traducere de Viorel Murariu reprezintă o premieră în multitudinea publicaţiilor despre comunicare / argumetare / dezbatere apărute la noi după 1989, un auxiliar şi modelator în sensul formării competenţelor. Ineditul acestei apariţii constă în faptul că modelul practic de dezbateri pe care îl propune – numit formatul Karl Popper, în onoarea reputatului filosof şi logician austriac – are aplicaţii în toate domeniile ce presupun discursul public ca formă de a identifica soluţii prin prezentarea de argumente pro şi contra. Adresat în primul rând cadrelor didactice din învăţământul liceal şi universitar, ca auxiliar indispensabil pentru un învăţământ care să arate elevului sau studentului ce poate face cu ceea ce învaţă, dezbaterea în format Karl Popper poate fi un instrument eficient şi în alte domenii. Astfel, dacă managerul unei firme se vede pus în faţa unei alternative de care depinde luarea unei decizii foarte importante, el poate solicita angajaţilor să-şi prezinte opţiunile într-o dezbatere de acest format în faţa factorilor de decizie din firma respectivă. În lumea afacerilor, aceasta poate fi una dintre căile amiabile de a rezolva conflictele de la diferite niveluri. De aici, gândul ne duce firesc la sfera socialului şi a politicului, unde controversele abundă. Într-o lume în care, aproape zilnic, puncte de vedere diferite ne pun pe toţi în faţa unor dileme importante, nu ne poate fi indiferent cum optăm şi, mai mult, cum ne justificăm opţiunile. Presupoziţia acestui studiu este aceea că putem înţelege mai bine modul în care un anumit autor şi-a construit discursul filosofic dacă stabilim, pe de o parte, care sunt temele şi problemele majore pe care le abordează sau cărora încearcă să le ofere o rezolvare şi, pe de alta, care sunt modalităţile de argumentare, logic vorbind, de care se foloseşte în susţinerea anumitor puncte de vedere proprii. Rezumându-mă la analiza discursului filosofic construit de Karl Popper, am sesizat că problemele pe care acesta le discută sunt fie probleme ale simţului comun, fie probleme ale ştiinţelor naturii (convertite prin analiză critică în probleme filosofice), fie probleme ale filosofiei tradiţionale). În acest din urmă caz, am încercat să arăt că Popper interpretează ideile şi textele altor filosofi în două maniere distincte: printr-o **hermeneutică proiectivă** sau printr-una ideologică. Mai mult, am sesizat că argumentele majore ale filosofiei popperiene pot fi uşor reconstruite fie prin intermediul modului ***tollendo tollens***, fie prin intermediul ***schemei tetradice a creşterii cunoaşterii.***

Respingerea caracterului deductiv sau inferenţial al regulilor argumentative se face în



BDD-A3019 © 2009 Universitatea Petru Maior
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.143 (2026-11-19 08:46:19 UTC)

trei paşi:

• Regulile de inferenţă privesc raţionamentul, având ca obiect propoziţiile a căror interpretare este vericondiţională, prin urmare o propoziţie primeşte drept interpretare semantică valoarea de adevăr *adevărat sau fals*.

• Regulile argumentative nu au ca obiect propoziţiile, ci enunţurile, i.e. produsul actului de vorbire, al actului de limbaj ca act de enunţare ce dobândeşte sens în discurs (a se observa diferenţa dintre înţelesul dat aici cuvântului „enunţ" şi înţelesul dat în logică, i.e. unitate a expresiei lingvistice cu constructul propozitie).

• Este un abuz să suprapunem relaţii logice pe ceva a cărui organizare internă e dirijată de alte principii, iar sarcina dezvăluirii acestor principii şi a rolului lor în comunicare, revine teoriei argumentaţiei ca pragmatică integrată.

Din această perspectivă educaţională derivă nişte constatări cu rang de *quasi*-teoreme:

- nu se poate asocia argumentaţia şi inferenţa. Argumentaţia este „o relaţie de natură discursivă care există între două enunţuri, un argument şi o concluzie, locutorul prezentând argumentul ca destinat acceptării concluziei" [ibidem: 292-293], iar inferenţa este „ relaţia care există între un fapt X şi enunţarea unui enunţ E, în care X este prezentat ca punctul de plecare al unei deducţii ce ajunge la enunţarea lui E" [ibidem: 293].
- Relaţia argumentativă nu intervine între două conţinuturi (informaţii cognitive), ci între două acte ilocuţionare, respectiv o *aserţiune* şi o *permisiune*. Rezultă că, într-o argumentaţie, se îndeplinesc două acte, unul de argumentare şi unul de concluzie. Fie acum două enunţuri (din nou, din spaţiul juridic): A. *Opera literară are acţiune şi personaj.* B. *Aşadar, aparţine genului epic.*

