

Universitatea „Alexandru Ioan Cuza” Iași
Facultatea de Litere
Specializarea Jurnalism și Științe ale Comunicării

Despre teoria și practica argumentării

LUCRARE DE LICENȚĂ

Coordonator științific,
Prof. Univ. Dr. Dan Stoica

Candidat,
Ana Iacob

IAȘI
Iulie 2018

Cuprins

| | |
|--|----|
| INTRODUCERE | 5 |
| CAPITOLUL I ARGUMENTAREA: NOȚIUNI FUNDAMENTALE | 8 |
| 1.1 Ce este argumentarea? | 9 |
| 1.2 Studiul argumentării..... | 10 |
| 1.2.1 Raționamentul și Inferența..... | 11 |
| 1.2.1.1 Deducția | 11 |
| 1.2.1.2 Inducția..... | 14 |
| 1.2.2 Secvența argumentativă..... | 15 |
| 1.2.2.1 Modelul de argumentare al lui Toulmin..... | 16 |
| 1.2.3 Logica Formală și Logica Naturală | 18 |
| 1.2.3.1 Logica..... | 19 |
| 1.2.3.2 Dialectica | 20 |
| 1.2.3.3 Retorica | 21 |
| 1.2.4 Trei mari categorii de argumentare | 23 |
| 1.2.4.1 Arta de a demonstra..... | 23 |
| 1.2.4.2 Arta de a convinge..... | 24 |
| 1.2.4.3 Arta de a persuadea | 24 |
| 1.2.5 Auditoriul și contactul spiritelor..... | 26 |
| 1.2.5.1 Auditoriul ideal vs. Auditoriul real..... | 26 |
| 1.2.5.2 Tipuri de auditoriu..... | 27 |
| 1.2.5.2.1 Auditoriul universal..... | 28 |
| 1.2.5.2.2 Auditoriul constituit de către interlocutor | 29 |
| 1.2.5.2.3 Auditoriul constituit din subiectul însuși..... | 30 |
| 1.2.5.3 Importanța adaptării discursului la tipul de auditoriu | 30 |
| CAPITOLUL II CONDIȚIILE UNEI ARGUMENTĂRI EFICIENTE..... | 33 |
| 2.1 Introducere..... | 34 |
| 2.2 Premisele argumentării | 34 |
| 2.3 Elementele acordului prealabil | 35 |
| 2.3.1 Obiectul de acord bazat pe realitate | 36 |
| 2.3.1.1 Fapte și adevăruri | 37 |
| 2.3.1.2 Prezumțiile..... | 38 |
| 2.3.2 Obiectul de acord bazat pe preferințe | 39 |
| 2.3.2.1 Valorile | 39 |
| 2.3.2.2 Ierarhiile | 40 |

| | | |
|---------------|--|----|
| 2.3.2.1 | Locurile preferabilului | 41 |
| 2.4 | Argumentarea și Comunicarea..... | 42 |
| 2.4.1 | Schema lui Grize – teoria schematizărilor discursive | 42 |
| 2.5 | Prezentarea elementelor de acord | 45 |
| 2.5.1 | Tehnici discursive | 47 |
| 2.5.2 | Interpretarea | 48 |
| 2.6 | Argumentele raționale. Tipologie..... | 50 |
| 2.6.1 | Mecanisme de construire a argumentelor..... | 51 |
| 2.6.2 | Tipuri de argumente de legătură..... | 51 |
| 2.6.2.1 | Argumentele cvasi-logice | 52 |
| 2.6.2.2 | Argumentele întemeiate pe structura realului | 55 |
| 2.6.2.3 | Argumentele care întemeiază structura realului | 57 |
| 2.6.2.4 | Alte tipuri de argumente | 58 |
| CAPITOLUL III | RETORICA..... | 60 |
| 3.1 | Introducere..... | 61 |
| 3.2 | Retorica și teoria argumentării..... | 61 |
| 3.2.1 | Vechea retorică | 62 |
| 3.2.1.1 | <i>Logos</i> | 62 |
| 3.2.1.2 | <i>Ethos</i> | 63 |
| 3.2.1.3 | <i>Pathos</i> | 64 |
| 3.3 | Genurile retoricii | 64 |
| 3.3.1 | Genul judiciar | 65 |
| 3.3.2 | Genul deliberativ | 65 |
| 3.3.3 | Genul epidictic..... | 66 |
| 3.4 | Sistemul retoricii..... | 67 |
| 3.4.1 | <i>Inventio</i> | 68 |
| 3.4.2 | <i>Dispositio</i> | 68 |
| 3.4.2.1 | Exordiul..... | 69 |
| 3.4.2.2 | Narațiunea..... | 69 |
| 3.4.2.3 | Confirmarea sau respingerea | 70 |
| 3.4.2.4 | Perorația..... | 70 |
| 3.4.3 | <i>Elocutio</i> | 71 |
| 3.4.4 | Memoria | 72 |
| 3.4.5 | <i>Actio</i> | 73 |
| CAPITOLUL IV | STUDIU DE CAZ: ANALIZA DISCURSULUI REGEI MIHAI I ÎN PARLAMENTUL ROMÂNIEI, 2011..... | 74 |

| | |
|--|-----|
| 4.1 Motivația alegerii temei de studiu | 75 |
| 4.2 Analiza discursului | 76 |
| 4.2.1 <i>Dispositio</i> | 78 |
| 4.2.1.1 <i>Captatio benevolentiae</i> – consturirea <i>ethosului</i> discursiv | 78 |
| 4.2.1.2 Narațiunea – stabilirea obiectului de acord | 80 |
| 4.2.1.3 Confirmarea..... | 82 |
| 4.2.1.3.1 Forma silogistică a argumentării | 87 |
| 4.2.1.3.2 Reconstruirea <i>ethosului</i> | 91 |
| 4.2.1.4 Perorația – suscitarea adeziunii auditoriului..... | 93 |
| 4.2.2 <i>Elocutio</i> – paraverbalul și nonverbalul | 94 |
| 4.3 Considerații finale..... | 96 |
| ÎNCHEIERE..... | 98 |
| BIBLIOGRAFIE: | 100 |

INTRODUCERE

Lucrarea de față reprezintă un studiu asupra teoriei și practicii argumentării. Lucrarea de licență va fi axată pe noțiunile și elementele fundamentale ale argumentării, precum și condițiile sale de funcționare.

Argumentarea a rămas a fi o temă actuală de-a lungul anilor, reprezentând o activitate intrinsecă activității lingvistice, omniprezentă în toate sferele vieții noastre. De la argumentarea în mediul public: discursuri politice, dezbateri, mesaje publicitare; mediul profesional: scrisori de intenție, teze doctorale, susținerea unor interviuri; la cea în familie: întreprinderea unor acțiuni, luarea unor decizii, exprimarea unor păreri, mereu avem de-a face cu argumentarea.

Având în vedere omniprezența sa socială, argumentul a reprezentat conceptul la baza nenumăratelor studii teoretice. Prin urmare, în cadrul acestei lucrări, vom trece în revistă teoriile vechii retorici dezvoltate de Aristotel și Quintilian până la întemeierea Noii Retorici, dezvoltată de Chaïm Perelman și Lucie Olbrechts-Tyteca. De asemenea, se va prezenta modelul argumentării lui Stephen Edelston Toulmin, filosof britanic, prezentat în cartea „The Uses of Argument”. Acest model ne poate oferi criteriile unei construcții argumentative eficiente, descrise în partea teoretică a lucrării, precum și instrumentele necesare de analiză a unei argumentări discursive, aplicate în partea practică. Aceste lucrări au stat la baza ulterioarelor dezvoltări teoretice privind activitatea de argumentare, lucrarea de față având ca obiectiv prezentarea studiilor-cheie, care ne va servi drept instrument de analiză în cadrul studiului de caz. Printre acestea se numără studiile contemporane în semiotică, unde-l avem pe Jean-Blaise Grize, în lingvistică, cu Oswald Ducrot, Jean-Claude Anscombe, Christian Plantin și în analiza discursului cu Dominique Maingueneau.

Deși teoriile sunt diverse, toate contribuie la înțelegerea practicii argumentative, a strategiilor sale și ne oferă elementele fundamentale în identificarea mecanismelor, tehnicilor și intențiilor de argumentare. Astfel, prin prezentarea cadrului teoretic, ne propunem ca în partea studiului de caz să identificăm cum pot fi aplicate teoriile argumentării și cum pot fi dezvoltate anumite strategii, ținând cont de condițiile fundamentale. Această analiză se va realiza din perspectiva trihotomiei semiotice: sintaxă, semantică, pragmatică, pentru a identifica criteriile unei argumentări eficiente.

Lucrarea va fi structurată în patru capitole: în primele trei capitole se va fixa cadrul teoretic al activității de argumentare, iar în cel de-al patrulea capitol va fi analizată partea practică a argumentării discursive, axându-ne pe genul discursului deliberativ.

Scopul acestei lucrări este de a identifica cum teoriile fundamentale ale argumentării pot servi la dezvoltarea unor strategii globale, la nivel de argumentare discursivă, astfel încât să se reușească convingerea și persuadarea auditoriului, prin influențarea convingerilor și a reprezentărilor sale.

În primul capitol se vor descrie tipurile de raționamente care stau la baza argumentării. Se va face o distincție între logica formală și cea naturală, trecând în revistă dimensiunea logică, dialectică și retorică ale argumentării dezvoltate de Aristotel. Apoi se vor prezenta cele trei mari grupe ale argumentării: demonstrația, convingerea și persuadarea, precum și momentele în care acestea pot fi aplicate, în funcție de auditoriu și tipologia sa.

În cel de-al doilea capitol se vor trece în revistă condițiile de bază ale unei argumentări eficiente. Cele ce țin de stabilirea unui acord comun, pornind de la premisele cele mai relevante pentru auditoriu și tema abordată. Apoi se va prezenta schema lui J.B. Grize, care din punctul de vedere al semanticii, contribuie la prezentarea și interpretarea elementelor argumentării, asigurând crearea unui sens comun între reprezentările și metareprezentările auditoriului și ale oratorului. După care se va prezenta tipologia argumentelor raționale care ne va servi drept instrument de analiză de discurs la studiul de caz. De asemenea, se va prezenta pe scurt tipologia argumentelor propusă de Chaïm Perelman. Descrierea lor ne va ajuta la identificarea lor într-un discurs, precum și la alegerea celor mai relevante tipuri de argumente în funcție de efectul pe care dorim să-l producem atunci când argumentăm.

În cel de-al treilea capitol, va fi prezentat cadrul teoretic al retoricii, de unde își are originea argumentarea. Se va trece în revistă descrierea celor trei piloni ai retoricii: *ethos*, *logos*, *pathos*, precum și genurile acesteia. Iar prezentarea sistemului retoricii va contribui la perceperea procesului de creare al unei argumentări eficiente: de la stabilirea unei teme pînă la expunerea propriu-zisă a discursului argumentativ.

După stabilirea cadrului teoretic, propun analiza discursului regelui Mihai I în Parlamentul României, din octombrie 2011. Am ales acest discurs, care face parte din genul deliberativ al retoricii, deoarece acest tip de discurs întâmpină o serie de dificultăți în asigurarea eficienței

argumentării discursive, avînd în vedere diversitatea publicurilor cărora se adresează oratorul. Acesta face referire la tipul auditoriului universal, care necesită respectarea anumitor condiții și adaptarea oratorului și a argumentării sale la specificitatea fiecăruia, cu scopul de a obține adeziunea tuturor la tezele prezentate. Prin urmare, studiul de caz urmărește identificarea criteriilor care contribuie la depășirea obstacolelor în calea spre convingerea și persuadarea unui auditoriu universal. Cu cît auditoriul e mai larg, cu atît diversitatea e mai accentuată, identificarea elementelor care vor stabili obiectul de acord pentru toți reprezentînd condiția *sine qua non* în dezvoltarea unor strategii eficiente de argumentare.

Așadar, consider că lucrarea „Despre teoria și practica argumentării” oferă o imagine globală a criteriilor de bază de care ar trebui să țină cont orice orator în asigurarea unei argumentări discursive de succes.

