

## ELEMENTE DE RETORICĂ MODERNĂ (2).

### IMPLICAȚII ÎN EDUCAȚIA TINERILOR ȘI A ADULȚILOR

Eva Monica SZEKELY

„Retorica e întâlnirea dintre om și limbaj în care se ține cont de identitățile și 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 și evoluția lor în sistemul teoriilor comunicării

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

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

Apărută în Grecia antică, retorica a cunoscut o dezvoltare sinuoasă și cu multe urcușuri și coborâșuri. A fost ajutată de prezența sofistilor, grup de filosofi și de autori precum Demostene, care au colaborat la fundamentarea filosofică și la atribuirea rolului în politică. Odată cu apariția absolutismului și a consilierului aulic ea cunoaște o nouă etapă în dezvoltare. Dominată de elocința epideictică se răspândește asupra mai multor domenii. Rostirea textelor retorice în piețele publice duce la *ruperea granițelor dintre scris și oral*. Pe lângă rolul beletristic și persuasiv pe care l-a avut, retorica are și **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 rațiunii pure*), „Argumetarea fără retorică e oarbă, retorică fără argumentare e goală”, relația dintre retorica vs. neoretică se dorește un pretext pentru a expune câteva puncte de vedere - mai mult sau mai puțin personale – cu privire la relația dintre *retorică și argumentare*.

1.1. *Convingere vs. persuasiune*. În ciuda conotațiilor, apropiate uneori până la identitate, în cunoașterea comună, ele nu sunt totuși același lucru [Mureșan: 2002: 28]. Etimologic, *convinctio și persuasio* sugerează câmpuri semantice diferite: *convinctio* derivă din latinescul *vincere* (= a învinge), unde prefixul „con-” sugerează ideea de înfrângere completă și definitivă. Subiectul însuși acceptă evidența probelor și justetea raționamentelor preopinentului, renunțând astfel să le mai contrapună pe ale sale. Este o „victorie a rațiunii subiectului asupra propriilor sale interese sau teze, care lezează evidența” [Florescu: 1978: 44]. *Persuasio* derivă din latinescul *suadere* (= a sfătui), unde prefixul „per-” sugerează ideea de împlinire. Semnificația globală este de influență hotărâtoare, dar nu constrângătoare a preopinentului.

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

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

*Retorica renaște când ideologiile se prăbușesc*, ceea ce era cert devenind relativ, problematic. Aceasta este exact situația pe care o trăim în contemporaneitate. Această epocă se asemuiește cu alte două perioade dominante în istoria omenirii: democrația ateniană și perioada renastentistă. În primul caz, asistăm la înlăturarea explicațiilor mitice și a ordinii aristocratice, iar în cel de al doilea la ocultarea vechiului model scolastic și pregătirea erei burgheze. Epoca noastră trăiește era revigorării retoricii. În orice anunț, mesaj publicitar sau discurs politic găsim cele trei caracteristici ale unui discurs retoric: acesta trebuie să intereseze (*docere*) / să stârnească interesul, să seducă (*delectare*) și să convingă (*movere*) / să determine o (schimbare de) atitudine prin aderare la valori. Noua retorică generalizată implică *utilizarea limbajului în vederea modificării universului epistemic și a dispozițiilor acționale ale interlocutorilor*, prin urmare o finalitate importantă a didacticilor aplicate este să fie atentă la cultivarea acestui limbaj specific. Spre deosebire de momentul inițial al retoricii, când opoziția convingere/persuasiune era net în favoarea primului termen, la ora actuală *argumentarea nu mai este considerată doar seducția auditorului, ci spațiul privilegiat al reconstrucției limbajului ca acțiune, constituindu-se ca studiu sistematic al resurselor limbajului*.

Istoria filosofiei consideră că studiul comunicării s-ar fi dezvoltat de pe timpul lui Platon și Isocrate. Platon a introdus retorica în viața academică greacă, la concurență cu filosofia. După cum afirma un mare analist al epocii respective, "retorica era specifică celei mai înalte culturi grecești". Se consideră însă că retorica nu ar fi o știință, ea neurmărind cunoașterea 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 **știință a comunicării** și a emis teoria conform căreia comunicarea umană parcurge cinci etape și anume:

- studiul cunoașterii (conceptualizarea),
- studiul sensului cuvintelor (simbolizarea),
- studiul comportamentului uman și al modurilor de abordare a vieții (clasificarea),
- studiul aplicării practice (organizarea) și
- studiul instrumentelor de influențare a oamenilor (realizarea).

Tot un filosof grec, Isocrate - autor al lucrării "Antidosis" - a conceput *retorica* drept *teorie generală a comportamentului uman și 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 esențială a activității discursive în general, a celei politice, publicitare în particular, ceea ce a dus la transformarea retoricii într-o *matrice a științelor umane*, cum am mai precizat anterior.

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

s-au inspirat civilizațiile ulterioare. În jurul anului 100 î.H. apare un prim model al sistemului de comunicare aparținând primilor filosofi romani. Acest model cuprindea cinci "acte": primul se numea "invenția" și 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 părți distincte; al patrulea era "memoria", prin care se păstrau până la prezentarea conținutului, stilul și organizarea discursului; al cincilea era "livrarea", respectiv rostirea mesajului. În această perioadă apare și distincția dintre **teoria și practica comunicării**: **teoria** reprezenta **retorica**, iar **practica** reprezenta **oratoria**.

