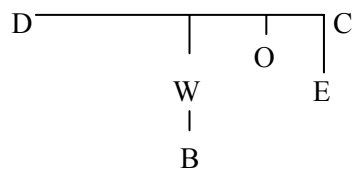


ARGUMENTAREA CA „TIP DE DISCURS”

Se spune că, spre deosebire de filozofia înaintașilor, în speță cea clasică, ce era „înțelepciune”, filozofia de astăzi este „argumentare” (Marga 1992, p. 131). Privit din unghiul filozofic, argumentare înseamnă folosire discursivă a limbajului, adică un fenomen de comunicare, înțelegându-se prin aceasta „transpunerea propozițiilor [în sens logic, n.n.] în exprimări” (*ibidem*). Din punct de vedere filozofico-logic, structura argumentării, ilustrată prin schema lui Toulmin (1975)



C = concluzia/teza de argumentare
 D = datele inițiale
 W = justificarea
 B = termenul/backing
 O = operator modal
 E = condiții de exceptare

a fost îmbogățită de J. Habermas (Habermas 1983, p. 442). Redăm în continuare această schemă, deoarece ea scoate în evidență trăsăturile distinctive ale celei mai vechi clasificări a tipurilor discursive, respectiv *discurs teoretic* (ce se desfășoară în jurul pretențiilor de adevăr al celor susținute și care necesită o întemeiere teoretică) versus *discurs practic* (organizat în jurul pretenției de justete a ordinilor și a aprecierilor și care are o întemeiere practică).

	Discurs teoretic	Discurs practic
C (concluzia) (teza de argumentat)	Sușineri	Ordine/apreciere
Pretenția de validitate controversată	Adevărul	Justețea
Ceea ce este solicitat de oponenți	Explicații	Justificări
D (datele de la care se pleacă)	Cauze (pentru evenimente) Motive (pentru acțiuni)	Temeiuri
W (justificarea)	Uniformități empirice Ipoteze privind legile	Norme sau principii de acțiune sau apreciere

DACOROMANIA, serie nouă, V–VI, 2000–2001, Cluj-Napoca, p. 263-276

	Discurs teoretic	Discurs practic
B (termenul)	Observații, constatări, rezultate ale interogării	Judecarea trebuințelor semnificative (valori, consecințe secundare etc.)

Tot din perspectivă filozofică, argumentarea reprezintă „o formă de întemeiere, alături de demonstrație, dar diferită de aceasta, deoarece promovarea unei concluzii nu depinde doar de necesitatea logic-formală, ci și de acceptarea prealabilă a unor premise și de condiții pragmatice, aici lipsind în general o astfel de necesitate” (Marga 1992, p. 134). Văzută ca „ansamblu de tehnici discursive ce provoacă sau sporesc adevăzirea auditorului la tezele prezentate” (Perelman 1970, p. 13), ca strategie ce vizează să inducă o anumită opinie asupra unei situații, fenomen, persoane etc., argumentarea se opune și trebuie opusă raționamentului sau deducției. J. Moeschler (1985 p. 46) afirma că „[...] il est nécessaire d’opposer, argumenter, à prouver et déduire. Un discours argumentatif n’est pas un discours apportant à proprement parler des preuves, ni un discours fonctionnant sur les principes de la déduction logique. En d’autres termes, argumenter ne revient pas à démontrer la vérité d’une assertion, ni à indiquer le caractère logiquement valide d’un raisonnement... Une argumentation consiste en une relation entre un ou des arguments et une conclusion”. Dacă raționamentul prelucrează relații logice (adică relații între valorile de adevăr ale enunțurilor), argumentarea trebuie inclusă în „logica naturală” a discursului, discurs considerat ca strategia prin care se stabilizează propoziții particulare, acordându-li-se statutul de evidențe, generalități și constrângeri logice și normative (Vignaux 1976, p. 73). Ca urmare, privită ca „deducție naturală”, argumentarea lucrează și cu premise implicite și, astfel, nu furnizează explicit toate „regulile jocului”, antrenând subiectul argumentat în construcția discursului. Dacă luăm în considerare cele două tipuri de raționament distinse la începutul *Topicelor* de către Aristotel – demonstrația (ce are ca punct de plecare cunoștințele sigure) și raționamentul dialectic (ce pleacă de la opinii admise) – argumentarea s-ar plasa undeva în perspectiva raționamentului deductiv, ce pornește de la niște propoziții inițiale și conduce la consecințe ce rezultă în mod necesar; demonstrația, pe de altă parte, este un tip de deducție pentru care nu avem alte ipoteze decât axiomele teoriei de la care se pornește. Distincția argumentare/demonstrație se reduce, astfel, la distincția, mai generală, limbaj natural/limbaj artificial, sau, mai precis, logică naturală/logică rațională (vezi și Tuțescu 1986, p. 55).