CAPITOLUL I

ARGUMENTAREA: NOȚIUNI FUNDAMENTALE

1.1 Ce este argumentarea?

De-a lungul timpului s-a folosit voluntar sau involuntar argumentarea în comunicarea discursivă, termenul de „argument” a fost împrumutat din latină *argumentum* (1170) cu sensul de „dovadă”¹.

În viața de zi cu zi, fie că întreținem un dialog verbal, fie că facem o anumită acțiune sau nu întreprindem nici una, mereu vom comunica lumii externe ceva despre noi. Iar atunci când comunicăm, ne aflăm involuntar într-un proces continuu de argumentare, argumentarea propriilor fapte, idei, păreri, concepții și convingeri. Pe de altă parte, argumentarea reprezintă instrumentul indispensabil atunci când dorim să susținem o idee și să-l convingem pe interlocutorul nostru/ /interlocutorii noștri de valabilitatea ideii susținute. Fie că prezentăm un punct de vedere, pledăm pentru o anumită concepție despre realitățile care ne înconjoară, respingându-le în schimb pe altele, toate acestea comportă un caracter de argumentare în procesul de comunicare.

Argumentarea este deseori văzută ca o simplă tehnică de manipulare. Există anumite metode adaptate în funcție de anumite criterii pentru ca ideile exprimate să fie acceptate. Aceste metode presupun mijloace raționale și/sau emoționale, construite în cadrul unei tehnici discursive, caracterizate de o metodă globală de a căuta argumentele potrivite, conducându-se după anumite raționamente.

Chaïm Perelman susține în *Tratat de argumentare. Noua Retorică* că teoria argumentării constă în „folosirea rațiunii pentru a ne dirija acțiunea și pentru a o influența pe a celorlalți”². Scopul oricărei argumentări este „de a provoca sau de a spori adeziunea spiritelor la tezele prezentate asentimentului lor: o argumentare eficientă este cea care reușește să crească această intensitate de adeziune astfel încât să declanșeze la auditori acțiunea prevăzută (acțiune pozitivă sau reținere), sau, cel puțin, să le creeze o înclinație către acțiune, care se va manifesta la momentul oportun”³. Prin urmare, se poate spune că argumentarea reprezintă un proces de alcătuire a unor

¹ Alain Rey, *Dictionnaire historique de la langue française*, Nouvelle édition Les Dictionnaires Le Robert SEJER 25, Paris, 2010, „argument”, E-book accesat la link-ul: <https://books.google.ro/books?id=Pi8wQTpjJ34C&pg=PT475&dq=dictionnaire+historique+de+la+langue+fran%C3%A7aise+1988&hl=fr&sa=X&ved=0ahUKEwjs4q6Gp4DcAhXMIcWkHaObBjwQ6AEIJzAA#v=onepage&q=argument&f=false> la data de 02.06.2018.

² Chaïm Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *Tratat de argumentare. Noua Retorică*, traducere de Aurelia Stoica, Ed. Universității „Alexandru Ioan Cuza” Iași, 2012, p.14.

³ Ibidem, p.62.

raționamente, prin care se aduc dovezi cu scopul validării tezei propuse în mintea celuilalt, a celui căruia îi este adresată ideea. Întregul proces se bazează pe utilizarea unor tehnici și strategii de argumentare în funcție de scopul urmărit.

Argumentarea poate fi definită în funcție de două criterii: procesul de funcționare și scopul urmărit. Prin urmare, argumentarea este o „acțiune complexă și finită”⁴, o acțiune complexă deoarece presupune o activitate mentală de alegere corectă a mecanismelor și mijloacelor de persuasiune, alcătuind o legătură logică de idei orientată către un scop, cel de obținere a adeziunii auditoriului la teza prezentată de către locutor.

Adeziunea auditoriului poate fi împărțită și ea în două tipuri: adeziunea care se caracterizează prin „a face să crezi” cele spuse, modificarea convingerilor auditoriului, și adeziunea prin „a face să faci” cele spuse, incitarea la acțiune. Pentru a ilustra aceste două tipuri de scopuri ale argumentării „faire faire” și „faire croire”, voi cita exemplele oferite de Olivier Reboul: „Pierre m-a convins că cauza lui este justă” (prin această enunțare se subînțelege că scopul a fost de a face să crezi) și „Pierre m-a convins să îi apăr cauza” (în acest al doilea caz, scopul a fost de incitare la acțiune, aceea de apărare a cauzei lui Pierre).

Există multe definiții date argumentării, fie că sunt centrate pe auditoriu, fie pe orator, fie pe strategiile și tehnicile utilizate. În esență, fiecare dintre ele contribuie la studiul argumentării și a felului în care se poate asigura eficacitatea argumentării discursive.

1.2 Studiul argumentării

În cele ce urmează, vom trece în revistă câteva perspective desprinse din studiul procesului de argumentare prin definirea și înțelegerea noțiunilor fundamentale ale argumentării, luând în considerare elementele sale constitutive. În argumentarea discursivă „contează și cine spune, și ce spune, și cui îi spune, și pe ce ton, și multe alte elemente din alcătuirea discursului, nu numai ce spune”⁵. Prin urmare, atunci când oratorul susține o argumentare discursivă, acesta trebuie să

⁴ Dominique Maingueneau, *Initiation aux méthodes de l'analyse du discours. Problèmes et perspectives*, Ed. Classiques Hachette, Paris, 1976, p. 163.

⁵ Dan Stoica, *Limbaj, discurs, comunicare. Eseuri la temă*, Ed. Universității „Alexandru Ioan Cuza” Iași, 2015, p. 100.

fie responsabil de *ethosul* (imaginea de sine) pe care-l construiește, de contextul în care se realizează argumentarea, de mesajul pe care vrea să-l transmită și de auditoriul căruia îi este adresat mesajul, în funcție de care își adaptează tehnicile și strategiile de argumentare.

Toate aceste criterii ale argumentării discursive sunt aplicate în cadrul activității de creare a unor raționamente, care generează strategii de demonstrare și proceduri de argumentare. Raționamentul reprezintă o activitate strategică de creare a unor argumente, ajutându-ne să inferăm o concluzie dintr-o premisă sau din mai multe premise în cadrul unei operații logice.

1.2.1 Raționamentul și Inferența

Argumentarea se construiește în baza unor raționamente, care reprezintă „operații discursive prin care se concludă că una sau mai multe propoziții (premise) includ adevărul, probabilitatea sau falsitatea unei alte propoziții (concluzie)”⁶. Raționamentul reprezintă o operație logică care pornește de la cunoscut pentru a face admisibil necunoscutul, ceea ce se numește în logică inferență. Aceste raționamente, care necesită o operație intelectuală, se divizează în două categorii principale: deducția și inducția.

1.2.1.1 Deducția

Deducția reprezintă un principiu de inferență care pornește de la general către particular. Acest tip de raționament este studiat de către Aristotel, numindu-l silogism. Aristotel a studiat condițiile de validitate a acestei forme de raționament, a nu se confunda cu adevărul conținutului elementelor constitutive. Pentru a înțelege mai bine acest principiu voi oferi un exemplu:

„Toți studenții din anul trei se pot înscrie la examenul de Licență.

Or, Ion este un student din anul trei.

Deci, Ion se poate înscrie la examenul de Licență”.

⁶ André Lalande, *Vocabulaire technique et critique de la Philosophie*, 16^e éd., Paris, 1988 apud SEILLAN Jean-Marie, *Hegel et la philosophie africaine - Une lecture interprétative de la dialectique hégélienne*, Ed. Karthala, Paris, 2005, p.132. [E-book](#) accesat la data de 04.06.2018.

Primele două propoziții constituie premisele raționamentului, care prin intermediul inferenței contribuie la nașterea unei noi idei, în urma căreia se trage o concluzie. Prima premisă constituie legea generală, numită și premisă majoră, a doua reprezintă un aspect particular, numită premisă minoră. Pentru a fi validă, concluzia care derivă din premise trebuie să respecte anumite reguli, acestea sunt condițiile de validitate de care s-a ocupat Aristotel. Aceste reguli sunt independente de sensul conținutului ale premiselor, care se numesc extensionale. Forma raționamentului trebuie astfel formalizată încât să nu se recurgă la conținut, la limbajul discursiv, ci să fie adaptată într-un limbaj matematic. Se presupune că cele trei propoziții ale silogismului propus conțin trei termeni (studentii din anul trei, examenul de licență și Ion) împărțite două câte două. În funcție de locul pe care le ocupă în silogism, se găsesc figuri de silogism diferite. Termenul major (examenul de Licență), termenul mijlociu (studentii din anul trei) și termenul minor (Ion). În exemplul oferit, termenul mijlociu este subiectul celui major și predicatul celui minor. Însă pot exista și alte configurații, patru figuri fiind posibile. Se pot studia, de asemenea, modurile, mai exact aranjarea termenilor în funcție de variabilele universal/particular și pozitiv/negativ. Combinările figurilor și modurilor oferă 256 de posibilități, dintre care doar 19 sunt valide în realitate, însă studiul raționamentului formal nu se ocupă decât de validitatea raționamentului, nu și de cea a conținutului.

Interesul silogismului este de a demonstra valabilitatea inferenței, independentă de conținutul propozițiilor. Odată ce se manipulează valabilitatea empirică a termenilor, se pot produce sofisme, raționamente formale ireproșabile, dar contestabile din punct de vedere argumentativ, obținându-se silogisme absurde.

În argumentările reale din limbajul natural, există silogisme numite complexe, care nu se prezintă sub forma a trei propoziții, fiind astfel numite silogisme incomplete. Acestea sunt raționamentele deductive care depășesc cadrul formal: soritul, epicherema și entimema.

Soritul este „o acumulare de silogisme care sunt legate între ele într-o manieră subordonativă”⁷. El reprezintă argumentul „mormanului” („*sôros*” din greacă), care este compus dintr-o serie de propoziții și fiecare dintre ele, începând cu a doua, trebuie să explice atributul silogismului precedent, pînă se va ajunge la concluzia dorită. Acest tip de raționament, formulat de către filozoful grec Ebulide, își pune întrebarea pînă cînd, eliminînd grîul dintr-o grămadă, unul câte unul, acesta va rămîne tot o grămadă. Soritul seamănă cu un silogism, dar în care se multiplică

⁷ Guillaume Tiberghien, [Logique, la science de la connaissance](#), Volume 2, Librairie Internationale, Paris, 1865, p. 213.

premisele care sunt înlănțuite ca o „grămadă” de premise. Pentru a ilustra mai bine acest tip de raționament voi cita cu mici schimbări un exemplu de silogism oferit de Jean-Jaques Robrieux:

„Toate statele care au un popor suveran sunt democratice.

Or, România are un popor suveran.

Deci, România este un stat democratic”

Un sorit echivalent acestui silogism descompune una din premise într-o multitudine de premise, cum ar fi „România a trecut printr-o serie de revoluții; a face revoluție înseamnă a pleda pentru egalitatea drepturilor; a pleda pentru egalitatea drepturilor îl face pe un popor suveran; un popor suveran este acela al unui stat democratic”.

Epicherema reprezintă un alt tip de silogism complex, caracterizat prin amplificarea unei premise, mai exact, constă în a aduce mai multe argumente premiselor care sunt deseori puțin convingătoare. De exemplu, dacă se va lua termenul major din silogismul citat „Toata Europa este democrată”, aceasta se va extinde prin argumente. Mai întâi se oferă o definiție a democrației, apoi se enumeră diferite etape ale democrației care întemeiază această noțiune: „Or, România face parte din Europa, deci România este democratică”, obținând o epicheremă. Deci, acest tip de raționament este un silogism dialectic, deoarece se obține prin argumentarea premisele expuse.

Spre deosebire de epicheremă, entimema este simplificatoare, de aici vine și complexitatea sa argumentativă. Ea se poate prezenta „ca un silogism sub o formă categorică, ipotetică sau disjunctivă”⁸. Potrivit lucrării lui Aristotel *Retorica*, entimema este un silogism incomplet ale cărei „deducții sunt derivate din probabilități, verosimilitudini sau indici”⁹ și ale cărei premise se întemeiază sub „*topoi*”, sub pre construcții argumentative formate de opinia publică.