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

Sistemul de comunicare umană a continuat să trezească interesul diverșilor specialiști, iar în mod practic au apărut noi tipuri de activități, cum ar fi retorica prin scrisori și prin discursuri - care anticipează o serie de alte câștiguri și rezultate în domeniu. Același autor, Voiculescu, Dan (1991) aprecia că **perioada modernă** s-ar fi desfășurat pe o durată de aproximativ 300 de ani și ar fi fost fertilă pentru teoria comunicării umane, după anul 1600 comunicarea reapărând în centrul vieții social-politice. În această perioadă, caracterizată prin mai multă ordine, a fost elaborată o bogată literatură a teoriei și practicii în domeniul comunicării umane. Aproximativ în această perioadă au apărut statele naționale, iar regimurile democratice au lăsat deschisă calea libertății de exprimare. În general s-au dezvoltat universitățile, literatura, publicațiile. Astfel a reapărut interesul pentru studierea teoriei comunicării umane. S-a observat că această teorie relativ coerentă în perioada clasică a fost fragmentată și dispersată în perioadele medievală și renescentistă.

În același timp, o analiză detaliată a evoluției teoriei comunicării în epoca modernă în Anglia, considerată atunci ca promotor al gândirii economice, a condus la identificarea a *patru direcții de abordare*: **clasică** (aceea care urmărește recuperarea experiențelor grecești și romane în perioada clasică); **epistemologic-psihologică** (care se referă la reîntegrarea doctrinei clasice în condițiile teoriei moderne a comportamentului uman); **beletristică** (urmărind dezvoltarea standardelor universale de analiză critică a simbolurilor); **elocutionistă** (care privește problema folosirii vocii și a gesturilor în comunicarea orală). În secolul al XIX-lea, secol de sfârșit al epocii moderne, literatura în domeniul comunicării era destul de săracă. La intersecția dintre filosofie - artă și comunicare menționăm totuși contribuții în sfera transmiterii mesajului - lucrarea lui Henry Innes, "*The Rhetorical Class Broke*" (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.

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

*Cum acționează stările ulterioare emoționale asupra comunicării? Care este raportul care se formează între rațiune și comportament, motivațiile și interdependențele acestora cu sistemul comunicării?* Toate aceste întrebări - subiecte așteaptă încă a fi elucidate, pentru o mai bună cunoaștere de sine și pentru ca acțiunile raționale să prevaleze asupra manifestărilor primare instinctuale din comportamentul uman. Teoria comunicării umane a fost folosită în negocieri încă de la apariția ei, atât în plan socio-politic cât și pe plan economic. În tranzacțiile internaționale, deși procesul negocierilor este finalizat prin comunicări scrise, comunicarea verbală are un rol primordial atât din punctul de vedere al spațiului pe care îl ocupă (etapa de selecție, tratativele propriu-zise, perioada de redactare a clauzelor contractuale, aspectele de derulare, activitatea post-negociere etc.), cât și din punctul de vedere al conținutului (elementele esențiale ce fac obiectul negocierilor se stabilesc prin dialog direct).

## 2. Teoria argumentării. Funcții educative

În secolul XX, după ce statele au promovat la rang de drept constituțional dreptul liberei exprimări, istoria retoricii se confundă uneori cu istoria societății, chiar cu istoria politicii. Asociată cu „ars bene dicendi”, retorica modernă trimite la **o multitudine de semnificații** deosebit de important de avut în vedere **ca finalități educaționale în contextul educației permanente:**

- orientarea învățării/ predării/ evaluării spre persuasiunea și convingerea auditoriului și crearea asentimentului acestuia;
- înțelegerea și demontarea proceselor de seducție și manipulare, așa încât să nu cădem în capcana acestora;
- formarea comportamentului de instituire a verosimilului, a opiniei, **sugerând inferențe** sau chiar calculându-le în locul interlocutorului;
- sugerarea implicitului prin explicit și instituirea unui sens figurat, descifrat pe baza sensului literal;
- utilizarea unui limbaj figurat și stilizat pentru convingerea unui public;
- decelarea intențiilor 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 intențiilor vorbitorului, a sensului impus derivat din sensul expus, a orientării argumentative induse, ceea ce necesită din partea receptorului o mare atenție la demonstrație și ordonarea raționamentelor, la logica discursului.

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

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

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

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

Fiecare dintre cele trei modele de discursuri își găsește modele funcționale în didactică: critica socială (studiul de caz, dezbateră, 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 și diviziunea sa în genuri nu are doar semnificație istorică, pragmatica textului putând fructifica acest concept de situație textuală integrându-l într-un model textual funcțional la nivelul disciplinelor didactice. Discursul propus de retorica antică era compus din cinci elemente: *inventio*, *dispositio*, *elocutio*, *memoria* și *actio*. În neoretică, importanța existenței unei ordini clare a părților constitutive ale discursului scade, păstrându-se doar elementele importante ale fiecărui model de discurs.