Redăm, în continuare, doar câteva dintre aceste distincții: 1) demonstrația relevă valorile adevărat/fals, în timp ce argumentarea vizează influențarea unei opinii sau justificarea unei decizii; 2) demonstrația este intrinsecă și nu se măsoară prin eficacitate; argumentarea se adresează *aici* și *acum* și vrea să persuadeze; 3) demonstrația este obiectivă, nonsubiectivă, exprimată în termeni perfect univoci, ce interzic, în principiu, orice „investiție” enunțiativă; argumentarea este subiectiv orientată, este un fapt social și enunțativ; 4) demonstrația este tautologică, ea explicitează, în timp ce argumentarea este întotdeauna relativă la o situație, ea

deconstruiește pentru a construi din nou, deci transformă; 5) demonstrația lucrează cu adevăruri demonstrate; argumentarea are de-a face cu adevăruri sau opinii admise (de fapt, Aristotel spune că argumentarea nu există decât apropo de opinii). De aceea, domeniul argumentativ este străbătut de două aspecte: opiniile, pe de-o parte, și dezacordul lor, pe de altă parte, el fiind constituit de verosimil, probabil, plauzibil (modalități care, de altfel, se regăsesc cu ușurință în strategiile de construcție a textului); din contră, domeniul demonstrației este străbătut de univoc. Cu toate acestea însă raporturile demonstrație/argumentație nu sunt doar de tip opozițional (Tuțescu 1986, p. 69–71), în sensul că între ele se stabilesc și relații mult mai complexe, de genul celor de transpoziție, modulare, chiar paternitate. Un exemplu în acest sens îl constituie științele avansate care recurg, deseori, în cadrul demonstrației, la argumentație pentru a-și justifica tezele și ipotezele, uneori chiar și controversele (J. Moeschler consideră discursul științific ca un contraexemplu semnificativ, pentru că îmbină demonstrația cu argumentația – Moeschler 1985, p. 47). Nu există, astfel, o ruptură definitivă între raționamentul demonstrativ și cel argumentativ, în sensul că natura primului este adaptată cercetării teoretice, în timp ce natura argumentării este proprie mai ales exigențelor de natură practică. De aceea, mai degrabă, distincția demonstrație/argumentare lasă loc distincției între argumente de constrângere *versus* argumente de tip persuasiv (Tuțescu 1986, p. 71), mult mai prolifică.

Câteva dintre trăsăturile generale ale argumentării devin evidente, tocmai din această punere în paralel a argumentației cu demonstrația (vezi Perelman 1958; Tuțescu 1986; Moeschler 1985):

a. O primă trăsătură situează argumentația în *câmpul faptelor sociale*, prin intervenția mai multor persoane: producătorul, subiectul care argumentează și auditoriul, subiectul argumentat. Aceștia din urmă reprezintă un factor esențial în structurarea oricărui demers de tip argumentativ, Perelman (1970) susținând că argumentarea presupune existența unui contact intelectual și că ea trebuie să se realizeze, de aceea, într-o comunitate spirituală, intelectuală. Argumentarea se organizează în jurul unui anumit tip de auditoriu care este, tot după Perelman, întotdeauna, pentru cel care argumentează, o *construcție*, mai mult sau mai puțin sistematizată, un element teoretic, abstract și nicidecum reunirea indivizilor ca prezențe fizice. Această „comunitate” spirituală se organizează pe baza unor motivații de ordin social sau profesional, pe baza unui grad de cultură comun, a unor centre de interes și, nu în ultimul rând, are origini de natură psihologică și sociologică. Tratatul postulează existența a trei specii de auditor, cărora le corespund trei tipuri specifice de argumentare:

1) *Universal* (= umanitatea), și în această ipostază argumentarea trebuie să convingă, la nivelul evidențelor, de validitatea absolută și atemporală, independentă de contingențe locale sau istorice, a celor susținute. Probele aduse țin și ele de spațiul evidenței, sunt, de obicei, preponderent logice. Autorul tratatului afirmă că fiecare cultură, în parte, și fiecare individ au propria lor concepție despre auditoriul universal.

2) *Interlocutorul* sau auditoriul format în și prin dialog, dezbateri, discuție, controversă etc. De aici, esența profundă a argumentării, natura sa dialogală. De menționat că acest tip de auditoriu lasă urme și influențează direct strategiile argumentative.

3) *Subiectul însuși* (în dezbateri, de exemplu). Acesta este un spațiu particular al argumentării și, de multe ori, subiectul care deliberează este considerat ca o încarnare a auditoriului universal.

Trebuie făcută și mențiunea că, în argumentarea din discursurile propagandistice doctrinare, sindicale, uneori chiar și publicitare, concepția și difuzarea constituie opere de grup, nu individuale (detalii sunt furnizate de socio- și psiholingvistică).

b. A doua trăsătură scoate în evidență faptul că argumentarea trebuie privită ca un ansamblu de tehnici sau strategii discursive prin care enunțiatorul vrea să exercite o influență asupra destinatarului, vrea să-l determine să adere la propunerea lui. Această caracteristică situează argumentarea în *câmpul acțional*, prin faptul că se încearcă să se producă o modificare a dispozițiilor interioare ale celui argumentat, se declanșează o acțiune asupra lui, iar tehnicile discursive ce o susțin vizează o schimbare de stare (S1 → S2), o modificare în convingerile, credințele sau acțiunile celui cărui i se adresează. Tipul de discurs propriu argumentării este, deci, *discursul eficient*. Dacă este îndreptată spre viitor, argumentarea își propune să provoace o acțiune sau să o pregătească, prin mijloace discursive.