Deseori, entimema este definită ca un silogism din care este sustrasă o premisă, în cele mai multe cazuri premisa majoră, pentru a reduce formularea. Premisa nu se va menționa fie pentru că se subînțelege, acesta reprezentând versiunea onestă a procedului. De exemplu, „Dacă Europa este democratică, atunci și România este”: este inutil de menționat că România face parte din Europa, pentru că acest lucru este evident. Fie nu se menționează o premisă, doar pentru că este contestabilă sau falsă, aceasta reprezentând versiunea sofistică. De exemplu, „Ion ca toți studenții de la Litere, este un bun Jurnalist”. Faptul că nu se menționează premisa minoră, precum „Ion

⁸ Ibidem, p. 210.

⁹ Catherine Puigelier, [Dictionnaire juridique: 2e édition](#), Ed. Bruylant, Groupe Larcier s.a., Bruxelles, 2017, (2093).

este student la Litere”, face posibilă admiterea falsității acestei fraze. Aceste sofisme sunt foarte frecvente, dar ținând cont de regulile silogismului se pot identifica și contracara mai ușor.

1.2.1.2 Inducția

Inducția este un tip de inferență bazată pe generalizare, ea pornește de la particular către general. Acest tip de raționament este des utilizat în științe, în procesul de cercetare, având drept punct de plecare realitatea empirică pentru a se ajunge la construcția teoretică care naște legi universale. În argumentare, raționamentele realizate prin inducție sunt fondate pe fapte particulare, în urma cărora se ajunge la o concluzie generală. De asemenea, un argument inductiv „poate fi obținut printr-o simplă schimbare a propozițiilor dintr-un argumet deductiv”¹⁰.

Se disting două tipuri de inducție: „completă și amplificanță”¹¹. Inducția completă permite inferarea unei concluzii, începând de la un ansamblu de fapte relevante. Această formă este puțin utilizată în domeniul științific, dar este esențială atunci când se realizează un studiu exhaustiv, de exemplu, nu se poate infera că nici un student nu este absent, fără a se face apelul general.

Inducția amplificanță nu utilizează decât un eșantion de fenomene, prin urmare, acest tip de inducție este cu mult mai productiv din punct de vedere euristic, cel de descoperire. Pe de altă parte, acest tip de inferență poate fi cu mult mai susceptibil de eroare și de manipulări realizate, deoarece mintea noastră tinde să generalizeze într-un sens care ne convine, mai mult sau mai puțin conștient. O altă problemă este una din punct de vedere metodologic: așa cum eșantionul care este luat drept reprezentativ pentru a face inferențe este o construcție, se pune întrebarea dacă într-adevăr eșantionul este reprezentativ pentru problema studiată și dacă se poate deduce, pornind de la el, o lege generală.

Este de precizat că raționamentul inductiv nu rezultă mereu într-o generalizare, ci și în concluzii pornite de la fapte particulare. Este cazul, de exemplu, al unui anchetator care, pornind de la indicii particulari, concluzionează culpabilitatea unui suspect.

Ambele tipuri de inferență, și deducția, și inducția fac parte din procesul de argumentare. Aceste inferențe permit trecerea de la premise la concluzie într-o manieră diferită, dar la baza cărora stă

¹⁰ Frans H. van Eemeren, Bart Garssen, *Reflections on Theoretical Issues in Argumentation Theory*, Ed. Springer, Amsterdam, 2015, p. 175.

¹¹ Pierre Gévart, *Dictionnaire de culture générale à l'usage des candidats aux concours administratifs*, Ed. L'Etudiant, Paris, 2007, p. 190.

aceeași structură, schematizată într-o secvență argumentativă. Prin intermediul secvenței argumentative, se poate urmări direcția pe care o are argumentarea. Aceasta permite analizarea unităților lingvistice utilizate și remarcarea tipurilor de inferență aplicate. Secvența argumentativă este cea prin intermediul căreia se oferă sens conținutului, astfel contribuind la analiza semantică a discursului.

1.2.2 Secvența argumentativă

Pentru a analiza o argumentare este necesară înțelegerea modului său de operare, vizibil într-un element de bază, secvența argumentativă, pe care o voi reprezenta mai jos:

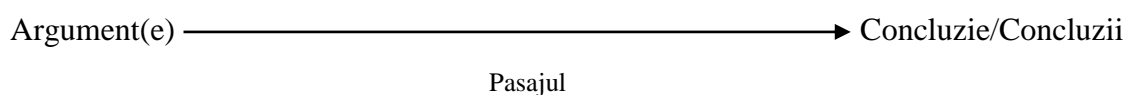


Figura 1.1 Secvența argumentativă

Secvența argumentativă servește la „producerea unor opinii asupra unui fapt, probleme, eveniment, credințe, decizii politice, etc. cu scopul de a influența, a convinge sau a persuadea un destinatar”¹². Conform acestei definiții și schemei reprezentate mai sus, secvența argumentativă contribuie la construirea unor argumente eficiente, pentru a realiza cu succes trecerea de la Argument la Concluzie, obținând adeziunea auditoriului la teza prezentată.

În general, secvența argumentativă cuprinde trei faze: introducerea, dezvoltarea și concluzia¹³. În introducere se va prezenta subiectul discuției într-un context larg, problematica, teza propusă de locutor în raport cu subiectul acordat și prezentarea în linii mari a câtorva argumente în susținerea tezei prezentate. În dezvoltarea propriu-zisă a tezei expuse se va prezenta ansamblul de argumente, care respectă dezvoltarea și organizarea logică prezentată în introducere, utilizându-se anumite procedee și tehnici de argumentare. Această fază se va încheia cu un scurt raționament argumentativ care rezumă esența tezei argumentate. După care urmează ultima fază, finalul argumentării, în care se obține adeziunea publicului la teza prezentată. Încheierea se

¹² [Fără autor] <http://www.alloprof.qc.ca/BV/pages/f1047.aspx>, [Fără titlu] site web accesat la data de 06.06.2018

¹³ Lorraine Ducharme et Isabel Sayegh, *Le texte argumentatif*, 2014, suport de curs accesat la link-ul: http://desrives.csaffluents.qc.ca/sites/csaffluents.qc.ca/desrives/IMG/pdf/notions_theorie_argumentatif-2.pdf

realizează prin reformularea tezei și a argumentelor, apoi se va propune o deschidere vizînd alte aspecte care fie fortifică teza prezentată, fie incită destinatarul la continuare reflecției.

Secvența argumentativă este alcătuită dintr-o suită de enunțări legate de conectori logici. Prin urmare, o enunțare „izolată nu este *a priori* o concluzie sau un argument”¹⁴, ea capătă o valoare și o funcționalitate argumentativă doar în cadrul secvenței argumentative. Enunțarea poate fi un argument dacă are proprietatea de a fortifica o altă enunțare, care va lua la rîndul său statutul de concluzie.

Se poate oferi un exemplu de enunțare pentru o mai bună înțelegere a celor spuse, precum „Va ploua”, aceasta poate avea valoare atît de argument, cît și de concluzie, în funcție de secvența argumentativă în care este utilizată. „Afară s-a înnourat, va ploua”, în acest caz enunțarea este o concluzie. „Va ploua, nu pot să merg la plimbare”, în acest exemplu avem de a face cu un argument. Într-o secvență argumentativă, argumentul se presupune a fi mult mai sigur decît concluzia, deoarece el servește drept protecție împotriva unei posibile contestări.

Pasajul „conferă diferite grade de forță și de probabilitate concluziei”¹⁵, el reprezintă principiul de inferență în urma căruia se poate face trecerea de la argument la concluzie. În cazul în care secvențele argumentative sunt complexe, prezentînd configurații recunoscute și putînd mobiliza diferite tipuri de argumente, se realizează „mișcări argumentative”¹⁶.

Aceste mișcări argumentative se realizează din motivul influențării unor variabile externe, precum necesitatea de justificări, de garanții suplimentare sau de rezerve. Răspunzînd la aceste criterii, se poate asigura pasajul de la temeii la concluzii. Astfel, Stephen Toulmin a dezvoltat secvența argumentativă, adăugînd variabilele enumerate, în dorința unei construiți eficiente a argumentării discursive.

1.2.2.1 Modelul de argumentare al lui Toulmin

Teoria argumentării discursive operează cu semiotica lingvistică, de aceea Stephen Toulmin respinge silogismul aristotelic, întrucît acesta operează cu raționamente concrete, or în argumentare se operează cu sensuri diferite, dintr-o perspectivă epistemică.

¹⁴ Marianne Doury, Sophie Moirand, [*L'argumentation aujourd'hui: positions théoriques en confrontation*](#), Presses Sorbonne Nouvelle, Paris, 2004, p. 88.

¹⁵ Ibidem, p. 85.

¹⁶ Ibidem, p. 85.

Noțiunea de secvență argumentativă stă la baza definiției argumentării realizată de către Stephen Toulmin, care susține că putem vorbi de o argumentare dacă un discurs prezintă următoarea configurație:

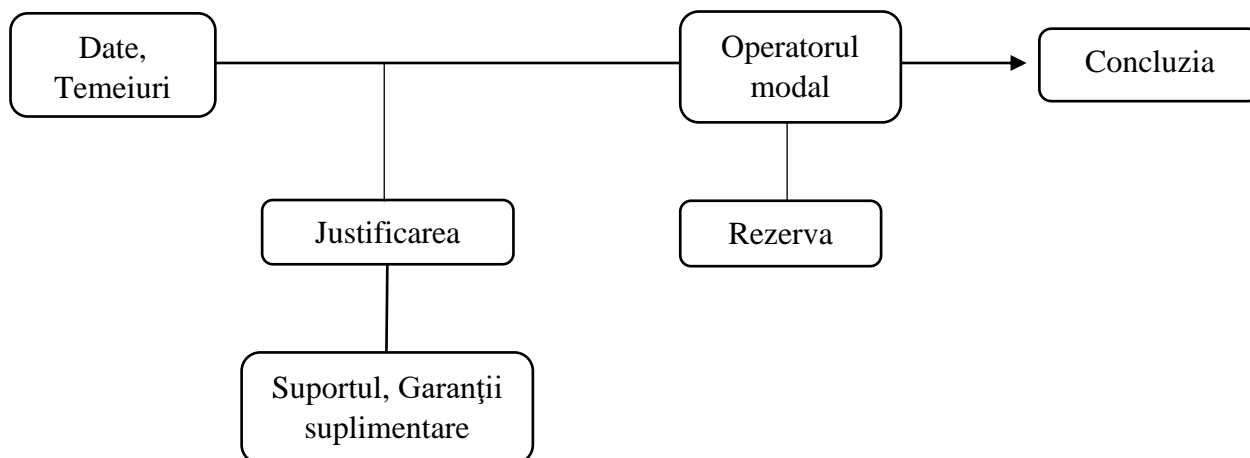


Figura 1.2 Modelul lui Toulmin

Conform modelului lui Toulmin, procesul de argumentare care pornește de la date și temeuri și ajunge la concluzie, trebuie să cuprindă o serie de alte elemente. Pentru a ilustra acest model, vom relua exemplul oferit chiar de către Stephen Toulmin. Temeiul este exemplificat prin „Harry este născut în Bermude”, justificarea trecerii de la date la concluzie este exemplificat prin „Toți cetățenii născuți în Bermude sunt cetățeni britanici”, suportul îl reprezintă anumite legi care confirmă justificare adusă. Inferența de la temeul la concluzia „Harry este cetățean britanic” este modalizată prin operatorul „probabil”, deoarece există o rezervă susceptibilă de a bloca sau limita pasajul de la temeul la concluzie, exemplificată prin „cu excepția situației în care ambii părinți sînt străini și deci ar fi putut fi naturalizat în altă țară”.

Acest model al argumentării discursive are și anumite limite, una dintre acestea constă în „greutatea de a identifica/izola temeul și justificarea căreia acesta îi asigură suport”¹⁷, precum și „cea legată de valori morale, de standarde etice”¹⁸.

Modelul lui Toulmin „constituie un instrument din planul metalimbajului, care poate servi oricărui demers de fabricare/interpretare a unui discurs”¹⁹. De asemenea ne poate servi drept o

¹⁷ Dan Stoica, *Comunicare Publică. Relații publice*, Ed. Universității „Alexandru Ioan Cuza” Iași, 2004, p.121.

¹⁸ Ibidem, p.123.

prezentare schematică a ceea ce înseamnă *en gros* un raționament, precum și rolul său central într-o argumentare, constituind trecerea de la temeii la concluzie.