Diferenţa dintre argumentaţie şi inferenţă mai poate fi conturată prin faptul că există inferenţe posibile în dialog dar imposibile în monolog, pe de altă parte, pot exista argumentaţii care nu se sprijină pe nici o inferenţă. La o analiză logică, se remarcă faptul că, conform principilui interferenţei conceptelor şi propoziţiilor, care admite „supraprin-cipiul" conexiunii acestora, întotdeauna între două enunţuri putem pune un al treilea care să mediteze, să intermedieze între cele dintâi, şi aşa putem continua la infinit. Ceva asemănător cu termenul mediu din silogism [v. şi Szekely, „Studia Universitatis Petru Maior. Seria Philologia", nr. 7/2008, pp. 108-110]. De aceea argumentatrea poate fi abordată deosebit de fertil dintr-o perspectivă mai cuprinzătoare: cea a *praxis*-ului.

*Comunicaţional-pragmatic*, retoricul trebuie să fie prezent în ambele ipostaze, atât în demonstraţie, cât şi în argumentare. Intenţionalitatea şi adresabilitatea nu pot fi total rupte de discursul demonstrativ, cu atât mai mult când acesta este substanţa unei comunicări orale. E drept, retoricul face casă bună mai ales cu argumentarea, de vreme ce se are în vedere persuadarea dusă până la seducţie. El poate avea şi valenţe *manipulative*. Nu cred, totuşi, că *demonstrativul şi retoricul* se exclud reciproc. O demonstraţie poate fi construită în felurite chipuri, păstrând, evident, stringenţa logică. Alegerea „paşilor" demonstrativi, acolo unde se



BDD-A3019 © 2009 Universitatea Petru Maior
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.143 (2026-11-19 08:46:19 UTC)

poate efectiv alege (de exemplu, demonstraţii alternative), deschide drumul unei anumite *codificări*, retorice sau quasi-retorice, fie şi în structura formală a discursului, ca să nu mai vorbesc de alegerea termenilor. Am în vedere şi idealul de „simplitate" sau de „eleganţă" al unor demonstraţii. Termenul de „ quasi-retoric" are, pentru mine, vădite conotaţii...retorice: vreau să sugerez prin acesta că termenul de „non-retoric" este prea tare: sugerează excluderea totală [a retoricului, ceea ce nu e realist atâta timp cât, peste tot, discursul nu este *codificare în general*, ci o *codificare concretă*. Termenul de „pseudo-retoric ar sugera, în schimb, o pistă falsă. Simbolismul formalismului logic are şi el conotaţiile sale, oricât s-ar dori de „despuiat" de ele. Deziderabilitatea evitării polisemantismului îşi are şi ea limitele ei (psiholingvistica a demonstrat-o) iar, în altă ordine de idei, nici sinonimie perfectă nu există.

În *De l`art de persuader* Blaise Pascal a arătat atât de limpede că *a convinge înseamnă a obţine de la cineva recunoaşterea adevărului unei propoziţii cu ajutorul unor dovezi pur raţionale* [Pascal: 1967: &1964]. Noi trebuie să convingem, dar şi să persuadăm, ceea ce înseamnă, cu alte cuvinte, că trebuie să obţinem o adeziune completă - *raţională şi afectivă* - a interlocutorului sau auditoriului. „Ca să convingem, ne adresăm spiritului şi intelectului, dar ca să persuadăm, avem în vedere persoana întreagă" [Sălăvăstru: 2003: 69]. A convinge înseamnă deci a influenţa, i.e. „raţionamentul, ca să fie probant, va trebui să se adreseze şi voinţei, să intereseze şi să placă [...] neuitând niciodată persoana însăşi a interlocutorului [...] care tinde către raţionalitatea universală, dar nu se sustrage ordinii inimii (definită într-un sens pascalin, ca spontaneitate cunoscătoare)" [ibidem].

Toate acestea sugerează clara dimensiune *pragmatică* a discursului retoric, a retoricului în genere. Această dimensiune pragmatică este tot atât de clar imensă în spaţiul comunicării, mai ales atunci când avem în vedere omul. A face separaţie între *retoric*, *pragmatic şi comunicaţional* revine la a scăpa din vedere caracterul unitar şi complex sistematic al omului. Relaţia dintre argumentare şi convingere este un aspect mai mult decât evident chiar în încercările de definire a argumentării: „punerea în relaţie a temeiurilor referitoare la o concluzie în scopul convingerii destinatarului să accepte sau să respingă concluzia prezentată" [Sălăvăstru: 2003: 27-28].