Dacă fondatorii retoricii intenționau să se ajungă la astfel de discursuri este imposibil de precizat. Importanța schimbării este găsirea beneficiilor ei. Retorica, chiar neținând 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 și negare a cunoștințelor anterioare și 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 „șapte arte liberale”, ea devenind o știință rigidă ale cărei reguli și precepte erau asimilate mecanic. Epoca modernă a subordonat-o altor domenii ca viața parlamentară sau științele juridice. Transformarea retoricii s-a făcut din cauza modificării metodelor de transmitere a informațiilor: de la oral la scris. Pe măsură ce cărțile deveneau ușor de achiziționat, retorica clasică pierdea din importanța practică zilnică. Scrierea duce și la o aprofundare a cunoștințelor devenind o știință dedicată elitei. **Noua retorică nu mai este arta vorbirii elegante, ci teoria comunicării persuasive: argumentarea devine o componentă esențială a activității discursive în general,** a celei politice, publicitare în particular.

În asemenea condiții, se pune astfel problema transformării retoricii într-o matrice a științelor umane, fapt care are implicații profunde asupra programelor școlare și a programelor de formare continuă a tinerilor în general, a (viitorilor) profesori în special, **programele actuale de Limba și literatura română reiau competența argumentativă – cu fiecare nivel și ciclul de dezvoltare - drept una dintre competențele fundamentale vizate.**

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

- *funcția persuasivă* ce se folosește de diferite maniere de a convinge un auditor: *seducția* (i.e. scopul și efectul retoricii), *demonstrația* (i.e. demers tipic științelor), *argumentația* (i.e.

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

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

Aceeași autoare mai îmbogățește paleta educativă cu încă două funcții: *funcția revelatoare a idiolectului* (i.e. reflectarea spiritului fiecăruia dintre noi și întrepătrunderea dintre idiolecte), *funcția metalingvistică* (i.e. tratarea codului, a modului de înțelegere, a limbajului însuși, prin urmare, retorica ar viza condițiile unei comunicări mai eficiente în cadrul unei limbi date) [Săvulescu: 2004: 17 ].

O altă trăsătură importantă a retoricii este modul în care aceasta privește noțiunea de adevăr, noțiune care corelând contextul juridic cu cel al (re)lecturii ca discurs ajunge la două ipostaze: adevărul personal / semnificatul subiectiv și adevărul public, moral / semnificatul obiectiv. În acest context se vor înfrunța ce este „adevărat” și „bine” din punctul de vedere al societății și al moralei / discursul public, față în față cu ceea ce este „bine” și „adevărat” din punctul de vedere al discursului literar / juridic / politic. Cele două ipostaze vor fi de multe ori într-o contradicție evidentă, lucru cauzat și de modalitățile opinabile ale retoricii și de incapacitatea cunoașterii în totalitate a evenimentelor trecute, dar și prezente.

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

sau false, juste sau nu. Este demnă de luat în seamă *taxonomia discursului retoric* propusă de Gh. Mihai, deși autorul nu evidențiază în mod deosebit penetrarea acestei taxonomii de către „rațiunea pragmatică”. Înțelegerea taxonomiei lui Gh. Mihai presupune că *argumentarea retorică* necesită o **strategie a activității de asumare și educație** care trebuie să țină cont de mai mulți factori:

- *timpul*: „un argument are grade variabile de asimilare cognafectivă în funcție de momentul în care e propus”;
- *publicul*: „un argument are grade variabile de asimilare cognafectivă în funcție de destinatar”;
- *contextul sau situația socială*: „un argument are grade variabile de asimilare cognafectivă în funcție de împrejurările concrete de viață în care e propus”;
- *relevanță semnificativă*: „un argument are grade variabile de asimilare cognafectivă în funcție de puterea de a evidenția semnificația complexă a soluției propuse la problema de rezolvat” [Mihai: 1998: 51-63].

Iată tipurile de discurs identificate în funcție 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.       | Intenția utilizatorului discursului | 1. persuasiv<br>2. seductiv<br>3. incitativ  |

La o simplă privire, putem constata faptul că discursul didactic, plasat între raționalitate și problematologic, între demonstrație și argumentarea intră în toate categoriile de mai sus, fapt care scoate încă odată în evidență complexitatea acestuia și importanța implicării proceselor argumentative în actul educațional.

### 3. Argumentarea ca practică logico-lingvistică. Implicații educaționale

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

**mai important al procesului de argumentare, comunicare și negociere.** Această personalizare are două etape, și anume: stabilirea propriului stil și evaluarea avantajelor și dezavantajelor ce derivă din folosirea stilului respectiv. Având în vedere că **motivațiile sunt acelea care determină stilul**, că motivele în sine sunt de natură personală, persoana cea mai indicată să determine stilul este negociatorul însuși. 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 motivații frecvent întâlnite: dorința de a repeta succese, necesitatea de a conviețui, dorința de a fi puternic și de a domina.