Prin urmare, argumentarea se construiește în baza unei anumite logici, însă se disting mai multe tipuri de logici, precum logica discursivă și logica matematică. Să urmărim în continuare ce anume face distincția între cele două tipuri de logică.

1.2.3 Logica Formală și Logica Naturală

Logica naturală reprezintă „studiul operațiilor de gândire care sunt puse în aplicare pentru elaborarea unei schematizări”²⁰. După cum explică Jean-Blaise Grize, această schematizare constă în realizarea unor serii de operații care permit locutorului să-i ofere interlocutorului o reprezentare coerentă a tezei sale.

În timp ce logica naturală operează cu sensurile argumenării discursive, axată pe conținut, logica formală operează cu validitatea formelor unui raționament, caracterizată prin utilizarea unor variabile, a unor simboluri matematice. La baza argumentării din cadrul logicii naturale stau adevărurile relative, pe când demonstrația din cadrul logicii formale se axează strict pe adevărurile absolute.

O distincție între argumentarea discursivă, care aparține logicii naturale, și demonstrație, care aparține logicii formale, este realizată și de către Aristotel, care susține că aceasta din urmă se „limitează la examinarea mijloacelor de probă demonstrative”²¹. În cadrul logicii formale nu se pun întrebări legate de „adevăruri impersonale, gânduri divine, rezultate ale experienței sau postulate proprii autorului”²², în timp ce în argumentare aceste elemente reprezintă condiția *sine qua non* pentru a reuși obținerea adeziunii auditoriului, ele contribuind la stabilirea acordului prealabil.

Aristotel a stabilit punctele comune ale logicii, dialecticii și retoricii, care, toate, servesc la procesul de argumentare. Cele trei tratate, în care este studiat fiecare domeniu în parte sunt: demonstrația și logica în *Analitica*, argumentarea în *Topica* și retorica în *Retorica*. Ele, toate,

¹⁹ Ibidem, p.127.

²⁰ Jean-Blaise Grize, Giovanni Busino, *De la logique à l'argumentation*, Librairie Droz S.A., Genève, 1982, p. 191, [E-book](#) accesat la data de 09.06.2018.

²¹ Chaïm Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *Tratat de argumentare. Noua Retorică*, traducere de Aurelia Stoica, Ed. Universității „Alexandru Ioan Cuza” Iași, 2012, p.25.

²² Ibidem, p.26.

servesc astăzi la studiul argumentării. Aceste trei domenii nu sunt total distincte, toate implică raționamentul logic, în sens general, dar cu condiții și contexte diferite.

1.2.3.1 Logica

În cele două volume ale tratatului *Analitica*, primul destinat silogismului și cel de-al doilea demonstrației, Aristotel se ocupă strict de logică, de logica formală, sau după cum a numit-o Grize mai târziu, de logica matematică, care studiază formele de raționament de o manieră extensională. Mai exact, sunt studiate formele valide de inferență, în particular silogismul, sub forme de tipul „Dacă toți A sunt B și toți B sunt C, atunci toți A sunt C”. Prin urmare, se definește ca fiind demonstrație o inferență pur formală și adevărată, indiferent de conținutul simbolurilor. Pornind de la premise, se poate stabili un raport cu o concluzie și aceasta independentă de opinia oamenilor. Aceste inferențe sunt caracterizate ca fiind valide și constrângătoare, din motivul validității formale.

După cum se explică în *Tratat de argumentare. Noua Retorică*, logica formală se limitează la studiul mijloacelor prin care se construiește dovada demonstrativă. În acest tip de studii, sistemele formale, care nu recurg la limbajul natural, ci la cel matematic, creat de litere și simboluri, nu mai sunt axate pe dovezile rațional umane. Aceste semne și reguli logice sunt alese pentru a fi evitată ambiguitatea. Cu toate acestea, se construiesc sisteme în care expresiile valide în sistem sunt fabricate. Acestea sunt supuse inferențelor conform regulilor care trebuie să fie stabilite. Tot ceea ce este legat de axiome, de premise, este străin reflecțiilor. Aceste sisteme nu se ocupă de sensul premiselor, nici de sensul expresiilor. Contează doar validitatea formei logice a inferenței, și prin urmare nu se acordă atenție interpretărilor elementelor din sistem.

Atunci când este vorba de demonstrarea unei propoziții, „este suficient să arătăm cu ajutorul căror procedee poate fi ea obținută ca ultimă expresie a unei suite deductive ale cărei prime elemente sunt furnizate de cel care a construit sistemul axiomatic în interiorul căruia se efectuează demonstrația”²³. În consecință, raționamentele studiate de Aristotel în *Analitica* se reduc la logica formală, un raționament impersonal și demonstrativ. După cum a spus logicianul Bertrand Russel, „când nu se știe niciodată despre ce se vorbește, chiar dacă ceea ce se spune este adevărat, atunci se face matematică”. Este o logică ce și-a creat propriul limbaj, un limbaj formal

²³ Ibidem.

lipsit de orice ambiguitate, care nu este vorbită (nu există enunțiator, nici referent), dar care poate fi vocalizată.

Dar și argumentarea necesită logică. Or, raționamentele, produse pentru a susține anumite idei, sunt construite de mintea umană, care își exteriorizează ideile printr-un limbaj natural, și nu formal. Această problematică a fost studiată în tratatul destinat dialecticii.

1.2.3.2 Dialectica

Atunci când se susține o argumentare discursivă în fața unui auditoriu, într-o dezbatere sau simplă discuție, se utilizează un limbaj care, spre deosebire de limbajul matematic, nu poate fi lipsit de ambiguități. După cum a remarcat Aristotel, premisele raționamentelor noastre nu sunt adevărate în sensul matematic, ci doar probabile, un adevăr relativ. Ele pot fi în general acceptate, în cadrul unei dimensiuni subiective, care se manifestă sub formă de opinii.

Se disting mai multe tipuri de opinii: „cele acceptate de către toți, de către majoritatea sau doar de către filozofi”²⁴. Acest adevăr relativ nu este un calcul de probabilitate, de aceea are șanse mari de a se reproduce. La întrebările precum „Care este cea mai bună carte?”, nu există adevăr matematic. Prin urmare, Aristotel a consacrat un alt tratat pentru a examina formele de raționament, numit *Topica*, în care este studiată dialectica, logica argumentării discursive. Scopul acestui tratat este „de a găsi o metodă care să ne permită să argumentăm privind orice problemă propusă, pornind de la un acord prealabil, și să evităm, atunci când susținem un argument, de a spune ceva ce ne-ar putea contrazice”²⁵. În argumentarea discursivă totul este relativ potrivit lui Aristotel, prin urmare scopul argumentării nu este cel de a demonstra adevărul absolut, ci cel aparent, așa cum avem tendința de a percepe subiectiv realitățile.

Raționamentul dialectic pornește de la ceea ce este acceptat fie de către toți, fie de către unii, fie de către cele două părți care participă la dezbatere, scopul său fiind cel de a face admisibile alte teze, care sunt sau care pot fi controversate. Aceste raționamente nu își mai propun să demonstreze, ci să convingă și/sau să persuadeze, ele neavând o inferență constrângătoare. În acest sens, dialectica din domeniul logicii naturale vine să completeze logica formală.

²⁴ Ibidem, p. 18, [E-book](#) accesat la data de 09.06.2018.

²⁵ Aristotel, *Topics*, [Fără editură/an], p.1 <http://pinkmonkey.com/dl/library1/gp027.pdf>, accesat la data de 07.06.2018.

Această logică, după cum o numește Grize, este o logică naturală, cu două aspecte importante: logica de subiect și logica de obiect. Este numită logică de subiect, deoarece, contrar logicii matematice, ea depinde de un subiect-locutor, care utilizează un limbaj natural și care se adresează unui alt subiect, înscriindu-se într-un context social. Este necesar să se ia în considerare specificitatea interlocutorului, a reprezentărilor sale, a ideilor sale preconcepute. De asemenea, este o logică de obiect, deoarece ea constă în crearea unor obiecte de gândire, a unor sensuri care vor servi drept referințe comune pentru interlocutori în procesul de argumentare. Prin urmare, această logică este orientată spre exterior, este intensională, bazată mereu pe sensuri particulare, contrar logicii formale. Este o logică care se ocupă de sensul conținutului, așa cum „nu este posibil să te servești de un limbaj natural fără a evoca obiecte care au un sens”²⁶.

Spre deosebire de cazul logicii matematice care nu se preocupă de cunoașterea provenienței adevărilor puse în circulație, odată ce acestea sunt adevăruri divine, rezultate ale unor experiențe, postulate ale unei categorii sociale, observații sau opinii generale, în procesul de argumentare acestea nu pot fi neglijate. Condițiile fizice și sociale sunt esențiale pentru a fi luate în considerare. Fără ele argumentarea nu ar putea avea efect, așa cum „argumentarea vizează obținerea adeziunii celor cărora li se adresează”²⁷, presupunând existența unui contact intelectual.

Al doilea element esențial în procesul de creare de raționamente studiat în tratatul destinat dialecticii îl reprezintă auditoriul. Aristotel a consacrat tratatul *Topica* dialecticii, disciplină care se ocupă de procesul de persuadare și convingere, datorită argumentelor persuasive, nu și inferențelor constrângătoare. Eficacitatea sa se măsoară în funcție de acțiunea sa asupra spiritelor auditoriului. Prin urmare, dialectica este o cu totul altă disciplină, care se ocupă nu de adevăr, ci de opinie, ceea ce implică prezența unei comunități de spirite.

1.2.3.3 Retorica

Al treilea tratat scris de Aristotel este *Retorica*, în care este studiată utilizarea demonstrațiilor dialectice. În antichitate, obiectul retoricii era considerat ca fiind „arta de a vorbi în public într-o manieră persuasivă”²⁸, domeniu care consta în studierea tehnicilor de persuadare și de ornamentare a unui discurs. În schimb, Noua Retorica se ocupă de studierea argumentelor ce

²⁶ Jean-Blaise Grize, Giovanni Busino, *De la logique à l'argumentation*, Librairie Droz S.A., Genève, 1982, p. 31, [E-book](#) Accesat la 09.06.2018.

²⁷ Chaïm Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *op. Cit.*, p.31.

²⁸ Ibidem, p.16.

influențează luarea de decizii, ea „acceptă pluralismul, atât în ceea ce privește valorile morale, cât și în ceea ce privește opiniile. Deschiderea către multiplu și către neconstrângător devine deci cuvântul capital al raționalității”²⁹. Aristotel definește retorica drept un analog al dialecticii, ambele referindu-se la chestiuni care sunt comune tuturor oamenilor și care nu necesită o știință specială, implicând „chestiuni negociabile”³⁰. Diferența constă în aceea că argumentarea dezvoltată în retorică nu va mai fi legată doar de argumentele din logica naturală, ci se va apela și la alte căi pentru a se obține adeziunea auditoriului.

Retorica nu ține doar de o disciplină destinată formei discursului și a „ornamenării” sale, oferindu-i forță prin anumite figuri de stil. Pentru Aristotel, retorica este și o disciplină de căutare a argumentelor celor mai potrivite pentru un anumit context. Și Chaïm Perelman a lucrat asupra argumentării de o manieră modernă. El a dat naștere Noii Retorici care constă în studierea raționamentelor dialectice din logica naturală, precum și a condițiilor sale de prezentare.

Astfel, logica aristotelică reprezintă baza dezvoltării logicii naturale, în cadrul căreia se construiesc argumentele discursive. Scopul acestor argumente este de a accepta tezele înaintate și de a le califica drept adevărate. După cum a definit Aristotel adevărul, drept „concordanța dintre gândire și realitate”, percepem că în funcție de propriile construcții mentale, raportate la realitatea înconjurătoare, se pot accepta sau nu anumite idei. Aceste construcții mentale, particulare pentru fiecare om în parte, sunt formate de-a lungul vieții, implicând atât dimensiunea logică, cât și cea morală și cea afectivă. Prin urmare, atunci când se ține o argumentare, este necesară raportarea discursului la toate cele trei dimensiuni. Astfel se disting trei tipuri de activități în argumentare, orientate către cunoștințele universale pe care le avem, către rațiune și capacitatea de a judeca și către partea afectivă. Așadar, deosebim trei categorii de argumentare: arta de a demonstra, arta de a convinge și arta de a persuadea. În acest sens, logica aristotelică contribuie la cunoașterea legilor, a regulilor și a procedeelelor gândirii noastre. Acestea, fiind aplicate în domeniul argumentării discursive, ne va permite perceperea modului în care s-au creat anumite raționamente, devenind conștienți de procesul gândirii și de scopul urmărit într-o argumentare discursivă.