Analiza argumentătii la nivelul *ordinii semnice* şi al dimensiunii formal-sintactice ne va pune în contact cu toate *structurile posibile de raţionare* (deductivă, inductivă, transductivă) [v. Szekely:2007: 239-247]. Logica de tradiţie, ca şi investigaţiile moderne în câmpul ei analizează astfel de forme şi pun în evidenţă exigenţele care asigură corectitudinea pentru fiecare caz în parte. Aptitudinea celui ce argumentează de a alege formele de raţionare cele mai profitabile într-o situaţie discursivă dată (în funcţie de interlocutor, temă, intenţie etc.) constituie o minimă garanţie a succesului său pe linia convingerii interlocutorului. Prezenţa acestor forme de raţionament, a ordinii sintactico-formale a discursului argumentativ poate fi *sesizată prin identificarea anumitor expresii - functorii lingvistici ai argumentării* - care au rolul de a atrage atenţia asupra relaţiilor logice de adâncime ce fundează o argumentare.

*Ordinea ideatică* (problematică) vine să completeze ordinea semnică. Ea are în atenţie



BDD-A3019 © 2009 Universitatea Petru Maior
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.143 (2026-11-19 08:46:19 UTC)

analiza *conţinuturilor de gândire* (idei, probleme, teme de reflecţie) care „populează" aceste forme de raţionare şi care constituie *armătura tematică* a unui discurs argumentativ. Formele de raţionare sunt cvasiuniversale (se utilizează apoximativ aceleaşi forme de raţionare în toate tipurile de argumentare, indiferent de domeniul în care argumentările se propun). Totuşi, argumentările se diferenţiază pe domenii. Simţul comun o arată de multe ori. La originea acestei diferenţieri se află *conţinutul de idei* vehiculat într-o argumentare. Un anumit conţinut de idei se pune în formele de raţionare într-o argumentare în domeniul politic, un alt conţinut de idei într-o argumentare în domeniul filosofic, altceva, desigur, într-o argumentare în domeniul didactic.

## 4. Aplicaţii ale argumentării în discursul didactic / literar

**Conceptul central** care vizează ordinea problematică a unei argumentări este cel de *schematizare discursivă* [Sălăvăstru: 2003: 178-181]. El a fost pus în circulaţie de investigaţiile Centrului de Cercetări Semiologice al Universităţii din Neuchâtel (Elveţia), pornind de la conceptul de „schemă mentală" din psihologia inteligenţei a lui Piaget, şi utilizat pentru a explica performanţele unui discurs argumentativ (dar şi ale altor tipuri de discurs) în situaţiile în care aceste performanţe nu pot fi explicate numai prin ordinea logică. Schematizarea discursivă acţionează ca o imagine sumară, dar esenţială, pe care cel ce argumentează o are cu privire la tema argumentării şi pe care ar dori-o asumată de către interlocutor.

Câteva accente ce trasează conturul acestui concept se desprind chiar şi numai din această încercare de definiţie. Schematizarea discursivă este o imagine sumară a temei. În argumentare, detaliile contează mai puţin, uneori chiar deloc. De aceea, conturarea temei nu se poate face cu toate detaliile, ci doar cu un minimum de elemente care pot asigura „perceperea" şi înţelegerea temei supuse argumentării. De aici şi caracterul ei sumar. Chiar dacă sumară, schematizarea discursivă este şi trebuie să rămână o imagine a esenţei temei în care se desfăşoară intervenţia argumentativă. În argumentare, accidentul este arareori determinat (ne ferim, totuşi, să spunem că niciodată), esenţa este aceea care ne atrage atenţia şi poate înclina balanţa convingerii în favoarea celui care argumentează. Următoarea secvenţă discursivă:

„Aceia fac bine, sau fac ce trebuie, care fac ce trebuie să facă. Acela care, toată purtarea lui, lasă să se spună multă vreme despre el că va face bine, face foarte rău"(La Bruyère, *Caracterele*, vol. 2, Editura pentru Literatură, Bucureşti, 1968, p. 162) răspunde ambelor exigenţe ale unei schematizări discursive a conceptului de „faptă bună": e şi sumară (conceptul de faptă bună e articulat în câteva dintre elementele sale), e şi esenţială (trăsăturile - sugerate printru-un limbaj plin de figuri retorice - sunt esenţiale pentru înţelegerea conceptului).