c. În al treilea rând, argumentarea presupune și uzajul unor elemente raționale, în sensul că ea păstrează raporturi cu logica și cu raționamentele ei. Putem depista, astfel, *justificări* (ca elemente-probă/dovadă aduse în susținerea tezelor propuse), dar și *explicații, definiții* etc., cu alte cuvinte mecanisme ce aparțin „logicii sociale și comunicative” (vezi și Habermas 1983). Argumentarea a fost numită și „raționament de opinie” (Perelman 1970), ce se bazează pe o înlănțuire a enunțurilor de tip logico-discursiv, enunțuri ce formează un macroact de limbaj. Putem spune, deci, că dialectica argumentării este dată de alăturarea și intersectarea a două aspecte: cel al dimensiunii persuasive, tradusă în influența exercitată asupra destinatarului, și cel al dimensiunii raționalității, manifestată în logica discursivă.

După o perioadă lungă de timp, în care retorica era înscrisă strict în apanajul literar, asistăm astăzi la un reviriment retoric, de această dată, interdisciplinar, a ceea ce numim „noua retorică” (vezi sintagme de tipul „retorica limbajului”, „retorica imaginii”, „retorica muzicală”, „argumentația în discursul juridic, cotidian” etc.). Scopul principal al creatorilor „vechii” retorici nu era neapărat transmiterea obiectivă a unei informații aparținând unui anumit domeniu, ci, mai degrabă, *persuasiunea*, câștigarea adeziunii publicului pentru o teză, nu întotdeauna ireproșabilă din unghiul raportului adevărat/fals. Scopurile acestei retorici erau, după Cicero, *ut probet, ut delectet, ut flectat* (a dovedi, a încânta, a emoționa). Preocupările principale ale lui Aristotel și ale celorlalți retoricieni erau atingerea acestor trei scopuri printr-o argumentație cât mai solidă, prin seducerea

publicului cu ajutorul etalării unor calități ireproșabile din punctul de vedere al moralității și prin manipularea afectelor auditoriului. Structura ternară a clasicei *inventio* corespunde întocmai acestor strategii, iar organizarea părților discursive *dispositio* își păstrează actualitatea. Discursul public persuasiv trebuie și ar trebui și astăzi să respecte cele șase părți: *exordium*, în care se încearcă stârnirea interesului auditoriului pentru tema ce urmează să fie tratată; *propositio* sau enunțarea tezei pledoariei; *naratio*, materialul factic propriu-zis; *confirmatio*, în care se trece la argumentarea tezei și a punctului de vedere susținut de autor; *refutatio*, care trebuie să susțină, prin preîntâmpinare, orice posibile obiecții sau contraargumente, și, în sfârșit, *peroratio*, ce constă în trecerea în revistă a principalelor teze și idei expuse și în desăvârșirea întregului demers persuasiv propus. (Pentru detalii vezi și Dinu 1997, p. 85-91.) Tot în „vechea” retorică găsim și primele preocupări legate de încercările de delimitare și definire a funcțiilor comunicării. O primă clasificare a lor îi este datorată Stagiritului. Potrivit acestei clasificări, comunicarea publică poate îndeplini una dintre cele trei funcții: *funcția politică* (sau deliberativă), atunci când prin discurs se urmărește stabilirea oportunității sau inoportunității unei acțiuni cu caracter public; *funcția forensică* (sau judiciară), atunci când prin discurs se încearcă dovedirea justiției sau in justiției unor fapte deja petrecute, fapte ce sunt supuse aprobării sau dezaprobării, și *funcția epidictică* (sau demonstrativă), atunci când prin discurs se exprimă elogiul sau blamarea unor persoane, satisfacția/deplângerea unui eveniment favorabil sau a unei calamități.

Perspectiva modernă eliberează, întrucâtva, discursul de înțelegerea lui în termenii stricți ai persuasiunii (rămân doar câteva „tipuri privilegiate”, cum ar fi cel politic sau publicitar) și, în același timp, componenta emfatică devine tot mai puțin apreciată. Aceste lucruri duc la o reconsiderare a stilurilor discursului (*elocutio*, în termenii „vechii” retorici), o dată cu sporirea atenției în ceea ce privește *actio*, un concept postaristotelic, care cuprinde funcția retorică a gesticulației și a parametrilor vocali, adică a ceea ce astăzi este cuprins în sintagma „comunicare nonverbală” (vezi și Dinu 1997, p. 89–91).