²⁹ Michel Meyer, *Prefață* la Chaïm Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *Tratat de argumentare Noua Retorică*, traducere de Aurelia Stoica, Ed. Universității „Alexandru Ioan Cuza” Iași, 2012, p.10.

³⁰ Alain Michel, *Les rapports de la rhétorique et de la philosophie dans l'oeuvre de Cicéron*, Ed. Peeters, Paris, 2003, p. 161, [E-book](#) accesat la data de 09.06.2018.

1.2.4 Trei mari categorii de argumentare

În cadrul studierii argumentării se disting trei mari categorii: arta de demonstra, arta de a convinge și arta de a persuade. În sensul strict, demonstrația face parte din logica formală și nu poate exista în argumentarea discursivă, aici fiind prezente convingerea și persuasiunea. O distincție între „a convinge” și „a persuadea” este realizată de către Kant în opera sa *Critica rațiunii pure*, care numește „convingere” credința care este „valabilă pentru oricine, în măsura în care posedă rațiune, iar principiul ei este în mod obiectiv suficient”³¹, fiind considerat ca ceva adevărat. În timp ce persuasiunea „nu-și are fundamentul decît în natura particulară a subiectului”³²

1.2.4.1 Arta de a demonstra

Demonstrația face parte din raționamentul logic, domeniul logicii formale. Astfel, în limbajul natural nu există demonstrație pură. Se demonstrează o teoremă sau se produc sisteme logice, în cazul unui logician. Termenul se folosește și într-un spațiu mai restrîns, cînd cineva spune că a demonstrat că soluția sa este cea corectă. Dar în sensul strict, aceasta nu ține de demonstrație, ci de convingere sau de persuasiune, în domeniul dialecticii.

Demonstrația poate fi o formă de argumentare fondată pe exploatarea unor fapte reale, în baza unor adevăruri verificate sau dovedite științific, avînd o concluzie necontestabilă. La baza acestui tip de argumentare stau conexiunile explicite, fondate pe legi cunoscute de către toți, ceea ce face ca ideile prezenate să fie acceptate de către toți. Demonstrația este des utilizată atunci cînd avem de-a face cu un auditoriu universal, constituit din oameni cu concepții diferite, dar care sunt uniți de cunoașterea unor legi universale, aplicabile pentru toți.

³¹ KANT, *Critique de la raison pure*, p.9 (Ed. rom.: Univ. Enciclopedic Gold, București, 2009, p.27; n.t.) *apud* Chaim Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *op. Cit.*, p.42.

³² *Ibidem*.

1.2.4.2 Arta de a convinge

Atunci cînd se propune convingerea cuiva, locutorul se adresează în principiu rațiunii și capacității de judecată a destinatarului, prin urmare arta de a convinge se bazează pe argumente raționale. „Dacă ea este valabilă pentru oricine, în măsura în care posedă rațiune, principiul ei este în mod obiectiv suficient și atunci considerarea a ceva ca adevărat se numește convingere”³³. Pentru a realiza acest tip de argumentare, este nevoie de cunoașterea unor idei și experiențe trăite de către auditoriu. Este necesară cunoașterea convingerilor auditoriului, a ideilor și opiniilor pe care le au membrii auditoriului în raport cu o anumită realitate, toate acestea pentru a stabili un acord prealabil, în urma căruia argumentarea să aibă efect.

Făcînd distincția între convingere și persuadare, „un discurs convingător este acela ale cărui premise și argumente sunt universale, adică acceptabile, în principiu, de către toți membrii auditoriului universal”³⁴.

1.2.4.3 Arta de a persuadea

Persuasiunea reprezintă o acțiune orientată către sentimentele auditoriului, vizînd suscitarea emoțiilor și incitarea destinatarului la acțiune. Persuadarea se realizează prin utilizarea unor argumente care sporesc adeziunea la nivel emoțional. Printre acestea pot fi figuri, precum hiperbola, exclamările, întrebările oratorice și utilizarea unui cîmp lexical ce ține de emoțional. Scopul acestei forme de argumentare este de a obține adeziunea auditoriului la teza prezentată la nivel de sensibilitate emoțională. Spre deosebire de arta de a convinge, la baza căreia stă rațiunea și obiectivitatea față de facultățile mentale ale auditoriului, arta de a persuadea este subiectivă, la baza ei stînd emoția.

Pentru a separa persuasiunea de convingere, se caută criteriile „bazate pe o decizie care tinde să izoleze dintr-un ansamblu de procedee, ansamblu de facultăți, anumite elemente pe care le considerăm raționale”³⁵. Uneori, criteriile pot reprezenta elementele izolate dintr-un raționament, percepute ca fiind raționale, de exemplu comentarii izolează un silogism pentru a arăta că obiectivul lor este cel de a convinge, fără a antrena persuasiunea. O astfel de remarcă este

³³ KANT, *Critique de la raison pure*, p.9 (Ed. rom.: Univ. Enciclopedic Gold, București, 2009, p.27; n.t.) *apud* Ibidem.

³⁴ Chaïm Perelman, *L'empire rhétorique: rhétorique et argumentation*, Librairie Philosophique J. VRIN, Paris, 2002, p. 37.

³⁵ Chaïm Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *Op. Cit.*, p. 41.

artificială, deoarece nu este luat în considerare contextul, ea presupunând că „premisele sale există în minte independent de rest”³⁶. Prin urmare, nu se ia în considerare faptul că convingerea poate fi acceptată de un auditoriu, dar contrazisă de altele, de faptul că silogismul intră într-un ansamblu mai vast, unde deja capătă teren persuasiunea.

A izola anumite date dintr-un ansamblu mult mai complex, nu reprezintă o metodă eficientă pentru interpretarea unui raționament complet. Într-o gândire activă a izola anumite elemente, înseamnă a nega caracterul complex și viu al gândirii, prin urmare trebuie să renunțăm la această distincție. Chiar și în astfel de situații, termenii de convingere și persuasiune nu pot fi percepuți ca sinonime absolute.

Perelman și Olbrechts-Tyteca au propus o distincție între persuadare și convingere, luând în considerare o componenta esențială în argumentare, și anume auditoriul, pentru a obține un rezultat apropiat de cel al lui Kant, care făcuse deja distincția, dar pe altă cale, luând în considerare logica naturală. Ei numesc persuasivă „o argumentare care nu pretinde că are valoare decât pentru un auditoriu anume și convingătoare pe aceea care este de presupus că obține adeziunea oricărei ființe raționale”³⁷.

Tot ei susțin că distincția este delicată și că ea depinde de imaginea pe care și-o face cel care argumentează, pornind de la propriile raționamente. Așa cum „fiecare om crede într-un ansamblu de fapte, de adevăruri, pe care fiecare om « normal » trebuie, în opinia sa, să le admită, pentru că sunt valabile pentru orice ființă rațională”³⁸. Aceasta este o reprezentare pe care și-o face cel care argumentează și care pretinde să fie admisă ca adevăr absolut, dar care nu este decât o construcție mentală, mai mult sau mai puțin conștientă. Dacă un astfel de locutor susține o argumentare în fața unui asemenea tip de auditoriu, el se află în domeniul convingerii. Aici se reliefează ideea rațiunii, deoarece locutorul se adresează la ceea ce este comun pentru toți membrii auditoriului, în timp ce, dacă se va adresa auditoriului în funcție de particularitățile sale, se va argumenta de o manieră subiectivă. Această distincție amintește indirect de vechea distincție care a fost făcută într-o manieră mai generalistă, susținând că persuasiunea caută să incite la acțiune, iar convingerea se adresează inteligenței. Caracterul universal al auditoriului din domeniul convingerii face ca el să nu fie orientat spre o acțiune imediată, fiind un auditoriu impersonal și atemporal.

³⁶ Ibidem.

³⁷ Ibidem, p. 42.

³⁸ Ibidem, p. 42.

Distincția dintre persuasiune și convingere este întotdeauna imprecisă. Limitele între inteligență și voință sau între rațional și irațional sunt relativ clare, dar distincția între diferitele tipuri de auditoriu ridică întrebări, deoarece vorbim despre reprezentările pe care și le face un orator despre un auditoriu. Se ajunge la concluzia că „natura auditoriului căruia îi pot fi supuse cu succes argumente este cea care determină, într-o largă măsură, și aspectul pe care îl vor lua argumentările și caracterul, forța care li se va atribui acestora”³⁹.

Prin urmare, apare problematica auditoriului, deoarece el servește drept o normă în alegerea tipului de argumentare și el este cel care condiționează succesul unei argumentări, în măsura în care tipul de auditoriu stabilește strategiile care vor fi folosite, între convingere și persuadare.

1.2.5 Auditoriul și contactul spiritelor

O definiție a ceea ce numim auditoriu ne este dată de către Chaïm Perelman și Lucie Olbrechts-Tyteca în *Tratat de argumentare. Noua Retorică*. Conceptul este definit ca „mulțimea celor asupra cărora oratorul vrea să-și exercite influența prin argumentarea sa”⁴⁰. Această definiție este formulată luând în considerare scopul argumentării, precum și intenția oratorului, presupunând că cel care argumentează și-a făcut o idee despre publicul căruia i se adresează. Prin urmare, auditoriul reprezintă o construcție a oratorului.

Pornind de la distincția dintre argumentare, centrată pe ființa umană și adevărurile sale relative, și demonstrația, la baza căreia stau adevărurile absolute, se poate realiza și o primă diferență între auditoriul ideal și cel real.

1.2.5.1 Auditoriul ideal vs. Auditoriul real

În cadrul demonstrației, semnele utilizate sunt lipsite de ambiguitate, iar axiomele nu sunt discutabile. Înlănțuirea de raționamente este făcută din necesitate, deci nu este imperativă preocuparea de către auditoriu. Un matematician care demonstrează o teoremă nu se va adapta la auditoriul său pentru a face admisibilă sau nu validitatea teoremei sale. Odată ce metoda respectă regulile logicii matematice, rezultatul său va fi corect și va trebui să fie acceptat. Acest auditoriu

³⁹ Ibidem, p. 44.

⁴⁰ Ibidem, p. 31.

din cadrul demonstrației este pur rațional. Toată lumea judecă într-un singur fel și urmărește raționamentele într-o manieră obiectivă. Acesta ar putea fi un tip de auditoriu ideal, în care toți ar fi identici unii cu alții, reprezentând niște ființe pur raționale.

În schimb, în cadrul argumentării ne întâlnim cu o situație diferită. Auditoriul nu este constituit din aceleași persoane, cu aceleași concepții despre viață, cu aceleași idei sau experiențe de viață. Auditoriul uman, nu doar rațional, este unul complex. De aceea, prin argumentare nu se deduc consecințele logice ale unor premise, scopul ei este „de a provoca sau a spori adeziunea spiritelor la tezele prezentate asentimentului lor”⁴¹. Argumentarea presupune realizarea unui contact între orator și publicul său. Nu se poate defini argumentarea fără existența unui auditoriu, fără el argumentarea nu-și are rost, nu există, atâta timp cât adeziunea lui reprezintă scopul principal al procesului de argumentare.

Un discurs argumentativ constă în prezentarea anumitor teze asentimentului unui auditoriu, avînd ca scop atît obținerea adeziunii intelectuale, cît și acela de a modifica dispoziția de a admite acest adevăr sau chiar și provocarea unei acțiuni. Cel care argumentează nu se adresează doar unor părți ale omului care-l ascultă, doar intelectului, doar sentimentelor sau doar convingerilor sale. Cel care susține un discurs argumentativ se adresează unui om complet, unei ființe care este prin natura sa complexă. După caz, oratorul va căuta diferite efecte și va utiliza anumite strategii și tehnici de argumentare. De fiecare dată, aceste metode trebuie să fie adecvate cu auditoriul asupra căruia se propune să producă influența.