Cartea *Manualul de dezbateri*, traducere de Viorel Murariu reprezintă o premieră în multitudinea publicațiilor despre comunicare / argumentare / dezbateri apărute la noi după 1989, un auxiliar și modelator în sensul formării competențelor. Ineditul acestei apariții constă în faptul că modelul practic de dezbateri pe care îl propune – numit formatul Karl Popper, în onoarea reputatului filosof și logician austriac – are aplicații în toate domeniile ce presupun discursul public ca formă de a identifica soluții prin prezentarea de argumente pro și contra. Adresat în primul rând cadrelor didactice din învățământul liceal și universitar, ca auxiliar indispensabil pentru un învățământ care să arate elevului sau studentului ce poate face cu ceea ce învață, dezbaterea în format Karl Popper poate fi un instrument eficient și în alte domenii. Astfel, dacă managerul unei firme se vede pus în fața unei alternative de care depinde luarea unei decizii foarte importante, el poate solicita angajaților să-și prezinte opțiunile într-o dezbateri de acest format în fața 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 și a politicului, unde controversese abundă. Într-o lume în care, aproape zilnic, puncte de vedere diferite ne pun pe toți în fața unor dileme importante, nu ne poate fi indiferent cum optăm și, mai mult, cum ne justificăm opțiunile. Presupoziția acestui studiu este aceea că putem înțelege mai bine modul în care un anumit autor și-a construit discursul filosofic dacă stabilim, pe de o parte, care sunt temele și problemele majore pe care le abordează sau cărora încearcă să le ofere o rezolvare și, pe de alta, care sunt modalitățile de argumentare, logic vorbind, de care se folosește în susținerea 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 simțului comun, fie probleme ale științelor naturii (convertite prin analiză critică în probleme filosofice), fie probleme ale filosofiei tradiționale). În acest din urmă caz, am încercat să arăt că Popper interpretează ideile și 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 ușor reconstruite fie prin intermediul modului *tollendo tollens*, fie prin intermediul *schemei tetradice a creșterii cunoașterii*.

Respingerea caracterului deductiv sau inferențial al regulilor argumentative se face în

trei pași:

- Regulile de inferență privesc raționamentul, având ca obiect propozițiile a căror interpretare este vericondițională, prin urmare o propoziție primește drept interpretare semantică valoarea de adevăr *adevărat sau fals*.

- Regulile argumentative nu au ca obiect propozițiile, ci enunțurile, i.e. produsul actului de vorbire, al actului de limbaj ca act de enunțare ce dobândește sens în discurs (a se observa diferența dintre înțelesul dat aici cuvântului „enunț” și înțelesul dat în logică, i.e. unitate a expresiei lingvistice cu constructul propoziție).

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

Din această perspectivă educațională derivă niște constatări cu rang de *quasi*-teoreme:

- nu se poate asocia argumentația și inferența. Argumentația este „o relație de natură discursivă care există între două enunțuri, un argument și o concluzie, locutorul prezentând argumentul ca destinat acceptării concluziei” [ibidem: 292-293], iar inferența este „relația care există între un fapt X și enunțarea unui enunț E, în care X este prezentat ca punctul de plecare al unei deducții ce ajunge la enunțarea lui E” [ibidem: 293].
- Relația argumentativă nu intervine între două conținuturi (informații cognitive), ci între două acte ilocuționare, respectiv o *asertiune* și o *permisiune*. Rezultă că, într-o argumentație, se îndeplinesc două acte, unul de argumentare și unul de concluzie. Fie acum două enunțuri (din nou, din spațiul juridic): A. *Opera literară are acțiune și personaj*. B. *Așadar, aparține genului epic*.

Diferența dintre argumentație și inferență mai poate fi conturată prin faptul că există inferențe posibile în dialog dar imposibile în monolog, pe de altă parte, pot exista argumentații care nu se sprijină pe nici o inferență. La o analiză logică, se remarcă faptul că, conform principii interferenței conceptelor și propozițiilor, care admite „supraprin-cipiul” conexiunii acestora, întotdeauna între două enunțuri putem pune un al treilea care să mediteze, să intermedieze între cele dintâi, și așa putem continua la infinit. Ceva asemănător cu termenul mediu din silogism [v. și Szekely, „Studia Universitatis Petru Maior. Seria Philologia”, nr. 7/2008, pp. 108-110]. De aceea argumentarea poate fi abordată deosebit de fertil dintr-o perspectivă mai cuprinzătoare: cea a *praxis*-ului.

*Comunicațional-pragmatic*, retoricul trebuie să fie prezent în ambele ipostaze, atât în demonstrație, cât și în argumentare. Intenționalitatea și adresabilitatea nu pot fi total rupte de discursul demonstrativ, cu atât mai mult când acesta este substanța unei comunicări orale. E drept, retoricul face casă bună mai ales cu argumentarea, de vreme ce se are în vedere persuadarea dusă până la seducție. El poate avea și valențe *manipulative*. Nu cred, totuși, că *demonstrativul și retoricul* se exclud reciproc. O demonstrație poate fi construită în felurite chipuri, păstrând, evident, stringența logică. Alegerea „pașilor” demonstrativi, acolo unde se