Dincolo de aceste problematizări ale aspectelor logice sau filozofice pe care argumentarea le ridică, se situează încercările de ordonare a argumentativului în niște scheme tipologice. Abordările de acest gen s-ar putea grupa în două mari direcții (vezi Roventă-Frumușani 2000, p. 82–87, sau Moeschler, Reboul 1999, p. 279–297): pe de o parte, argumentarea este văzută ca retorică/pragmatică integrată, evidențiind prin aceasta posibilitatea de a studia structura argumentativă la nivelul sintactico-semantic ca „orientare internă a enunțurilor spre un anumit tip de concluzie”; pe de altă parte, argumentarea este văzută ca „retorică neintegrată”, dependentă de situația de discurs, de relația interpersonală, de nivelul de acceptabilitate etc. Ambele direcții subliniază însă că argumentarea este prezentă în toate tipurile discursive (având, desigur, pondere diferită de la un tip la altul, în funcție de finalitatea proprie fiecăruia). Pe de altă parte, majoritatea cercetătorilor a ajuns la concluzia că argumentarea trebuie privită dintr-o dublă perspectivă: ca

„orientare a discursului” (i.e. ca structură lingvistică înscrisă într-o sintagmă discursivă – „l’acte d’orientation argumentative sera l’acte fondamental de l’activité argumentative” – Moeschler 1985, p. 67) și ca „orientare a interlocutorului” (i.e. efectul pragmatic persuasiv). Cert este că, în toate propunerile de modele tipologice, tipul textual sau discursiv „argumentativ” este unul dintre tipurile principale. Acest lucru presupune însă, credem noi, obligativitatea unor precizări:

1. Prima privește încercările de tipologizare a textelor. Acestea își propun, în mod declarat, să obțină o clasificare a textelor într-un număr variabil de tipuri fundamentale, pe baza a două categorii generale de criterii de clasificare: a. criterii ce iau în considerare situația de comunicare „ritualică” comună unui tip = criterii pragmatice, de utilizare sau extralingvistice. Tipurile textuale instituite în urma aplicării acestui criteriu sunt de genul „discurs electoral”, „discurs juridic”, „poem”, „reclamă” etc.; b. criterii ce iau în considerare structura proprie textelor ce constituie tipul textual respectiv = criterii semantico-sintactice, ce duc la identificarea tipurilor textuale „narativ”, „demonstrativ”, „argumentativ”, „expozitiv”. Ca urmare, tipul textual se instituie fie pe baza unuia dintre aceste criterii, fie, de cele mai multe ori, la intersecția lor, având în vedere că toate aceste încercări de tipologizare recunosc că, în realitate, nu există un „tip pur”, ci, dimpotrivă, textele-ocurență prezintă o „îmbinare” de mai multe tipuri, în interiorul căreia poate fi observat un tip dominant și unul sau mai multe recesive (este evidentă, credem noi, influența modelului semiotic morrisian care, în stabilirea principalelor tipuri textuale, pleacă tocmai de la combinarea criteriului semantic, al dimensiunii semnificației, cu cel pragmatic, al utilizării, el afirmând că nu poate fi vorba de *unicitatea* unui mod de semnificare, ci doar de *dominația* unui aspect). În practica tipologică, se întâlnește, astfel, cel mai adesea, tendința de a considera criteriul pragmatic ca supraordonat celui semantic, rezultând luarea în considerare, în demersul stabilirii tipului textual, în primul rând a finalității textului, a orientării lui spre un scop bine precizat și, abia apoi, luarea în considerare și analizarea strategiilor sintactice și semantice, de la nivelul construcției materialului textual, pe care textul se clădește pentru a-i putea fi „recunoscut” scopul inițial. Tipologia textelor ar trebui înțeleasă, deci, în sensul *predominării* unui tip într-un text, și nicidecum exclusivist. De aceea, majoritatea cercetătorilor în domeniu sunt de acord că orice tentativă de tipologizare nu are sens decât cu condiția să nu diminueze complexitatea proprie textului ca întreg, pentru că, practic, nu există nici o parte de discurs real în care să nu fie actualizate, concomitent, mai multe tipuri de text. Privit din această perspectivă, „tipul textual argumentativ” este un gen discursiv supraordonat în raport cu celelalte, în sensul că el este subiacent tuturor tipurilor discursive: narativ, descriptiv, explicativ, retoric, conversațional etc. El are rolul de „reglator discursiv”, prin canalizarea discursului pe o anumită strategie, furnizându-i astfel relevanța de a obține adeziunea interlocutorului, chiar și în tipurile de texte cu alt scop și care nu-și propun în mod evident acest lucru.

De aceea, a studia deschiderile argumentative ale textului înseamnă a depista măsura în care un microtext contribuie la dimensiunea perlocuționară a mesajului, la gradul lui înalt de relevanță (vezi Tuțescu 1986, p. 162-165). Este de la sine înțeles că deschiderea argumentativă va fi maximă în textele a căror finalitate principală este de natură practică și se bazează pe actele de convingere și persuasiune, cum ar fi textele conversaționale, reclamele, discursurile politice, juridice etc.;

2. A doua precizare privește faptul că despre argumentare se vorbește la două niveluri textuale: după J. M. Adam „il ne faut pas plus confondre l'unité compositionnelle que je désigne sous le terme de séquence argumentative, avec l'argumentation en général” (Adam 1997, p. 103). În ceea ce o privește pe aceasta din urmă – argumentarea, în general – ea poate fi abordată, în concepția aceluiași autor, din două perspective: fie la nivelul discursiv, al interacțiunii sociale, fie la nivelul organizării pragmatice, al textualității: „[...] la notion générale d'argumentation peut être abordée soit au niveau du discours et de l'interaction sociale, soit au niveau de l'organisation pragmatique de la textualité” (Adam 1997, p. 103). Privită la primul nivel, cel al interacțiunii sociale, argumentarea se poate descrie în termeni interlocuționari; la al doilea nivel, cel al textualității, argumentarea se poate descrie în termeni de „organizare secvențială” a ei. „Si l'on définit l'argumentation comme la construction, par un énonciateur, d'une représentation discursive visant à modifier la représentation d'un interlocuteur à propos d'un objet de discours donné, on peut envisager le but argumentatif en termes de visée illocutoire. En revanche, si l'on considère l'argumentation comme une forme de composition élémentaire, ... on se situe au niveau de l'organisation séquentielle de la textualité” (Adam 1997, p. 104).