Izolînd cadrul demonstrației matematice, în studiul argumentării se va analiza auditoriul real. Este indispensabil ca locutorul să-și cunoască publicul căruia i se adresează, ceea ce în cadrul demonstrației matematice nu se face. Strategiile de argumentare sunt elaborate în funcție de caracteristicile auditoriului, astfel se asigură eficacitatea unei argumentări. În practica curentă, dar și în gîndirea filosofică se disting trei tipuri de auditoriu: cel universal, cel constituit de interlocutor în cadrul dialogului și cel constituit de subiectul însuși.

1.2.5.2 Tipuri de auditoriu

Se pot distinge tipurile de auditoriu după trei criterii: mărimea, calitatea și omogenitatea. Mărimea auditoriului condiționează într-o anumită măsură procedeele, strategiile, precum și

⁴¹ Ibidem, p. 62.

acordurile prealabile care sunt greu de găsit odată ce mărimea crește. Al doilea criteriu, calitatea auditoriului, a reprezentat o problemă pusă încă din antichitate. Aceasta constă în cum să te adaptezi unui auditoriu incompetent, incapabil de a urma un raționament logic, cu o capacitate de atenție redusă. Această dificultate a dus la discreditarea retoricii, considerată atunci ca un discurs fals, potrivită pentru satisfacerea mulțimilor de acest tip. Prin urmare, se vor analiza tipurile de auditoriu și caracteristicile sale.

1.2.5.2.1 Auditoriul universal

Auditoriul universal reprezintă o normă a argumentării obiective. Nu te poți adresa doar unei subdiviziuni a auditoriului, întrucât există riscul ca anumite argumente să fie neconvingătoare pentru restul. O argumentare eficientă care se adresează unui auditoriu universal trebuie să utilizeze argumente raționale, argumentele logice. Aceasta „trebuie să convingă cititorul de caracterul constrângător al argumentelor furnizate, de evidența lor, de validitatea lor atemporală și absolută, independentă de contingentele locale sau istorice”⁴². În aceste condiții, oratorul este sigur de convingere, și nu persuadare, a întregului auditoriu, așa cum argumentele sale sunt valabile pentru toți. Argumentarea destinată unui auditoriu universal, care presupune implicarea fiecăruia, trebuie să se bazeze pe certitudine, cea descrisă de Descartes, care exclude îndoiala. Așadar, adeziunea publicului este constrânsă, auditoriul fiind oarecum forțat să valideze evidența acestui adevăr. Libertatea alegerii și a deliberării este exclusă în fața adevărului incotestabil. În cele din urmă, se poate considera că argumentarea nu-și are rost, intrând în domeniul logicii pure, or nu putem să ne aflăm într-o convingere pură, perfect obiectivă. Raționalismul pur îl regăsim doar în matematică sau alte științe, făcând parte din cadrul demonstrației. Însuși Descartes care pretinde a utiliza acest raționalism în filozofie ridică întrebări în ce privește posibilele contestații la metoda sa. Apare întrebarea: cum se pot distinge evidențele false de cele adevărate?

În procesul de argumentare, consimțământul universal invocat de către orator, care își face o reprezentare despre auditoriul său, reprezintă o „generalizare ilegală a unei intuiții particulare”⁴³, a propriei intuiții. Adevărurile sau faptele obiective susținute de vorbitor sunt

⁴² Ibidem, p. 46.

⁴³ Ibidem, p. 47.

adesea fie în spiritul lor, fie într-un context specific. Aici vorbim despre „adevăruri divine”⁴⁴, așa cum le-a numit Pascal, nu și de adevăruri reale.

În realitate „auditoriul universal al fiecărui orator poate fi considerat, din punct de vedere exterior, un auditoriu particular [...] În orice moment și pentru fiecare există un auditoriu care le transcende pe toate celelalte și este dificil de conturat ca auditoriu particular”⁴⁵. Fiecare individ are propria sa concepție despre auditoriul universal, ceea ce un orator consideră real, adevărat sau obiectiv în cadrul argumentării sunt de cele mai deseori niște reprezentări pe care și le formează, de multe ori acestea fiind suficiente. Există întotdeauna posibilitatea ca un adversar să respingă aceste dovezi considerate ca valabile pentru toți, tehnica constă în a le disqualifica demonstrând irelevanța lor pentru caracteristicile auditoriului universal. Aceasta poate duce la discreditarea oratorului și la slăbirea adeziunii altora.

Prin urmare, auditoriul universal și auditoriul particular nu sunt independente. Așa cum auditoriul universal este o construcție a oratorului, acesta va deveni un auditoriu particular și concret pentru restul. Această reprezentare a unui auditoriu universal nedefinit este invocată pentru a aprecia validitatea concepției oratorului despre auditoriu universal. Validarea corectitudinii concepției se poate aprecia în urma obținerii adeziunii auditoriului, contribuind la utilizarea strategiilor elocvente într-o argumentare eficientă.

1.2.5.2.2 Auditoriul constituit de către interlocutor

Atunci când se susține un discurs argumentativ în fața unui singur auditoriu, există posibilitatea de a interacționa luând în considerare toată specificitatea acestuia. Se vor lua în considerare reacțiile sale, ezitățile și negările sale. Se pot pune întrebări, se pot prezenta obiecții, dar se va ajunge la adeziunea tezelor prezentate. Spre deosebire de argumentarea discursivă în fața unui auditoriu universal, în cadrul acestui tip, adeziunea este cu mult mai puternică.

În cadrul argumentării discursive destinate unui singur auditoriu, se disting două tipuri de interacțiune: dezbateră de tip eristic și discuția de tip euristic. În dezbateră sunt opuse convingerile fiecărui participant. Fiecare dintre ei „nu ar avansa decât argumente favorabile tezei sale și nu s-ar preocupa de argumentele care îi sunt defavorabile decât pentru a le respinge sau

⁴⁴ Hélène Bouchilloux, *PASCAL: La force de la raison*, Librairie Philosophique J.VRIN, Paris, 2004, p. 118 [E-book Pascal](#).

⁴⁵ Chaïm Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *Op. Cit.*, p. 45.

pentru a le limita consecințele”⁴⁶. Strategia este cea de pledoarie care constă în punerea adversarului în dezavantaj. Așadar, la baza acestui tip de interacțiune stă controversa, în care preocuparea principală constă în câștigul tezei prezentate, nu și a adevărului.

Spre deosebire de dezbatere, scopul discuției este de a căuta adevărul sincer, iar „interlocutorii caută cu onestitate și fără *parti pris* cea mai bună soluție a unei probleme controversate”⁴⁷. Acest tip de interacțiune are ca model practica dialecticii antice, cea pe care Platon a folosit-o în dialogurile sale.

1.2.5.2.3 Auditoriul constituit din subiectul însuși

Printre marii gânditori și raționaliști, sunt unii, precum A. Schopenhauer sau J.S. Mill care văd deliberarea cu sine însuși la egal cu argumentarea în fața unui auditoriu universal. Subiectul poate fi atât orator, cât și interlocutor înzestrat cu rațiune pură. Acest tip de argumentare constă într-un exercițiu al propriei gândiri, „spiritul nu ar fi preocupat de a pleda, de a căuta numai argumente ce favorizează un punct de vedere anume, ci de a-i reuni pe toți cei care prezintă o oarecare valoare în ochii săi, fără a trebui să treacă pe vreunul sub tăcere și, după ce va fi cântărit ceea ce este pro și ceea ce este contra, să decidă, cu mîna pe inimă, pentru soluția care i se pare cea mai bună”⁴⁸.

Psihologii explică faptul că motivele invocate de un subiect pentru a-și explica comportamentul constituie raționalizări care pot fi diferite de motivele reale pentru care subiectul a acționat sau pe care le-a ignorat. Oamenii nu reprezintă rațiuni pure și nu acționează întotdeauna conform unui principiu pur rațional. Putem fi „mișcați” de multe alte motive decît de rațiune. În acest sens, deliberarea cu sine nu poate fi văzută ca o convingere logică pură, ci ca o convingere precum alte forme.

1.2.5.3 Importanța adaptării discursului la tipul de auditoriu

Stabilirea unei comuniuni efective a spiritelor reprezintă una din condițiile prealabile ale argumentării. Este important ca oratorul să-și cunoască publicul. Condiția *sine qua non* în

⁴⁶ Ibidem, p. 54.

⁴⁷ Ibidem, p. 53.

⁴⁸ Ibidem, p. 57.

procesul comunicării discursive o reprezintă alteritatea. În argumentare, trebuie luat în considerare caracteristicile publicului căruia îi este înaintată o teză. Operînd cu ele oratorul va obține acceptarea ideilor argumentate.

Cunoașterea auditorului va ajuta oratorul să opereze cu înțelesurile și reprezentările pe care le are publicul în raport cu o anumită teză. După cum susținea și Ivan Preston, „înțelesurile sunt în oameni, nu în mesaje”⁴⁹, prin urmare trebuie să îți cunoști publicul căruia i te adresezi, care sunt convingerile și ideile sale. Cunoașterea tipului de auditoriu reprezintă condiția indispensabilă în alegerea strategiilor de argumentare. Astfel, oratorul se poate asigura că ideile sale să fie percepute așa cum le percepe el, iar reprezentările și metareprezentările referitor la teza discutată să ajungă la un numitor comun. În funcție de auditoriu trebuie să fie adaptat discursul pentru a asigura o argumentare eficientă.

Există mai multe dimensiuni care trebuie să fie analizate atunci cînd se studiază un auditoriu. Din punct de vedere sociologic, ar trebui să se cunoască categoria sa socială, poziția ideologică, profilul social, cunoștințele sale. De asemenea, trebuie să-i fie înțeleasă psihologia acestui public, precum și poziția și funcția sa socială, indiferent dacă este un auditoriu particular sau universal.

În cazul auditoriului universal, chestiunea de adaptare este complexă. Atunci cînd se susține un discurs argumentativ în fața unui auditoriu universal, trebuie să se ia în considerare fapte și adevăruri care vor construi obiectul de acord prealabil. De asemenea, se face apel la opiniile comune, la înțelesurile comune ca punct de plecare, întrucît nu pot fi admise alte premise care ar construi acordul prealabil.

În cele mai multe cazuri, cel care susține o argumentare se adresează unui auditoriu universal, alcătuit din caractere diferite. Prin urmare, sarcina lui este cu mult mai complexă, întrucît aceeași argumentare trebuie să ia în considerare particularitatea fiecăruia, pentru a obține într-un final adeziunea fiecăruia.

Influența între auditoriu și orator este reciprocă. Atît oratorul, cît și publicul își pot schimba „măștile”. Oratorul își constituie auditoriul său și îl transformă în funcție de imaginația sa, pentru a sesiza aspectele cele mai vulnerabile. La rîndul său, și auditoriul își poate construi oratorul, odată ce-l influențează să i se conformeze. Perelman compară un bun orator cu omul pasionat de

⁴⁹ Ivan L. Preston, *Understanding Communication Research Findings*, în *The Journal of Consumer Affairs*, [Fără an] p. 170, articol accesat la link-ul: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/j.1745-6606.2008.01132.x>, la data de 08.06.2018.

oratorică. Cel pasionat este antrenat de propriile sentimente și nu se preocupă de auditoriul său, propria pasiune îl face să uite de auditoriu, în timp ce un bun orator este animat de spiritul publicului.

Demostene, luptând contra demagogilor atenieni, s-a exprimat astfel „Terminăm cu observația cea mai importantă. Niciodată oratorii voștri nu vă vor face nici mai bine, nici mai rău; voi sunteți cei care le impuneți sentimentele pe care le doriți. Voi nu vă propuneți să vă conformați voinței lor, în timp ce ei se condiționează pornind de la dorințele pe care vi le atribuie. Începeți, deci, prin a avea dorințe sănătoase și totul va fi bine. Întrucât, dintre două lucruri, unul: sau nimeni nu va spune nimic de rău, sau cel care va spune nu va profita de aceasta, din lipsa de ascultători dispuși a se lăsa persuadați”⁵⁰. Așadar, auditoriului îi revine rolul major pentru a determina comportamentul oratorului și a asigura calitatea argumentării.

⁵⁰ Trad. J. F. Stiévenart, *Oeuvres complètes de Démosthène et D'Eschine*, Typographie de Firmin Didot Frères, Paris, 1842, p. 44, [E-book Demostene](#) accesat la 08.06.2018.