poate efectiv alege (de exemplu, demonstrații alternative), deschide drumul unei anumite *codificări*, retorice sau quasi-retorice, fie și în structura formală a discursului, ca să nu mai vorbesc de alegerea termenilor. Am în vedere și idealul de „simplitate” sau de „eleganță” al unor demonstrații. Termenul de „quasi-retoric” are, pentru mine, vădite conotații...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 și el conotațiile sale, oricât s-ar dori de „despuiat” de ele. Deziderabilitatea evitării polisemantismului își are și 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 obține de la cineva recunoașterea adevărului unei propoziții cu ajutorul unor dovezi pur raționale* [Pascal: 1967: &1964]. Noi trebuie să convingem, dar și să persuadăm, ceea ce înseamnă, cu alte cuvinte, că trebuie să obținem o adeziune completă - *rațională și afectivă* - a interlocutorului sau auditoriului. „Ca să convingem, ne adresăm spiritului și intelectului, dar ca să persuadăm, avem în vedere persoana întreagă” [Sălăvăstru: 2003: 69]. A convinge înseamnă deci a influența, i.e. „raționamentul, ca să fie probant, va trebui să se adreseze și voinței, să intereseze și să placă [...] neuitând niciodată persoana însăși a interlocutorului [...] care tinde către raționalitatea 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 spațiul comunicării, mai ales atunci când avem în vedere omul. A face separație între *retoric, pragmatic și comunicațional* revine la a scăpa din vedere caracterul unitar și complex sistematic al omului. Relația dintre argumentare și convingere este un aspect mai mult decât evident chiar în încercările de definire a argumentării: „punerea în relație a temeiurilor referitoare la o concluzie în scopul convingerii destinatarului să accepte sau să respingă concluzia prezentată” [Sălăvăstru: 2003: 27-28].

Analiza argumentării la nivelul *ordinii semnifice* și al dimensiunii formal-sintactice ne va pune în contact cu toate *structurile posibile de raționare* (deductivă, inductivă, transductivă) [v. Szekely:2007: 239-247]. Logica de tradiție, ca și investigațiile moderne în câmpul ei analizează astfel de forme și pun în evidență exigențele care asigură corectitudinea pentru fiecare caz în parte. Aptitudinea celui ce argumentează de a alege formele de raționare cele mai profitabile într-o situație discursivă dată (în funcție de interlocutor, temă, intenție etc.) constituie o minimă garanție a succesului său pe linia convingerii interlocutorului. Prezența acestor forme de raționament, a ordinii sintactico-formale a discursului argumentativ poate fi *sesizată prin identificarea anumitor expresii - functorii lingvistice ai argumentării* - care au rolul de a atrage atenția asupra relațiilor logice de adâncime ce fundează o argumentare.

*Ordinea ideatică* (problematică) vine să completeze ordinea semnifică. Ea are în atenție

analiza *conținuturilor de gândire* (idei, probleme, teme de reflecție) care „populează” aceste forme de raționare și care constituie *armătura tematică* a unui discurs argumentativ. Formele de raționare sunt cvasiuniversale (se utilizează aproximativ aceleași forme de raționare în toate tipurile de argumentare, indiferent de domeniul în care argumentările se propun). Totuși, argumentările se diferențiază pe domenii. Simțul comun o arată de multe ori. La originea acestei diferențieri se află *conținutul de idei* vehiculat într-o argumentare. Un anumit conținut de idei se pune în formele de raționare într-o argumentare în domeniul politic, un alt conținut de idei într-o argumentare în domeniul filosofic, altceva, desigur, într-o argumentare în domeniul didactic.

#### 4. Aplicații 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 circulație de investigațiile Centrului de Cercetări Semiologice al Universității din Neuchâtel (Elveția), pornind de la conceptul de „schemă mentală” din psihologia inteligenței a lui Piaget, și utilizat pentru a explica performanțele unui discurs argumentativ (dar și ale altor tipuri de discurs) în situațiile în care aceste performanțe nu pot fi explicate numai prin ordinea logică. Schematizarea discursivă acționează ca o imagine sumară, dar esențială, pe care cel ce argumentează o are cu privire la tema argumentării și pe care ar dori-o asumată de către interlocutor.

Câteva accente ce trasează conturul acestui concept se desprind chiar și numai din această încercare de definiție. Schematizarea discursivă este o imagine sumară a temei. În argumentare, detaliile contează mai puțin, 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” și înțelegerea temei supuse argumentării. De aici și caracterul ei sumar. Chiar dacă sumară, schematizarea discursivă este și trebuie să rămână o imagine a esenței temei în care se desfășoară intervenția argumentativă. În argumentare, accidentul este arareori determinat (ne ferim, totuși, să spunem că niciodată), esența este aceea care ne atrage atenția și poate înclina balanța convingerii în favoarea celui care argumentează. Următoarea secvență 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, București, 1968, p. 162) răspunde ambelor exigențe ale unei schematizări discursive a conceptului de „faptă bună”: e și sumară (conceptul de faptă bună e articulat în câteva dintre elementele sale), e și esențială (trăsăturile - sugerate printr-un limbaj plin de figuri retorice - sunt esențiale pentru înțelegerea conceptului).