Cu alte cuvinte, fie privim argumentarea ca *trăsătură inerentă oricărui discurs*, integrată structurilor sintactico-semantico-pragmatice ale limbajului; din această perspectivă, argumentarea se găsește undeva la punctul de congruență al retoricii (noțiunea de auditoriu ca organizator al mesajului) cu logica (procedurile de demonstrație) și este definită ca ansamblu de strategii discursive, ansamblu de mecanisme de înlănțuire a propozițiilor, cu scopul precis de a etala structura logică discursivă în susținerea afirmațiilor/tezelor propuse (vezi Tuțescu 1998, p. 383); fie ca *tip distinct de text*, opus celorlalte tipuri, [altfel spus] la primul nivel este vorba despre un *tip de act*, *ACTUL ARGUMENTATIV*, prezent aproape în orice tip de text, în timp ce la al doilea nivel este vorba despre un *tip de discurs* (= macroact), *DISCURSUL ARGUMENTATIV*, ca opus altor tipuri de text/discursuri (narativ, descriptiv, expozitiv).

În viziunea lui Moeschler, „[...] un discours argumentatif, et c'est là une hypothèse de départ importante, se place toujours par rapport à un contre-discours effectif ou virtuel. L'argumentation est à ce titre indissociable de la polémique” (1987, p. 47). Schema logică generală a unui astfel de tip textual este descrisă astfel de către Mariana Tuțescu (1986, p. 156; vezi și Adam 1997, p. 104):

(1979), a convinge înseamnă a determina pe cineva să creadă adevărul demonstrat sau prelucrat, în timp ce a persuadea intervine cu intenția de a-l face pe interlocutor să consimtă la ceea ce i se propune. Cele două acte, în opinia autoarei, nu reprezintă altceva decât două moduri diferite de influențare, două strategii ce vizează schimbarea atitudinii, cu mențiunea că persuasiunea este mai insinuantă, înscriindu-se întotdeauna în seria intențiilor mascate ale locutorului. După Perelman, din punctul de vedere al rezultatelor acțiunii, a persuadea este mai mult decât a convinge; pentru el, persuasivă este o argumentare care are valoare pentru un auditor particular; din punct de vedere rațional, a convinge este mai puternic decât a persuadea, considerând convingătoare o argumentare ce vrea să obțină adeziunea rațională. Greimas pune totul sub semnul jocului de cuvinte: „a convinge” constă într-o probă cognitivă ce vizează victoria, o victorie pe deplin acceptată de învins, care se va numi „con-vins”.

Discursul argumentativ construit pe aceste tipuri de acte a fost descris ca având niște trăsături ce-l deosebesc de celelalte tipuri discursive (vezi Tuțescu 1998, p. 383–388):

– Este un *discurs dialogic* (fără a fi neapărat și dialogal), *interacțional* în sensul că el vizează auditoriul și este, la rândul lui, oricând susceptibil de un contradiscurs din partea acestuia. Din acest punct de vedere, argumentarea este concepută în cadrul unui model acțional ternar de tipul teoria producerii/receptării – teoria comunicării – teoria acțiunii. Se vorbește în acest sens despre „teatralitatea” argumentării (Vignaux 1976) sau „argumentarea ca mise-en-scène”. Prima ar consta nu numai în înscrierea, în mod explicit, a subiectului discursiv în discurs, ci și în focalizarea subiectului, fie el redus sau augmentat, dezvăluit sau ascuns, în funcție de public. De aici și necesitatea considerării argumentării ca o „mise-en-scène”, adică înscrierea ei tocmai în această „teatralitate” determinată social. Se vorbește chiar și despre o „concepție scenografică” a enunțării argumentative, fiecare discurs nefiind altceva decât „un simulacru în construcție”, fiecare subiect vorbitor fiind, în realitate, o „mască”. Narativizarea enunțării, concepută ca o „scenografie în interiorul discursului”, implică o interacțiune de nivel semiotic între actanți, proces și situație, care se realizează la nivelul textului prin operații discursive. Scopul discursului argumentativ va fi atins în momentul în care participanții vor ajunge la o descriere în aceiași termeni ai universului de discurs, adică vor alătura fiecărei propoziții aceeași atitudine propozițională, ca urmare a unor evenimente ce au produs o schimbare de adeziune la universul epistemic al celui care argumentează. Astfel, sintagmatica discursului argumentativ își propune să transforme mulțimea propozițiilor în presupoziții de natură pragmatică, prin aceste presupoziții înțelegându-se propoziții acceptate de către toți participanții la evenimentul discursiv, aparținând universului comun de discurs. Particularitatea, specificul discursului argumentativ în cadrul teoriei interacționale constă în faptul că, în cazul acestui tip discursiv, efectul asupra auditoriului nu se rezumă la simpla recunoaștere sau comprehensiune, ci, în final, trebuie să se

producă o modificare de stare a receptorului, modificare ce poate să constituie rațiunea unui act ulterior. De aceea, discursul argumentativ este numit și discurs modificador, discurs al schimbării, asigurând trecerea de la posibil la necesar, de la permis la obligatoriu etc., prin modularea sistemului de evidențe și convingeri.