CAPITOLUL II

CONDIȚIILE UNEI ARGUMENTĂRI EFICIENTE

2.1 Introducere

După ce în primul capitol a fost definit cadrul teoretic al argumentării prin specificarea noțiunilor fundamentale și a regulilor sale de instituire, în cel de-al doilea capitol se vor enumera criteriile sale de funcționare. Pentru a asigura eficiența argumentării, manifestată prin obținerea adeziunii de către public la teza prezentată de către orator, trebuie să se cunoască anumite reguli strategice care stau la baza funcționării activității de argumentare.

În acest capitol se vor trece în revistă elementele fundamentale ale practicii argumentării. Se va oferi o perspectivă a punctului de plecare al unei argumentări și se vor specifica elementele acordului prealabil, luând în considerare interpretările și reprezentările pe care le are auditoriul în raport cu o anumită temă. Se va examina argumentarea ca activitate de schematizare după teoria lui J.B. Grize, pentru a înțelege cum trebuie susținut un discurs argumentativ care să corespundă imaginilor create în sistemul de reprezentări al auditoriului.

Un alt aspect important în practica argumentării îl constituie jocul cu efectele limbajului, cu resursele lingvistice și cele retorice, toate acestea fiind analizate ca tehnici discursive. În funcție de cui se adresează un orator și care este scopul argumentării sale, se vor alege dintr-o serie de posibilități cele mai elocvente în situația de argumentare, aceste strategii constituind un alt criteriu al unei argumentări eficiente. În cele din urmă se va trece în revistă tipologia argumentelor, care va servi la identificarea tipurilor de argumente și contribuția lor într-un discurs argumentativ.

2.2 Premisele argumentării

Punctul de plecare al oricărei argumentări îl constituie stabilirea unui acord între orator și auditoriu. Acordul, axat fie pe real, fie pe preferabil, servește la orientarea oratorului spre alegerea celor mai pertinente premise care îi vor asigura calitatea argumentării. Ele sunt temelia unei construcții argumentative, asigurând producerea efectului dorit.

În lipsa unor premise elocvente, nu se poate ajunge la concluziile vizate de orator, ceea ce afectează calitatea funcționării activității de argumentare și a rezultatului acesteia. Pentru a obține adeziunea unui auditoriu la tezele susținute, locutorul trebuie să se adapteze celor cărora le este destinată argumentarea. Este important ca între orator și auditoriul său să existe o comuniune, stabilindu-se un acord prealabil. În caz contrar, interlocutorii pot respinge teza

susținută de locutor „fie pentru că ei nu aderă la ceea ce oratorul le prezintă ca dobândit, fie pentru că ei percep caracterul unilateral al alegerii premiselor, fie pentru că sunt loviți de caracterul tendențios al prezentării lor”⁵¹.

Dacă de la bun început nu se stabilește o înțelegere, argumentarea este inefficientă. Procesul de susținere a argumentării necesită fixarea unor obiecte de comun acord, ele asigurând contactul între percepțiile oratorului și cele ale auditorilor săi în sistemul de reprezentări. Acest contact asigură înțelegerea ideilor prezentate și acceptarea lor. El contribuie la alegerea adecvată a premiselor explicite și ulterior la legăturile care se fac în raport cu acestea.

Este de remarcat că, de la bun început, alegerea unor premise sunt rareori detașate de o valoare argumentativa, „este vorba de o pregătire pentru raționament care, mai mult decât o aranjare a elementelor, constituie deja un prim pas în utilizarea lor persuasivă”⁵². Astfel, premisele contribuie la crearea unor raționamente care să asigure susținerea tezei, utilizând convingerile și valorile auditoriului drept mijloace de persuadare.

Având ca punct de referință cadrul logicii formale, și în cazul demonstrației adevărul teoremelor este dovedit de către anumite reguli și formule prestabilite, transferând asupra concluziei adeziunea acordată premiselor. La fel, și în cadrul logicii naturale, într-o argumentare discursivă, oratorul trebuie să pornească de la idei care au o acceptare suficientă. În caz contrar, se poate ajunge la petiția principiului, caracterizată de „întemeierea argumentării noastre pe premise pe care auditoriul le respinge”⁵³. Fiecare auditoriu este caracterizat de prezența unor anumite concepții despre viață, a unor opinii și ideologii pe care le-a format în urma unor experiențe din viață. Acestea pot sta drept repere în stabilirea unui obiect de acord între ideile oratorului și cele ale auditoriului.

2.3 Elementele acordului prealabil

Acordul prealabil reprezintă stabilirea unui contact între convingerile și ideile pe care le are auditoriului cu cele ale oratorului. El servește drept punct de plecare într-o argumentare, înscriindu-se „într-un context dat, într-un orizont de credințe partajate și în legătură cu un scop

⁵¹ Chaïm Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *Op. Cit.*, p. 87.

⁵² Ibidem.

⁵³ Ibidem, p. 145.

care este de asemenea comun și determinat”⁵⁴. Prin urmare, este necesară adaptarea la un auditoriu, ceea ce înseamnă a alege ca premise ale argumentării tezele admise de către el.

Elementele acordului prealabil pot fi reprezentate într-o schemă rezumativă, făcând o legătură cu tipurile de auditoriu:

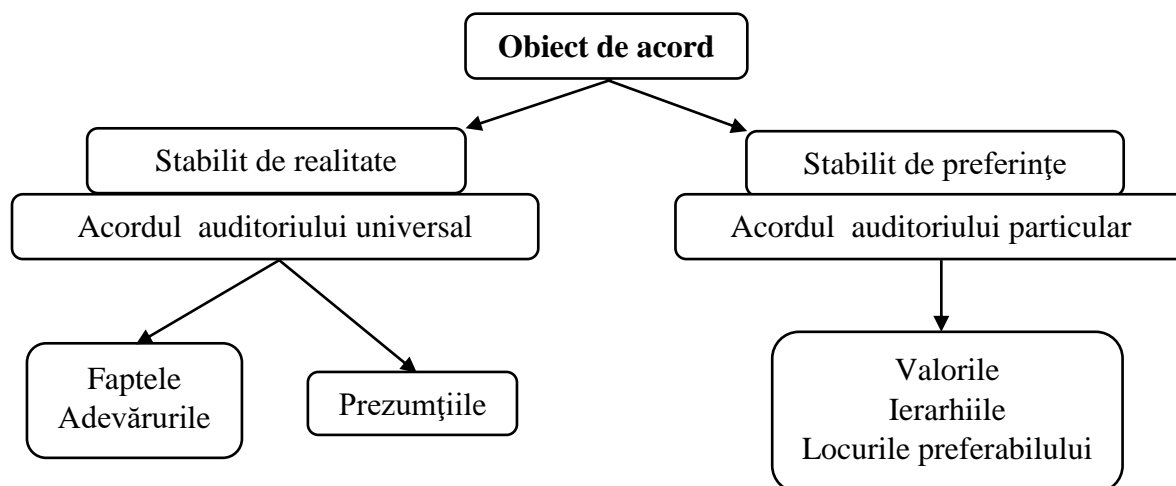


Figura 2.1 Obiect de acord

Există două tipuri ale obiectului de acord: cele reale, bazate pe fapte, adevăruri și prezumții, și cele preferențiale, la baza cărora stau valorile, ierarhiile acestora, precum și locurile preferabilului. Prin urmare, se va analiza fiecare categorie de obiect de acord în parte, studiindu-i caracteristicile și criteriile sale de validitate.

2.3.1 Obiectul de acord bazat pe realitate

Obiectul de acord, stabilit prin apelul la anumite date exacte din realitate, este caracterizat de obiectivitate. El este fixat în cadrul unei argumentări destinată unui auditoriu universal. Se disting două tipuri de acord bazat pe realitate: faptele și adevărurile fac parte dintr-o categorie și prezumțiile din alta. Distincția se realizează pe o scală a evidenței.

⁵⁴ Pierre Livet, *L'argumentation: droit, philosophie et sciences sociales*, Ed. Les presses de l'Université Laval, Québec, 2000, p. 25.

2.3.1.1 Fapte și adevăruri

Prin fapt se înțelege „ideea pe care o avem despre un anumit fel de acorduri cu privire la anumite date, cele care se referă la o realitate obiectivă”⁵⁵, ele desemnează ceea ce este comun tuturor sau majorității oamenilor, prin urmare poate servi drept punct de plecare într-o argumentare destinată auditoriului universal.

Faptele sau adevărurile sunt considerate elemente obiective, însă nu trebuie de neglijat efectul lor asupra audienței. Există riscul de a ajunge la petiția principiului. Se presupune că faptele sau adevărurile sunt acceptate de un auditoriu universal, ele fiind date stabile. Dar odată ce aceste adevăruri sau fapte sunt contestate, locutorul trebuie să întărească adeziunea la aceste premise fie prin a demonstra că adversarul nu are dreptate, aducând mai multe date concrete care contrazic adversarul, fie prin a explica că opinia lui nu poate fi luată în considerare în acea situație, specificând neadecvarea. Adversarul poate fi de asemenea descalificat remarcându-l ca pe un interlocutor competent și rezonabil, dar în altă sferă de activitate, nu cea abordată.

Un fapt sau un adevăr nu au un statut infailibil, dacă nu se admite o garanție externă. Garanția reprezintă o condiție a inferenței care asigură validitatea unei afirmații. În absența garanției, care impune într-un mod constrângător evidențele, faptele și adevărurile pot deveni suspicioase. Se pot regăsi concepții diferite față de faptele prezentate în cadrul unui auditoriu universal, adversarii încercând să descalifice statutul privilegiat al acestui tip de obiect de acord „fie arătând incompatibilitatea enunțului cu alte fapte și condamându-l pe primul în numele coerenței realului, fie arătând că așa-zisul fapt nu constituie decît concluzia unei argumentări care, așa cum este, nu este constrângătoare”⁵⁶.

În cazul în care este dovedită universalitatea faptei prin prestigiul și aplicabilitatea ei generală, oponentii se vor abține de la combaterea ei, cu riscul de a nu cădea în ridicol.

⁵⁵ Chaïm Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *op. Cit.*, p. 89.

⁵⁶ *Ibidem*, p. 90.

2.3.1.2 Prezumțiile

Spre deosebire de adevăruri, prezumțiile nu sunt la fel de garantate, însă acestea comportă o acceptare suficientă pentru a stabili o convingere rațională. Prezumțiile sunt întemeiate pe anumite ipoteze și deducții, din acest motiv ele pot fi uneori contrazise de fapte. Perelman și Olbrechts-Tyteca dau câteva exemple: „prezumția conform căreia calitatea unui act o manifestă pe cea a persoanei care l-a făcut; prezumția de credulitate naturală, care face ca prima noastră mișcare să fie aceea de a considera drept adevărat ceea ce ni se spune și care este admisă afița timp și în măsura în care nu avem motiv să ne îndoim; prezumția de interes după care tragem concluzia că orice enunț adus la cunoștința noastră este presupus a ne interesa; prezumția care privește caracterul rațional al oricărei acțiuni umane”⁵⁷. Prin urmare, prezumțiile reprezintă unul dintre procedeele de gestionare a incertitudinii, ele contribuie la o luare de poziție cu privire la o problemă nerezolvată.

O prezumție este centrată pe concepția că ceea ce se produce este normal, ea reprezintă „o propoziție care servește drept autorizație a inferenței”⁵⁸. Punctul slab al prezumției în raport cu faptul este că această percepție a normalității poate fi supusă unor interpretări diferite. Ceea ce este normal pentru unii, poate fi susceptibil pentru alții. Astfel, trebuie stabilită o discuție în cadrul căreia se va cunoaște dacă o anumită prezumție poate fi aplicată în instanța respectivei comunicări discursive. Așa cum poate fi discutabilă din motivul înțeleșurilor de normalitate, prezumția este totuși eficientă din punctul de vedere al efectului său imediat, sarcina probei revenindu-i celui care o contestă.