**a.** Fie secvenţa discursivă :

„Un singur lucru e mai cumplit decât plictiseala: teama de plictiseală. E tocmai teama



BDD-A3019 © 2009 Universitatea Petru Maior
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.143 (2026-11-19 08:46:19 UTC)

ce mă încearcă ori de câte ori deschid un roman. N-am ce face cu viaţa eroului, nu ader la ea, nu cred deloc în ea. Cum genul şi-a risipit substanţa, el nu mai are obiect. Personajul moare, şi de asemenea şi intriga. De aceea ,nu-i lipsit de semnificaţie faptul că singurele romane demne de interes sunt tocmai cele în care, universul o dată eliminat, nu se mai petrece nimic. Autorul însuşi pare să lipsească din ele. Încântător de ilizibile, fără cap şi coadă, ele s-ar putea opri la fel de bine la prima frază sau ar putea conţine zeci de mii de pagini. În legătură cu ele, îţi vine să te întrebi: putem repeta oare la nesfârşit aceeaşi experienţă? Să scrii un roman fără materie nu-i rău, dar ce rost are să scrii zece sau douăzeci ? Necesitatea absenţei odată afirmată, la ce bun s-o mai multiplici şi să te complaci în ea?" ( E. Cioran, *Eseuri*, Editura Cartea Românească, Bucureşti, 1989, p.85).

(a) Să se facă dinstincţia dintre adevăr şi verosimil în construcţia acestei secvenţe discursive.

(b) Puneţi în evidenţă tipurile de functori/ conectori logico-lingvistici care sunt preponderent utilizate în textul dat.

(c) Care dintre dimensiunile structurale ale discursului argumentativ (ordinea semnică/ ideatică sau retorică) este solicitată mai mult în construcţia secvenţei date ? Argumentaţi răspunsul.

**b.** Se dă următorul text :

„Privind lucrurile formal, în cele mai multe cazuri guvernau favoriţii. Şi, de obicei, aceştia nu erau incapabili, ci dimpotrivă. Alegerea lor era consecinţa minunatei cunoaşteri a oamenilor pe care turcii o aveau. Propriu-zis, imperiul turcesc a fost dintotdeauna administrat numai prin cunoaşterea oamenilor, oarecum <<în sine>>. Distanţa dintre indivizi, care permite acest lucru, presupune, la rândul ei, un spirit esenţialmente seniorial. Şi aceasta se aplică mai ales în cazul libertăţii, care, prin forţa lucrurilor, trebuie să fie acordată acolo unde nu există un aparat mărunt care să execute treburile murdare. Astfel, în calitate de stăpân, turcul a fost, în principiu, cu vederi mai largi decât britanicul. Însă numai din perspectiva concepţiei orientale despre viaţă - individul era liber în calitate de cerşetor, de catârgiu ori de derviş, nu însă de <<om modern>> - şi numai în măsura în care siguranţa regimului despotic o permitea. Or, caracterul seniorial e atât de esenţial pentru turci încât, în ciuda oricărei apropieri circumstanţiale de bolşevism, care, şi el, se manifestă prin personalităţi autoritare, subzistă şi, fără îndoială, va subzista." (Hermann Keyserling, *Analiza spectrală a Europei*, Editura Institutul European, Iaşi, 1993, p. 291 ).

(a) Selectaţi, în această îmbinare de argumentări elementare, teza şi temeiurile pentru fiecare argumentare elementară în parte.

(b) Stabiliţi, pentru fiecare dintre aceste elemente ale argumentării, categoria de predicabil (opinie / verosimil vs. adevăr / date / fapte) din care face parte.

(c) Încercaţi să arătaţi dacă argumentarea se bazează mai mult pe temeiuri adevărate sau



BDD-A3019 © 2009 Universitatea Petru Maior
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.143 (2026-11-19 08:46:19 UTC)

pe temeiuri care țin de verosimil şi plauzibil.

(d) Construiţi argumentări proprii prin care să susţineţi fiecare dintre tezele acestor argumentări elementare, astfel încât să utilizaţi argumentarea bazată pe aparenȚe vs. argumentarea bazată pe fapte.