**a.** Fie secvența discursivă :

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

ce mă încercă ori de câte ori deschid un roman. N-am ce face cu viața eroului, nu ader la ea, nu cred deloc în ea. Cum genul și-a risipit substanța, el nu mai are obiect. Personajul moare, și de asemenea și intriga. De aceea „nu-i lipsit de semnificație faptul că singurele romane demne de interes sunt tocmai cele în care, universul o dată eliminat, nu se mai petrece nimic. Autorul însuși pare să lipsească din ele. Încântător de ilizibile, fără cap și coadă, ele s-ar putea opri la fel de bine la prima frază sau ar putea conține zeci de mii de pagini. În legătură cu ele, îți vine să te întreb: putem repeta oare la nesfârșit aceeași experiență? Să scrii un roman fără materie nu-i rău, dar ce rost are să scrii zece sau douăzeci ? Necesitatea absenței odată afirmată, la ce bun s-o mai multiplici și să te complaci în ea?” ( E. Cioran, *Eseuri*, Editura Cartea Românească, București, 1989, p.85).

- (a) Să se facă distincția dintre adevăr și verosimil în construcția acestei secvențe discursive.
- (b) Puneți în evidență 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 construcția secvenței date ? Argumentați răspunsul.

**b.** Se dă următorul text :

„Privind lucrurile formal, în cele mai multe cazuri guvernau favoriții. Și, de obicei, aceștia nu erau incapabili, ci dimpotrivă. Alegerea lor era consecința minunatei cunoașteri a oamenilor pe care turcii o aveau. Propriu-zis, imperiul turcesc a fost dintotdeauna administrat numai prin cunoașterea oamenilor, oarecum <<în sine>>. Distanța dintre indivizi, care permite acest lucru, presupune, la rândul ei, un spirit esențialmente seniorial. Și aceasta se aplică mai ales în cazul libertății, care, prin forța lucrurilor, trebuie să fie acordată acolo unde nu există un aparat mărunț 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 concepției orientale despre viață - individul era liber în calitate de cerșetor, de catârgiu ori de derviș, nu însă de <<om modern>> - și numai în măsura în care siguranța regimului despotice o permitea. Or, caracterul seniorial e atât de esențial pentru turci încât, în ciuda oricărei apropiieri circumstanțiale de bolșevism, care, și el, se manifestă prin personalități autoritare, subzistă și, fără îndoială, va subzista.” (Hermann Keyserling, *Analiza spectrală a Europei*, Editura Institutul European, Iași, 1993, p. 291 ).

- (a) Selectați, în această îmbinare de argumentări elementare, teza și temeiurile pentru fiecare argumentare elementară în parte.
- (b) Stabiliți, pentru fiecare dintre aceste elemente ale argumentării, categoria de predicabil (opinie / verosimil vs. adevăr / date / fapte) din care face parte.
- (c) Încercați să arătați dacă argumentarea se bazează mai mult pe temeiuri adevărate sau

pe temeuri care țin de verosimil și plauzibil.

(d) Construiți argumentări proprii prin care să susțineți fiecare dintre tezele acestor argumentări elementare, astfel încât să utilizați argumentarea bazată pe aparențe vs. argumentarea bazată pe fapte.

c. Reținem următoarea secvență dintr-un discurs mediatic :

„Așa cum vorbăria despre politică a început să înlocuiască acțiunea 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. Știm cu toții că și 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, construiește realitatea. Meciuri submediocre, cu jucători care joacă precum niște amatori, se transformă în <<încleștări pe viață și pe moarte>>, <<întâlniri decisive>>, <<revanșe istorice>>, confruntări <<fără egal>> etc. Etc. Personaje din cele mai dubioase – indivizi cu cazier, foști securiști, oameni de afaceri ce pescuiesc în ape tulburi – dobândesc statutul de <<invitați speciali>>, trec de la un post de televiziune la altul, trângănesc agramat și incoerent, se porcăiesc unii pe alții ca la ușa cortului” (Alexandru Călinescu, „Fără egal...”, *Monitorul*, 5 aprilie 2002).

- (a) Identificați tipurile de ordine care susțin acest discurs argumentativ.
- (b) Analizați, pe text, cu exemple, care sunt mecanismele prin intermediul cărora aceste tipuri de ordine se „inserează” în construcția textului.
- (c) La prima vedere, textul pare o argumentare „personalizată”. Ar putea ea să fie valabilă pentru un auditoriu universal? Reflectați asupra acestui aspect al construcției discursive.

d. Fie următorul enunț: „Nimic nu e mai de preț decât prețuirea pentru ceilalți.”

- (a) Construiți o susținere a acestui enunț în calitate de teză a unei argumentări care să fie alcătuită numai din propoziții-temei sub formă de definiții.
- (b) Identificați și explicați dificultățile pe care le întâmpină o astfel de construcție argumentativă în practica discursivă.
- (c) Ați putea să realizați aceeași sarcină în condițiile în care exigența ar fi ca propozițiile-temei să ia forma genurilor sau accidentelor? Dacă răspunsul este negativ, explicați aliniamentele întemeierii unui asemenea răspuns.
- (d) Dar dacă s-ar pune problema respingerii enunțului dat în calitate de teză a unei argumentări? Care ingrediente retorice (figuri de stil vs. figuri de limbaj) ar fi mai utile în respingere? Discuții.