– Discursul argumentativ este un *discurs perlocuționar și persuasiv*. Este bine cunoscută tripartiția austiniană a actelor de vorbire (Austin 1962) în acte locuționare (*act of saying*), ilocuționare (*act in saying*) și perlocuționare (*act by saying*). Acestea din urmă se concretizează în ceea ce realizăm sau obținem prin faptul că spunem ceva: să influențăm, să descurajăm, să dezinformăm etc. Orice act de vorbire se caracterizează prin aceste trei dimensiuni. Dacă dimensiunea locuționară vizează formarea enunțurilor în acord cu regulile gramaticale, dimensiunea ilocuționară (obținută prin atașarea unei forțe ilocuționare) este legată de „valoarea” actului (cerere, ordin, rugămintă etc.). Ea are în text mărci explicite (performativele sau propozițiile incidentale) sau implicite (ca pur efect al calculului interpretativ al interlocutorului, vezi Roventă-Frumușani 1995, p. 193). Dimensiunea perlocuționară este singura prin care interlocutorul poate fi influențat, în mod direct sau indirect și în grade diferite. Spre deosebire de valorile ilocuționare care sunt instituționalizate, efectele perlocuționare nu sunt convenționalizate, de aici și varietatea lor.

După definiția Rodicăi Mihăilă (1979), discursul persuasiv este un act de vorbire complex, al cărui substrat este de a determina interlocutorul să creadă, să gândească sau să acționeze în spiritul credințelor locutorului. Actul care regizează acest tip de discurs este, în mod evident, actul perlocuționar, care se poate descrie pe modelul cauzativ, conform căruia locutorul sau agentul produce în interlocutor o modificare fie a stării sale mentale sau afective, fie a atitudinii în ceea ce privește un lucru sau o acțiune. Relația epistemică intersubiectivă de tip persuasiv S1 – S2 sau relația „insider–outsider” este „cuplul arhetipal” pentru toate tipurile de dominare cognitivă gen savant–public, profesor–elev, adult–copil, om politic–auditoriu etc. Discursul argumentativ este, astfel, un discurs finalist, structurat în enunțuri sau teze ce se constituie într-un raționament și traduc, direct sau mascat, poziția locutorului pentru a se obține modificarea universului epistemic și doxastic al interlocutorului. Se vorbește, în consecință, despre strategie argumentativă de construcție a unui discurs, eficiență argumentativă (materializată în efecte) și forță argumentativă ca punct de plecare pentru eficacitatea sa.

– Discursul argumentativ este un *discurs factual-deductiv*, bazat, preponderent, pe raționamente inferențiale. Anscombe și Ducrot susțin că argumentarea trebuie descrisă ca un act împlinit în două etape distincte: enunțarea argumentelor și actul de inferență operat pe parcursul exprimării sau susținerii concluziei. În argumentare, la fel ca în aluzie, ironie sau insinuare, ceea ce spune locutorul este, de cele mai multe ori, mai mult decât simpla semnificație a frazei. Din acest punct de vedere, argumentarea ține de acel „uzaj indirect” dictat de eficiența acțională, de principiul cooperării, de normele de interacțiune socială și

lingvistică și în care inferențele sunt întotdeauna necesare în interpretarea discursului. Ea se bazează pe o logică discursivă a limbajului, pe fapte de inducție, deducție și alte raționamente argumentative care înlănțuie logic propozițiile constitutive.

Valoarea argumentativă a unei secvențe de discurs este stabilită inferențial (Roventă-Frumușani 1995, p. 163) de către interlocutor și reprezintă rezultatul unui „calcul” al vectorialității activității discursive. După părerea autoarei, păstrarea orientării argumentative inițiale ne oferă tipul de argumentare *directă* sau *coorientată*, în timp ce inversarea orientării inițiale duce la tipul de argumentare *inversă* sau *opozitivă*.

– Discursul argumentativ presupune și o parte *doxastică*, în măsura în care el relevă opinii admise și vrea să inducă o schimbare a credințelor, convingerilor, reprezentărilor interlocutorului. Datorită acestei modificări induse, deși și argumentarea este orientată spre acțiune, ea se deosebește de ordin sau interdicție. Argumentarea devine, astfel, un spațiu privilegiat, aproape „ritualic”, pentru dezbateri polemice, discuții, controverse. Din acest punct de vedere, ea a fost definită ca „schimb discursiv de opinii diverse și opuse” (Vignaux 1976), logica sa fiind bazată pe strategii discursive construite de către subiectul care argumentează, în dorința sa de a face ca „subiectivul” să devină „obiectiv”. Ca urmare, s-a spus, pe bună dreptate, că argumentarea are caracter *creativ*, caracter născut din această cooperare subtilă între cel care argumentează și interlocutor, precum și din interpretarea pe care acesta din urmă o dă discursului. La rândul său, auditoriul este, de multe ori, înclinat să contraargumenteze, spontan, la subiectul discursului. Dacă se presupune că el trebuie să pornească de la niște „premise receptive”, de genul credulității sau al interesului, și producătorul argumentației pleacă de la anumite prezumpții și presupoziii, judecăți ce sunt, bineînțeles, prelabile discursului și se presupune că sunt împărtășite, sunt comune locutorului și interlocutorului (desigur, pentru a performa un act reușit).