**c.** Reţinem următoarea secvenţă dintr-un discurs mediatic :

„Aşa cum vorbăria despre politică a început să înlocuiască acţiunea politică, la fel vorbăria despre sport (cu precădere despre fotbal) tinde să se substituie sportului. Campionatul nostru de fotbal e ca vai de capul lui, avem, în schimb, emisiuni gen <<Procesul etapei>>, unde vorbăria e scop în sine, tocmai pentru că nu are acoperire în realitate. Ştim cu toţii că şi dintr-o anumită materie se poate face bici: nu altul e principiul emisiunilor despre fotbal. Avem, astfel, încă un exemplu despre modul în care televiziunea creează, construieşte realitatea. Meciuri submediocre, cu jucători care joacă precum nişte amatori, se transformă în <<încleştări pe viaţă şi pe moarte>>, <<întâlniri decisive>>, <<revanşe istorice>>, confruntări <<fără egal>> etc. Etc. Personaje din cele mai dubioase – indivizi cu cazier, foşti securişti, oameni de afaceri ce pescuiesc în ape tulburi – dobândesc statutul de <<invitaţi speciali>>, trec de la un post de televiziune la altul, trăncănesc agramat şi incoerent, se porcăiesc unii pe alţii ca la uşa cortului" (Alexandru Călinescu, „Fără egal...", *Monitorul*, 5 aprilie 2002).

(a) Identificaţi tipurile de ordine care susţin acest discurs argumentativ.
(b) Analizaţi, pe text, cu exemple, care sunt mecanismele prin intermediul cărora aceste tipuri de ordine se „inserează" în construcţia textului.
(c) La prima vedere, textul pare o argumentare „personalizată". Ar putea ea să fie valabilă pentru un auditoriu universal? Reflectaţi asupra acestui aspect al construcţiei discursive.

**d.** Fie următorul enunţ: „Nimic nu e mai de preţ decât preţuirea pentru ceilalţi."

(a) Construiţi o susţinere a acestui enunţ în calitate de teză a unei argumentări care să fie alcătuită numai din propoziţii-temei sub formă de definiţii.
(b) Identificaţi şi explicaţi dificultăţile pe care le întâmpină o asfel de construcţie argumentativă în practica discursivă.
(c) Aţi putea să realizaţi aceeaşi sarcină în condiţiile în care exigenţa ar fi ca propoziţiile-temei să ia forma genurilor sau accidentelor? Dacă răspunsul este negativ, explicaţi aliniamentele întemeierii unui asemenea răspuns.
(d) Dar dacă s-ar pune problema respingerii enunţului dat în calitate de teză a unei argumentări ? Care ingrediente retorice (figuri de stil vs. figuri de limbaj) ar fi mai utile în respingere ? Discuţii.

Să reţinem că trebuie să existe în permanentă o concordanţă, o coroborare, o susţinere reciprocă între *ordinea logică*, *ordinea ideatică* şi *ordinea retorică* ale discursului argumentativ pentru



BDD-A3019 © 2009 Universitatea Petru Maior
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.143 (2026-11-19 08:46:19 UTC)

ca rezultatele să se obțină la cotele cele mai înalte şi intervenţia discursivă să fie considerată eficientă. Ideea care trebuie reținută este aceea că relevanța, claritatea, esențialitatea, ordinea profitabilă a ideilor care se propun într-o argumentare au o influență benefică asupra rezultatului vizat printr-o asemenea intervenţie discursivă.

*Ordinea retorică* poate amplifica performanțele celorlalte două prin angajarea dimensiunii afectiv-emoționale a interlocutorului (auditoriului). Nu putem să nu constatăm adesea că o argumentare în fața auditoriului este influențată şi de *expresivitatea discursului*, adică de modul în care formele de raționare sunt puse în legătură unele cu altele, de modalităţile în care ideile ajung la conştiința receptorului. E o constatare la îndemâna simțului comun că doi indivizi care pun în valoare aceleaşi forme de reționare şi argumentează în interiorul aceleiaşi teme pot avea forță de convingere diferită (şi, evident, rezultate diferite!) tocmai datorită *efectului retoric* al discursului, frumuseții argumentării, care pot fi diferite de la un orator la altul.

**5. Concluzii. Educarea argumentării şi negocierea semantică**

În general**,** pe tot parcursul vieții sale **omul trăieşte bazându-se pe prezumţii**. Ele există şi sunt necesare. În procesul de formare / educare a competenȚei de argumentare este implicat actul de negociere, al cărui mediator este studentul / viitorul dascăl, act care nici nu este posibil dacă partenerii nu şi-au format prezumțiile, atât pe cele proprii cât şi, orientativ, pe cele ale partenerului. Diferitele domenii ale negocierii cu implicaȚii educaȚionale pot fi împărțite pe trei mari niveluri:

- *Interpersonal - negociere între indivizi;*
- *Inter-organizațional, excluzând statele - negociere între organizații;*
- *Internațional - negocieri între state.*

Atât procesul de negociere din cadrul lecturii retorice ori din alte sfere sociale, cât şi prezumțiile care se fac în desfăşurarea acestui proces sunt determinate de faptul că *orice comportament uman are la bază satisfacerea unor necesități, cu alte cuvinte are anumite motivații.* Conform părerilor profesorului Abraham Maslow, ar exista *şapte categorii de apreciere*, referitoare la realizarea de sine, de cunoaştere, înțelegere, motivații estetice.