Să reținem că trebuie să existe în permanentă o concordanță, o coroborare, o susținere reciprocă între *ordinea logică*, *ordinea ideatică* și *ordinea retorică* ale discursului argumentativ pentru

ca rezultatele să se obțină la cotele cele mai înalte și intervenția 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 intervenție 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 și de *expresivitatea discursului*, adică de modul în care formele de raționare sunt puse în legătură unele cu altele, de modalitățile în care ideile ajung la conștiința receptorului. E o constatare la îndemâna simțului comun că doi indivizi care pun în valoare aceleași forme de raționare și argumentează în interiorul aceleiași teme pot avea forță de convingere diferită (și, 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 și negocierea semantică

În general, pe tot parcursul vieții sale **omul trăiește bazându-se pe prezumții**. Ele există și 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 și-au format prezumțiile, atât pe cele proprii cât și, 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 și prezumțiile care se fac în desfășurarea 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 *șapte categorii de apreciere*, referitoare la realizarea de sine, de cunoaștere, 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 și chiar în procesul satisfacerii acestora apare o altă categorie de necesități, respectiv de stabilitate și siguranță. Dacă aceste două categorii de necesități sunt satisfăcute, omul își dorește să fie admirat și înconjurat de afecțiune. Lipsa de admirație și afecțiune, care se manifestă prin respingerea omului de cei apropiați, de societate, prin sentimentul de a nu aparține lumii în care trăiește, poate sta la baza unor mari tragedii individuale. Dacă și a treia categorie de necesități este satisfăcută, urmează dorința de a fi stimat și 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

anumită treaptă a dezvoltării sale **necesitatea de a cunoaște și a înțelege cât mai mult din universul în care trăiește** și chiar din fața granițelor acestuia. Prin necesitățile estetice se înțeleg atât cele legate de frumosul aparent, dragostea de natură, cât mai ales de frumosul intrinsec, cum ar fi, de exemplu, dorința de corectitudine și echilibru.

Mai ales mediatorul, dar și participanții 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 trebuințele și satisfacerea lor sunt numitorul comun al negocierii. Dacă oamenii nu ar avea trebuințe nesatisfăcute, ei nu ar negocia niciodată. Negocierea presupune că atât negociatorul cât și partenerul său doresc ceva. Acest lucru este adevărat chiar dacă scopul celor doi este de a menține un status quo. Este nevoie de două părți motivate de trebuințe pentru a demara o negociere.

Trebuie reținut că organizațiile de orice fel nu pot acționa prin ele însele, independent de oameni. Se pot identifica două niveluri active ale trebuințelor: nivelul trebuințelor organizației și acela al trebuințelor personale ale negociatorului. Individizii, prin identificare, deseori depășesc granițele structurii proprii lor trebuințe și mental devin parte a unui grup care acționează la nivel organizațional. Ca o consecință, în anumite cazuri, o trebuință mai puțin bazală (de exemplu stima) va devansa o trebuință aflată la un nivel inferior în piramida trebuințelor (de exemplu securitatea): marea majoritate a oamenilor nu dorește război, dar identificarea acestora cu națiunea le permite să se lase convinși să participe la un conflict, și prin aceasta să-și pună propria securitate în pericol.

Dascălul, mediator al negocierilor de sens în cadrul practicilor interpretative, al lecturii retorice altfel spus, este necesar să țină seama de **teoria trebuințelor** a lui A. Maslow, aplicată la toate nivelurile de abordare, evidențiază următoarele tipuri de utilizări clasificate în funcție de gradul de control pozitiv pe care în mod normal îl putem avea într-o situație particulară. Un negociator are un control mai mare asupra activității sale față de trebuințele adversarului, decât în situația în care îl lasă pe oponent să se ocupe de propriile sale trebuințe. Rezultă, astfel, **6 tipuri de negociatori**, în funcție de utilizările teoriei trebuințelor în negociere, însă doar primele trei intrând în sfera didactică:

1. *Negociatorul care lucrează pentru trebuințele adversarului;*
2. *Negociatorul care îl lasă pe oponent să lucreze pentru trebuințele sale;*
3. *Negociatorul care lucrează pentru trebuințele amândurora;*
4. *Negociatorul care acționează împotriva propriilor trebuințe;*
5. *Negociatorul care acționează împotriva trebuințelor oponentului;*
6. *Negociatorul care acționează împotriva trebuințelor amândurora.*

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

Pornind de la **tipurile de nevoi / trebuințe** prezente în piramida trebuințelor a lui A.