În opinia altor cercetători, tipului discursiv argumentativ i-ar fi proprii trăsături precum: orientarea spre interlocutor, situarea sa în planul plauzibilului, al probabilității, vizarea unei decizii de tipul adeziune (respingere, activ/pasiv), exploatarea implicitului (recursul la presupuneri, presupoziii, traseul inferențial), actualizarea relațiilor logice de tipul deducție, inducție, analogie (vezi Roventă-Frumușani 2000, p. 164), textul argumentativ bazându-se pe un „ansamblu sintetico-semantic de scheme argumentative” (*ibidem*, p. 165).

Discutând structura mai multor subtipuri textuale argumentative, Grize (1981) desprinde două concluzii: pe de-o parte, faptul că partea bazată pe raționamentul logic propriu-zis este de multe ori redusă și, pe de altă parte, faptul că, în multe cazuri, deși suntem convingși de argumentare și nu ridicăm contraargumente, nu întotdeauna suntem și „persuadați”. Aceste două constatări îl determină pe autor să deceleze două componente distincte în structura discursului argumentativ:

- componenta explicativă, bazată pe raționamente, și
- componenta „seductivă” („séductrice”), bazată pe puncte de vedere proprii, pe așa-numita „iluminare”.

Componenta explicativă a discursului argumentativ este dată de înlănțuirea logico-deductivă a enunțurilor, înlănțuire ce se supune regulilor semantico-pragmatico-sintactice de constituire a textului. Din punctul de vedere al tipurilor textuale, această componentă este cea care combină în discursul argumentativ tipuri de texte ca demonstrativ, explicativ, injonctiv, chiar și narativ etc. Poziția lui Grize în ceea ce privește această parte a discursului argumentativ se înscrie în cadrul general al teoriei sale, în care se afirmă, de nenumărate ori, că argumentarea nu este „hazardată”, în sensul că ea nu se găsește la dispoziția „capriciilor” subiectului creator de discurs, ci, dimpotrivă, ea pretinde un număr de strategii ale raționamentului, strategii ce trebuie marcate discursiv. Logica proprie limbajului unui astfel de text este construită chiar pe baza acestor strategii discursive. „L’argumentation est théâtralité”, adică, afirmă Vignaux, când îți un discurs în fața cuiva, trebuie să o faci în așa fel încât să poți interveni asupra judecății sau atitudinii sale, pentru a-l convinge sau a-l persuadea – aceasta înseamnă, de fapt, a-i propune o *reprezentatie*, în care fiecare are locul lui bine stabilit. De aici, și structura teatrală a argumentării, în concepția aceluiași autor, alcătuită din *actori*, *proces* (= relații între actori și situație, comportament, modalitate existențială sau acțională), *situație* și *mărci operaționale*. Discursul argumentativ fiind teatral, prin excelență, trebuie considerat ca „punere în scenă” (*mise-en-scène*) pentru cineva; de aceea, de cele mai multe ori, textul trebuie raportat la auditoriu sau la circumstanțele exterioare. Ca urmare, jocurile discursive și strategiile persuasive marchează, în adâncime, structura discursului. Teatralitatea discursivă este caracterizată printr-o *ordine* interioară, exprimată la mai multe niveluri: ordine a compoziției discursive, a problemelor tratate și a argumentelor dezvoltate (direcție, gradualitate, amplificare). În concepția lui Vignaux, aceste probleme determinate de aspectul teatralității argumentative concretizate în conceptul de ordine ar acoperi aria operațiilor retorice. Pe lângă acestea, el postulează și existența unor operații logice la nivel discursiv, alcătuite din inferențe, raționamente de diverse tipuri: inductive, analogice, modale etc. Acestea din urmă coincid, la nivel sintactic, cu modurile enunțiative ale subiectului, ca modalizare, determinare, temporalitate și aspect.

Componenta „seductivă” a discursului argumentativ pune în valoare, credem noi, cel mai bine, ideea conform căreia argumentarea reprezintă, de fapt, un anumit mod de a percepe lumea, dublat de un anumit mod de a o exprima lingvistic. Ea se leagă, intrinsec, de partea „creativă” a discursului, de forma pe care o îmbracă strategia discursului și de forța, implicită, de persuasiune a subiectului care argumentează. Este vorba, de fapt, de acea „putere de seducție” cu care trebuie să fie înzestrat orice discurs pentru a-și atinge scopul propus. A scoate în evidență obiectul discursului înseamnă, pe de-o parte, a-i atribui o valoare ce corespunde unei anumite norme (culturală, axiologică, deontică) și a-i schimba, prin discurs, această valoare, ori de câte ori aceasta se impune. Din punctul de vedere al discursului, și această componentă se bazează pe o serie de operații discursive, materializate în strategii de tipul analogiei, puterii exemplului, argumentului autorității, citatului, metaforei etc.