Dascălii / viitorii dascăli ar trebui să pornească de la prezumția că necesitățile fiziologice sunt comune tuturor oamenilor, ele urmăresc satisfacerea unor nevoi biologice. După satisfacerea nevoilor homeostatice şi chiar în procesul satisfacerii acestora apare o altă categorie de necesități, respectiv de stabilitate şi siguranță. Dacă aceste două categorii de necesități sunt satisfăcute, omul îşi dorește să fie admirat şi înconjurat de afecțiune. Lipsa de admirație şi afecțiune, care se manifestă prin respingerea omului de cei apropiați, de societate, prin sentimentul de a nu aparține lumii în care trăieşte, poate sta la baza unor mari tragedii individuale. Dacă şi a treia categorie de necesități este satisfăcută, urmează dorința de a fi stimat şi apreciat de comunitatea umană. Ca un corolar al acestor necesități, apare cea a realizării de sine, prin prisma capacităților individuale. În orice persoană normală apare pe o



BDD-A3019 © 2009 Universitatea Petru Maior
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.143 (2026-11-19 08:46:19 UTC)

anumită treaptă a dezvoltării sale **necesitatea de a cunoaşte şi a înţelege cât mai mult din universul în care trăieşte** şi chiar din faţa graniţelor acestuia. Prin necesităţile estetice se înţeleg atât cele legate de frumosul aparent, dragostea de natură, cât mai ales de frumosul intrinsec, cum ar fi, de exemplu, dorinţa de corectitudine şi echilibru.

Mai ales mediatorul, dar şi participanţii la un proces de negociere ca întreg, fie că este vorba despre practici interpretative în cadrul lecturii retorice / semiotice, fie despre procese de negociere din sfera socio-politică etc., acceptă că trebuinţele şi satisfacerea lor sunt numitorul comun al negocierii. Dacă oamenii nu ar avea trebuinţe nesatisfăcute, ei nu ar negocia niciodată. Negocierea presupune că atât negociatorul cât şi partenerul său doresc ceva. Acest lucru este adevărat chiar dacă scopul celor doi este de a menţine un status quo. Este nevoie de două părţi motivate de trebuinţe pentru a demara o negociere.

Trebuie reţinut că organizaţiile de orice fel nu pot acţiona prin ele însele, independent de oameni. Se pot identifica două niveluri active ale trebuinţelor: nivelul trebuinţelor organizaţiei şi acela al trebuinţelor personale ale negociatorului. Indivizii, prin identificare, deseori depăşesc graniţele structurii propriei lor trebuinţe şi mental devin parte a unui grup care acţionează la nivel organizaţional. Ca o consecinţă, în anumite cazuri, o trebuinţă mai puţin bazală (de exemplu stima) va devansa o trebuinţă aflată la un nivel inferior în piramida trebuinţelor (de exemplu securitatea): marea majoritate a oamenilor nu doreşte război, dar identificarea acestora cu naţiunea le permite să se lase convinşi să participe la un conflict, şi prin aceasta să-şi pună propria securitate în pericol.

Dascălul, mediator al negocierilor de sens în cadrul practicilor interpretative, al lecturii retorice altefel spus, este necesar să ţină seama de **teoria trebuinţelor** a lui A. Maslow, aplicată la toate nivelurile de abordare, evidenţiază următoarele tipuri de utilizări clasificate în funcţie de gradul de control pozitiv pe care în mod normal îl putem avea într-o situaţie particulară. Un negociator are un control mai mare asupra activităţii sale faţă de trebuinţele adversarului, decât în situaţia în care îl lasă pe oponent să se ocupe de propriile sale trebuinţe. Rezultă, astfel, **6 tipuri de negociatori,** în funcţie de utilizările teoriei trebuinţelor în negociere, însă doar primele trei intrând în sfera didactică:

1. *Negociatorul care lucrează pentru trebuinţele adversarului;*
2. *Negociatorul care îl lasă pe oponent să lucreze pentru trebuinţele sale;*
3. *Negociatorul care lucrează pentru trebuinţele amândurora;*
4. Negociatorul care acţionează împotriva propriilor trebuinţe;
5. Negociatorul care acţionează împotriva trebuinţelor oponentului;
6. Negociatorul care acţionează împotriva trebuinţelor amândurora.