Maslow, Berelson și Steiner au alcătuit propria lor listă de trebuințe (adaptând-o pe cea inițială). Prin combinarea acestor tipologii și niveluri rezultă o matrice cu 126 de cuburi separate, fiecare dintre ele reprezentând un mod specific de interacțiune între negociatori, aflat la intersecția dintre un nivel de abordare, un tip de negociator și un tip de trebuință. (Nierenberg: 1988: 58). Deci putem să spunem că elaborarea unui *argument* este un act de *argumentare* iar rezultatul acestui act este o *argumentație*. Dar tot atât de bine este să spunem că, într-un act de argumentare sau într-o argumentație, ne folosim de argumente sau de contra-argumente. Într-adevăr, a doua grupă de concepții pare mai rațională lingvistic, tranșând problema raportului mijloace-scop, în sensul că *argumentul / argumentele* este / sunt *mijloc / mijloace* de atingere a unui scop - *argumentarea*. Sub această nuanță transpare mai bine conotația pragmatică a întregului demers în discuție. Cât privește prima grupă de concepții, aici se simte impactul limbii engleze, unde termenul de „argument” trimite simultan și la *mijloc / mijloace* și la *scop / rezultat*, ca de altfel și la procedura rațională însăși. Cu o minimă grijă în controlul semantic al exprimării, nu putem avea deci probleme majore de comunicare și de înțelegere.

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

Antichitatea a pus mare preț pe *dimensiunea estetică* a discursului declamat în fața publicului. Discursurile lui Demostene sau cele ale lui Cicero sunt modele de argumentare meșteșugită, dar și de frumusețe discursivă. Modernitatea a mai redus din rolul acordat de antici esteticii discursului, considerând-o, adesea un joc gratuit, fără însă a putea renunța complet la artificiile retorice. Se pare că lumea de azi - descoperitoare a unor tehnici dintre cele mai perfecționate de punere în valoare a efectelor retorico-persuasive ale discursului - este dispusă să redescopere plăcerea expresivității și să acorde frumuseții ceea ce nimeni nu-i poate lua: atracția la public!

Efectul retoric al discursului argumentativ este dat de intervenția în construcția discursivă a unor proceduri diversificate, a figurilor retorice, a combinațiilor celor mai eficiente. Există *procedee retorice* (sloganul, ironia, intervenția comică, alegoria etc.), dar și figuri retorice (sistemizate în grupe diferite: figuri de cuvinte, figuri de sens, figuri de construcție, figuri de gândire) care pot avea efecte puternice în discurs dacă sunt utilizate când trebuie și acolo unde trebuie. Arta celui care construiește un discurs retorico-argumentativ în fața unui auditoriu oarecare și care vrea ca acest discurs să beneficieze și de virtuțile retoricității constă în a alege ce-i folosește cel mai bine pentru atingerea scopului. Este necesară o *echilibrare optimă* a procedeelelor și figurilor retorice, deoarece orice exagerare, fie într-un sens (abuz), fie în celălalt (lipsă), are influență nefavorabilă asupra rezultatului vizat prin discurs.

„Morală”? Recunoaștem, atât în cadrul demonstrațiilor, cât și al raționamentelor, fie și

aduse la forma de calcul abstract - existența *tebnicilor 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 raționamentelor formal riguroase, deci, de cele ale deducției. Pe de altă parte, să nu facem greșeala de a exagera deferența, de a trasa o tăietură radicală între „*raționamentele inferențiale*” și „*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 rațiunile parvenite din orizontul limbajului nu trebuie ignorate, este iarăși un fapt lesne de înțeles și 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 distincție între argumente eficiente și ineficiente, înșelătoare și neînșelătoare, pertinente și nonpertinente, în schimb, nu este la îndemâna oricui să sesizeze resursele argumentative ale enunțurilor și discursurilor în chiar *structura internă a limbii*, dimensiune esențială a formării competenței argumentative la diverse niveluri.

## BIBLIOGRAFIE ȘI NOTE:

1. Aristotel, *Retorica*, Editura IRI, București, 2004;
2. Ascombre, J.-C., *Théorie de l'argumentation, topoi et structuration discursive*, 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*, București, Univers, 1980;
6. Florescu, V., *Retorica și neoretorica*, Editura Academiei R.S.R., București, 1978;
7. Mihai, Gh., *Retorica tradițională și retorici moderne*, All, București, 1998;
8. Mihai, Gh., Papaghiuc, Șt., *Încercări asupra argumentației*, Junimea, Iași, 1985;
9. Moeschler, J., Reboul, A., *Dicționar enciclopedic de pragmatică*, Editura Echinoux, Cluj, 1990;
10. \*\*\*, *Manual de dezbateri academice*, Iași, Polirom, 2002;
11. Mattelard, Armand, Mattelard, Michelle, *Istoria teoriilor comunicării*, Iași, Editura Polirom, 2001;
12. Monteil, J. L., *Educație și formare. Perspective psihosociale*, Polirom, Iași, 1997;
13. Mureșan, A.-V., 2000, *Pro Logica (I). Informație-inferență-argumentare (A)*, în „*Studia Universitatis Vasile Goldiș, Arad, seria Drept*”, nr. 4,5,6, Arad;
14. Mureșan, A.- V., *Cercetări de logică din perspectivă informațională*, Școala Vremii, Arad, 2002.
15. Mureșan, A.- V., *Argumentarea: între intenție și utopie*, în „*Perspective*”, Nr.1 (14), 2007;
16. Pascal, B., *Scrieri alese*, Editura Științifică, București, 1967;

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 și compendiu de teste*, Polirom, 2005;
20. Sălăvăstru, Constantin, *Teoria și practica argumentării*, Iași, Polirom, 2003;
21. Săvulescu, S., *Retorică și teoria argumentării*, Comunicare, Ro, București, 2004.