Formele discursului argumentativ sunt multiple, existând o serie foarte largă în spațiul cuprins între „demonstrația unui om de știință” și „discursul unui vânzător”. Finalitatea este însă aceeași. Retorica clasică oferă o astfel de paradigmă a genurilor argumentative – deliberativ, juridic și demonstrativ, neoretorica oferă un alt gen de clasificare – argumentarea specifică științelor (în diferite domenii ale cunoașterii), argumentarea practică (în discursurile politice sau juridice) și cea cotidiană (în diferite ipostaze ale vieții de zi cu zi). Ideea că, în final, toate textele comportă o orientare argumentativă globală, un act de discurs explicit sau implicit care rezumă orientarea pragmatică a textului ca întreg (Adam 1990, p. 103), precum și constatarea prezenței tipului discursiv argumentativ, ca supraordonat, în aproape toate celelate tipuri de text, ne face să ne punem întrebarea dacă separarea între „tip de act argumentativ” și „tip de text argumentativ” este justificată sau este vorba mai degrabă despre un gen de finalitate proprie unor tipuri de texte – finalitatea practică –, cea care determină procedeele de bază din text, precum și funcțiile ce corespund acestora.

În măsura în care subscriem întru totul ștergerii delimitărilor, improprii, credem noi, între discurs (ca activitate de producere) și text (ca produs al acestei activități) și considerăm *text-discursul* ca un tot unitar (activitate de producere și produs, în același timp), diferențierile (tip de act/tip de text) își pierd din relevanță, textul fiind alcătuit tocmai dintr-un act sau o serie de acte de vorbire coerente, realizate de individ la un moment dat.

Ca urmare, nu considerăm argumentativul ca un „tip de act” prezent în orice „tip de text”, nici ca un „tip discursiv” diferit față de alte tipuri, ci s-ar dovedi mai apropiată considerarea „argumentativului” ca un *procedeu* generic de realizare a unor funcții textuale, în general, și un procedeu specific dominant din punct de vedere compozițional în textele practice, în particular. Aceste texte sunt orientate spre valoarea eficienței lor practice, adică ele trebuie să obțină adevărată ascultătorului, să-l determine pe acesta să acționeze într-un anumit fel sau să adopte o anumită atitudine și, de aceea, funcția ce corespunde acestei finalități practice este funcția de apel (Bühler) sau conativă (Jakobson), funcție ce se concentrează asupra ascultătorului. Argumentarea este, credem noi, una dintre strategiile de bază specifice acestui tip de text (dar care se găsește și în alte tipuri, fără a fi preponderentă) și care se realizează, prin modalități și procedee diferite, în texte diferite. De aici, și diversele forme în care se regăsește argumentativul în tipologia relațiilor umane din viața noastră practică.

BIBLIOGRAFIE

- Adam 1985 = J. M. Adam, *Quels types de textes?*, în „Le français dans le monde”, 192, p. 39-44.
Adam 1990 = J. M. Adam, *Éléments de linguistique textuelle*, [Bruxelles].
Adam 1997 = J. M. Adam, *Les textes: types et prototypes*, Paris.
Austin 1962 = J. L. Austin, *How to do Things with Words*, Oxford.

- Dinu 1997 = M. Dinu, *Comunicarea. Repere fundamentale*, București.
- Grize 1981 = J. B. Grize, *L'argumentation, déduction ou explication*, în *Linguistique et Sémiologie*, Lyon, p. 29-41.
- Habermas 1983 = J. Habermas, *Cunoaștere și comunicare*, București.
- Marga 1992 = A. Marga, *Introducere în metodologia și argumentarea filozofică*, Cluj-Napoca.
- Mihăilă 1979 = Rodica Mihăilă, *Le discours persuasif*, în RRL, CLTA, p. 51-56.
- Moeschler 1985 = J. Moeschler, *Argumentation et conversation. Éléments pour une analyse pragmatique du discours*, Paris.
- Moeschler, Reboul 1994/1999 = J. Moeschler, A. Reboul, *Dicționar enciclopedic de pragmatică*, Cluj-Napoca.
- Perelman 1958 = Ch. Perelman, *La nouvelle rhétorique. Traité de l'argumentation*, Paris.
- Perelman 1970 = Ch. Perelman, *Le champ de l'argumentation*, Bruxelles.
- Rovența-Frumușani 1995 = Daniela Rovența-Frumușani, *Semiotica discursului științific*, București.
- Rovența-Frumușani 2000 = Daniela Rovența-Frumușani, *Argumentarea. Modele și strategii*, București.
- Tuțescu 1986/1998 = Mariana Tuțescu, *L'Argumentation*, București.
- Vignaux 1976 = G. Vignaux, *L'Argumentation. Essai d'une logique discursive*, Genève.

Universitatea „Babeș-Bolyai”
Facultatea de Litere
Cluj-Napoca, str. Horea, 31