Această tipologie arată modul în care un negociator abordează procesul de negociere.

Pornind de la ***tipurile de nevoi / trebuinţe*** prezente în piramida trebuinţelor a lui A.



BDD-A3019 © 2009 Universitatea Petru Maior
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.143 (2026-11-19 08:46:19 UTC)

Maslow, Berelson şi Steiner au alcătuit propria lor listă de trebuinţe (adaptând-o pe cea iniţială). Prin combinarea acestor tipologii şi niveluri rezultă o matrice cu 126 de cuburi separate, fiecare dintre ele reprezentând un mod specific de interacţiune între negociatori, aflat la intersecţia dintre un nivel de abordare, un tip de negociator şi un tip de trebuinţă. (Nierenberg: 1988: 58). Deci putem să spunem că elaborarea unui *argument* este un act de *argumentare* iar rezultatul acestui act este o *argumentaţie*. Dar tot atât de bine este să spunem că, într-un act de argumentare sau într-o argumentaţie, ne folosim de argumente sau de contra-argumente. Într-adevăr, a doua grupă de concepţii pare mai raţională lingvistic, tranşând problema raportului mijloace-scop, în sensul că *argumentul / argumentele* este / sunt *mijloc / mijloace* de atingere a unui scop - a*rgumentarea*. Sub această nuanţă transpare mai bine conotaţia pragmatică a întregului demers în discuţie. Cât priveşte prima grupă de concepŢii, aici se simte impactul limbii engleze, unde termenul de „argument" trimite simultan şi la *mijloc / mijloace* şi la *scop / rezultat*, ca de alfel şi la procedura raţională însăşi. Cu o minimă grijă în controlul semantic al exprimării, nu putem avea deci probleme majore de comunicare şi de înţelegere.

Corolarul acestor dezbateri teoretice de până acum ar putea fi formulat cu cuvintele lui R. Blanché: „Rămâne o problemă, dintre toate, cea mai importantă şi cea mai delicată, „ a*ceea de a şti dacă argumentarea poate fi sau nu supusă total regulilor formale stricte, sau, cu alte cuvinte, dacă se poate concepe, fie şi la modul ideal, ceva ce ar fi o logică a argumentării, în sensul în care cuvântul logică evocă ideea unei reducţii la un formalism, la un tratament mecanic orb"* (s.n.) [ Blanché , R.: 1973: 234].

Antichitatea a pus mare preţ pe *dimensiunea estetică* a discursului declamat în faţa publicului. Discursurile lui Demostene sau cele ale lui Cicero sunt modele de argumentare meşteşugită, dar şi de frumuseţe discursivă. Modernitatea a mai redus din rolul acordat de antici esteticii discursului, considerând-o, adesea un joc gratuit, fără însă a putea renunţa complet la artificiile retorice. Se pare că lumea de azi - descoperitoare a unor tehnici dintre cele mai perfecţionate de punere în valoare a efectelor retorico-persuasive ale discursului - este dispusă să redescopere plăcerea expresivităţii şi să acorde frumuseţii ceea ce nimeni nu-i poate lua: atracţia la public!

Efectul retoric al discursului argumentativ este dat de intervenţia în construcţia discursivă a unor proceduri diversificate, a figurilor retorice, a combinaţiilor celor mai eficiente. Există *procedee retorice* (sloganul, ironia, intervenţia comică, alegoria etc.), dar şi figuri retorice (sistematizate în grupe diferite: figuri de cuvinte, figuri de sens, figuri de construcţie, figuri de gândire) care pot avea efecte puternice în discurs dacă sunt utilizate când trebuie şi acolo unde trebuie. Arta celui care construieşte un discurs retorico-argumentativ în faţa unui auditoriu oarecare şi care vrea ca acest discurs să beneficieze şi de virtuţile retoricităţii constă în a alege ce-i foloseşte cel mai bine pentru atingerea scopului. Este necesară o *echilibrare optimă* a procedeelor şi figurilor retorice, deoarece orice exagerare, fie într-un sens (abuz), fie în celălalt (lipsă), are influenţă nefavorabilă asupra rezultatului vizat prin discurs.

„Morala"? Recunoaştem, atât în cadrul demonstraţiilor, cât şi al raţionamentelor, fie şi



BDD-A3019 © 2009 Universitatea Petru Maior
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.143 (2026-11-19 08:46:19 UTC)

aduse la forma de calcul abstract - existența *tehnicilor argumentative.* Invocarea de motive pentru a justifica o opinie sau o decizie este însă altceva decât a infera o concluzie dintr-un ansamblu de premise. Trebuie, prin urmare, să distingem caracteristicile argumentării de cele ale raţionamentelor formal riguroase, deci, de cele ale deducţiei. Pe de altă parte, să nu facem greşeala de a exagera deferența, de a trasa o tăietură radicală între „*raționamentele inferențiale"* şi „*raționamentele argumentative*".

O lumină aparte asupra argumentării o aruncă *pragmatica lingvistică.* Că argumentarea este un demers puternic marcat pragmatic, am spus-o în mai multe rânduri aici. Că raţiunile parvenite din orizontul limbajului nu trebuie ignorate, este iarăşi un fapt lesne de înţeles şi de acceptat. Dar nu că supralicitarea impactului *lingvisticului* asupra *logicului* poate distorsiona înțelegerea unor fenomene legate de argumentare în general.

Dacă nu este o problemă deosebită a face distincţie între argumente eficiente şi ineficiente, înşelătoare şi neînşelătoare, pertinente şi nonpertinente, în schimb, nu este la îndemâna oricui să sesizeze resursele argumentative ale enunţurilor şi discursurillor în chiar *structura internă a limbii*, dimensiune esențială a formării competenței argumentative la diverse niveluri.

## BIBLIOGRAFIE ŞI NOTE:


1. Aristotel, *Retorica*, Editura IRI, Bucureşti, 2004;
2. Ascombre, J.-C., *Théorie de l`argumentation, topoi et structuration discoursive, în* „ *Revue québécoise de linguistique", 18/1,* 1989;
3. Blanche, R., *Le raisonnement*, P.U.F., Paris, 1973;
4. Ducrot, O., et al., *Les mots du discours,* Minuit, Paris, 1980;
5. Eco, Umberto, *Tratat de semiotică generală,* Bucureşti, Univers, 1980;
6. Florescu, V., *Retorica şi neoretorica*, Editura Academiei R.S.R., Bucureşti, 1978;
7. Mihai, Gh., *Retorica tradiţională şi retorici moderne*, All, Bucureşti, 1998;
8. Mihai, Gh., Papaghiuc, Şt., *Încercări asupra argumentaţiei*, Junimea, Iaşi, 1985;
9. Moeschler, J., Reboul, A.*, Dicţionar enciclopedic de pragmatică,* Editura Echinox, Cluj, 1990;
10. ****, Manual de dezbateri academice,* Iaşi, Polirom, 2002;
11. Mattelard, Armand, Mattelard, Michelle, *Istoria teoriilor comunicării,* Iaşi, Editura Polirom, 2001;
12. Monteil, J. L., *Educaţie şi formare. Perspective psihosociale*, Polirom, Iaşi, 1997;
13. Mureşan, A.-V., 2000, *Pro Logica (I). Informaţie-inferenţă-argumentare (A),* în „Studia Universitatis Vasile Goldiş, Arad, seria Drept; „Arca", nr. 4,5,6, Arad;
14. Mureşan, A.- V., *Cercetări de logică din perspectivă informaţională*, Şcoala Vremii, Arad, 2002.
15. Mureşan, A.- V., *Argumentarea: între intenţie şi utopie, în „Perspective"*, Nr.1 (14), 2007;
16. Pascal, B., *Scrieri alese*, Editura Ştiinţifică, Bucureşti, 1967;




BDD-A3019 © 2009 Universitatea Petru Maior
Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.143 (2026-11-19 08:46:19 UTC)

17. Perelman Ch., *Le champ de l`argumentation*, Presses Universitaires de Bruxelles, 1970-a.
18. Perelman, Ch., Olbrechts-Tyteca, L., *Traité de l`argumentation,* vol 1 & 2, P.U.F., Paris,1958;
19. Rybacki, Karyn C., Rybacki, Donald J., *Arta argumentării. Manualul profesorului şi compendiu de teste,* Polirom, 2005;
20. Sălăvăstru, Constantin, *Teoria şi practica argumentării*, Iaşi, Polirom, 2003;
21. Săvulescu, S*., Retorică şi teoria argumentării*, Comunicare, Ro, Bucureşti, 2004.



**BDD-A3019 © 2009 Universitatea Petru Maior**
**Provided by Diacronia.ro for IP 216.73.216.143 (2026-11-19 08:46:19 UTC)**