Spre deosebire de fapt, care este garantat și care nu mai trebuie justificat printr-o argumentare prealabilă, existînd riscul de a crește astfel susceptibilitatea acestuia, în cazul prezumției există necesitatea de întărire. De exemplu, se poate identifica punctul slab al argumentului contrar înaintat, astfel dovedindu-se incontestabilitatea prezumției. Prin această intensificare a validității, se reduc posibilitățile de contrazicere a prezumțiilor. Cu toate acestea, limitele induse argumentării la baza căreia stă acest tip de acord sunt cauzate de caracterul eterogen al percepției normalității. Astfel, se ajunge în altă categorie al obiectului de acord, care are o valoare subiectivă și ține de preferabil.

⁵⁷ Chaïm Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *Op. cit.*, p. 93.

⁵⁸ J. Anthony Blair, *Groundwork in the Theory of Argumentation: Selected Papers*, Springer Sciences+Business Media, Ontario, 2012, p. 111.

2.3.2 Obiectul de acord bazat pe preferințe

Obiectul de acord bazat pe preferințe reprezintă tot ceea „ce determină alegerile noastre și care nu este conform cu o realitate preexistentă”⁵⁹. Acest tip de acord poate fi realizat doar cu un auditoriu particular, întrucât cel universal este alcătuit dintr-o varietate prea mare de preferințe. El poate fi stabilit în urma identificării unor valori comune ale auditoriului, a ceea ce ține de preferabil și a *toposului*. Făcînd o paralelă cu cadrul logicii formale, în argumentare *toposul* reprezintă analogul axiomelor din procesul demonstrației matematice, ele stau la baza formării unor raționamente axate pe principii general acceptate, formate în cadrul unei culturi. J.Cl. Anscombe îi oferă topos-ului rolul de operator argumentativ, întrucât în funcție de el se construiește o anumită concluzie.

Pe lângă valorile comune identificate, este importantă ierarhia lor în sistemul de priorități ale auditoriului, întrucât fiecare persoană posedă o subordonare particulară a acestora, avînd grade diferite de importanță.

2.3.2.1 Valorile

Termenul de valoare se utilizează de fiecare dată cînd există un decalaj între ceea ce se consideră mai mult sau mai puțin important. Există o diferență între perspectivele din care sînt văzute lucrurile și între modul de a stabili prioritățile. Atunci cînd trebuie să se ia o decizie, valoarea va fi pusă în pozițiile de prioritate și ea va ghida alegerea.

Judecățile de valoare nu sunt obiective, ci sunt dependente de facultăți de gîndire particulare, de aceea acest tip de obiect de acord este valabil doar în cazul auditoriului particular. Acordul tuturor nu ar fi posibil din cauza acestor judecăți particulare, spre deosebire de argumentele întemeiate pe fapte concrete. Acestea din urmă pot permite acordul tuturor datorită verificării lor empirice și a caracterului precis.

Cu toate acestea apare întrebarea dacă nu există valori împărtășite de către toți, valori universale, precum binele sau dreptatea. Aceste valori pot constitui obiectul unui acord universal, doar atîta timp cît ele rămîn a fi indeterminate. Odată ce se încearcă să se ofere o explicație a acestor valori, sau se caută aplicarea lor într-o anumită situație, ele devin sursa unui dezacord, a unei opoziții între grupe cu percepții particulare.

⁵⁹ Chaïm Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *Op. cit.*, p. 88.

În pofida acestui fapt, valorile universale joacă un rol important în argumentare, întrucât ele permit reprezentarea valorilor particulare cu un aspect mult mai determinat și concret. Aceste trăsături specifice sunt înserate într-un cadru mai vast, oferindu-le forță persuasivă.

Dacă se propune o argumentare avînd ca punct de plecare valorile, trebuie să se facă o distincție între valorile abstracte și cele concrete. „Raționamentele întemeiate pe valori concrete sunt caracteristice societăților conservatoare. Pe de altă parte, valorile abstracte servesc mai mult criticii, fiind legate de justificarea schimbării, a unui spirit revoluționar”⁶⁰. Valorile concrete sunt atașate unei ființe particulare, unui obiect, unui grup sau unei instituții. În acest caz, sublinierea unicității acestei entități sau a ființei este valorizantă, în timp ce tot ce este interschimbabil este depreciat. Anumite comportamente sau calități, precum fidelitatea sau onoare, pot fi înțelese numai în raport cu valorile concrete.

Valorile abstracte sunt valori care pot fi aplicate universal, ele sunt valabile pentru toți. În procesul de argumentare, nu se pot lua ca punct de plecare nici unele, nici altele, ele trebuie să fie subordonate între ele. De exemplu, „pentru Aristotel, iubirea adevărului (valoare abstractă) predomină asupra prieteniei datorată lui Platon (valoare concretă). Pentru Erasmus, o pace nedreaptă (valoare concretă) este mai bună decît justiția (valoare abstractă)”⁶¹.

După cum vedem, criteriile de ierarhizare diferă de la om la om, de aceea un alt criteriu în asigurarea unei argumentări eficiente îl reprezintă corespondența ierarhiilor de valori între orator și auditoriu.

2.3.2.2 Ierarhiile

Ierarhiile ne ajută la stabilirea unor priorități ale valorilor, astfel încît cu ajutorul lor se poate controla felul în care se va acționa pentru a lua o decizie. Nietzsche substituie conceptul de adevăr cu cel de valoare, întrucît în funcție de valorile pe care le are o persoană se va stabili și care este adevărul.

Se disting ierarhii concrete și abstracte, precum și eterogene sau omogene. De exemplu, multe raționamente o iau ca ierarhie superioritatea oamenilor față de animale, aceasta încadrîndu-se în ierarhii concrete. De asemenea, putem extrage ierarhii din domenii abstracte, de exemplu, atunci

⁶⁰ Chaïm Perelman, *L'empire rhétorique: rhétorique et argumentation*, Librairie Philosophique J. VRIN, Paris, 2002, p. 42, [E-book](#).

⁶¹ Ibidem, p. 48.

când spunem că dreptate primează asupra utilului sau dragostea față de adevăr este superioară prieteniei pentru o anumită persoană. Ele pot fi și omogene, precum cele bazate pe un principiu cantitativ: o cantitate mai mare de valoare pozitivă va fi preferată față de o cantitate mai mică de valoare negativă, de exemplu, un rău mai mic preferat în fața unui rău mai mare. Ierahiile eterogene „implică incompatibilitatea care forțează indivizii să facă o alegere între ele”⁶², așadar două valori intră în conflict, de exemplu sinceritatea sau politețea, una dintre ele trebuie aleasă.

2.3.2.1 Locurile preferabilului

Locurile preferabilului reprezintă premisele de ordin general, numite de către antici și „depozite de argumente”. Ele sunt un tip de prezumții aplicate în orice domeniu, locuri comune, sau în domenii particulare, locuri specifice. Conceptul de locuri, numit și *topos* în greacă, este introdus de către Aristotel pentru a desemna arsenalul de teme și argumente din retorică la care oratorul face apel pentru a obține adeziunea auditoriului său.

Conceptul de *topos* a primit o atenție considerabilă atât din partea studiului argumentării, cât și din cea a comunicării discursive. El funcționează ca un motor de căutare, care ne spune cum și unde ar trebui să căutăm argumentele adecvate unei anumite situații. Prin urmare locurile reprezintă un instrument analitic și teoretic cu resurse diverse.

Toposul îndeplinește două funcții în procesul de argumentare, o funcție selectivă și o funcție de verificare. Astfel, ele sunt asemenea unor dispozitive de găsimă a unor argumente relevante din cadrul setului de argumente posibile și, pe de altă parte, au rolul unor formule de verificare a plauzibilității trecerii de la argument la concluzie. Locurile pot fi considerate ca o condiție a dovezii, garantând trecerea de la argument la concluzie printr-un proces de inferență.

Există mai multe tipuri de *topos*, bazate pe cantitate, pe calitate, formându-se în cadrul unei culturi sau chiar în cadrul instanței de argumentare. Printre cele mai evidente se pot menționa locurile ordinului, precum superioritatea istoriei asupra viitorului. Locurile existentului care afirmă superioritatea a ceea ce există asupra a ceea ce este doar posibil să existe. Locurile esenței unde se regăsește morala supraomului sau locurile persoanei centrate pe calitățile omului, precum onoarea.

⁶² Sonja K. Foss, Karen A. Foss, Robert Trapp, [*Contemporary Perspectives on Rhetoric: 30th Anniversary Edition*](#), Waveland Press, Illinois, 2014, p. 92.

Toate aceste locuri pun la dispoziția locutorului un set de teme, idei, argumente, care îi permite selectarea celor mai relevante în cadrul argumentării sale, asigurând astfel eficacitatea comunicării discursive.

2.4 Argumentarea și Comunicarea

Studiul premiselor care reprezintă punctul de plecare al unei argumentări discursive, înscrisă mereu într-o situație de comunicare, ne va permite să trecem la următorul subiect, la teoria schematizărilor discursive.

Pentru Perelman, o mare parte din argumentare, cel puțin în ceea ce privește premisele sale, este un joc între prezentarea și interpretarea lor. Pentru a aborda acest mecanism, trebuie să se înceapă de la comunicarea discursivă, ea servind drept suport pentru argumentare.

Pentru aceasta, se va începe prin prezentare unei scheme particulare a comunicării, aceea a lui Jean-Blaise Grize. Această schematizare a activității discursive, centrată pe dimensiunea semantică, ne poate ajuta la crearea unui discurs care să fie înțeles și interpretat în funcție de propriile dorințe și scopuri, ceea ce este tot o formă de argumentare. „Ipoteza valorii argumentative este inclusă în valoarea semantică”⁶³, de aceea este necesar de stabilit un acord în ce privește înțelesurile temei abordate. Producția unui discurs argumentativ presupune existența unui ansamblu de cerințe preliminare, cum ar fi un cod comun, un locutor, un destinatar o situație de interacțiune și de reprezentări.

Schema realizată de Grize ne demonstrează că comunicarea discursivă este bidirecțională, întrucât destinatarul și locutorul își pot schimba rolurile. Toate elementele din această schemă comportă un caracter multiplu în ce constă conținutul lor, întrucât se operează cu diferite reprezentări: reprezentările de sine, de celălalt, de mesaj, de situația în sine.

2.4.1 Schema lui Grize – teoria schematizărilor discursive

Teoria schematizărilor discursive este reprezentată printr-o schemă, realizată de Jean-Blaise Grize, care are scopul de a ne demonstra că argumentarea discursivă este rezultatul unei logici

⁶³ Jean-Claude Anscombe, *Structures argumentatives et expression linguistique du raisonnement*, în *Approches formelles de la sémantique naturelle*, Laboratoire de langages et systèmes informatiques, Toulouse, 1982, p. 14.

Fiecare subiect trăiește într-o cultură particulară pe care o împărtășește cu alții, fiecare persoană, deci, are anumite pre construcții culturale care sunt încadrate în limbajul său. De exemplu, a vorbi despre o pisică în Egiptul antic însemna a face trimitere la un animal care este obiectul unui cult sacru, în timp ce în cultura noastră, atunci când îți taie calea pisica, are cu totul alt sens și capătă deci o altă valoare. Prin urmare, noi fabricăm discursurile noastre și noi ne căutăm argumentele în funcție de aceste pre construcții, se poate deci juca cu ele sau se poate servi ca elemente de acord prealabil.

Pentru a susține un discurs argumentativ pe o anumită temă, trebuie să se facă o idee despre aceasta, o reprezentare mentală, precum și o reprezentare a reprezentărilor auditorului legat de acest subiect. Prin urmare, discursurile se construiesc atât în funcție de subiectul abordat, cât și în funcție de interlocutor, fiind nevoie de o adaptare. Evident este că nu se vor putea imagina niciodată în totalitate reprezentările unei anumite persoane, dar este necesară remarcarea anumitor aspecte care interesează, precum cunoștințele sale, proiecțiile sale, valorile sale, toate legate de subiectul care se va aborda.

Așa cum fiecare argumentare presupune și un scop anumit, A are scopul de a-i schimba sau influența reprezentările lui B, pentru a obține adeziunea la teza prezentată. Or, finalitățile lui A și cele ale lui B nu rămân fără efect asupra construcției și reconstrucției schematizării.

În ceea ce-l privește pe A, este simplu de înțeles că se va construi o schematizare în funcție de scopul pe care își propune a-l obține. Grize explică evidența faptului că A nu va povesti despre planurile de vacanță lui B în același fel dacă A ar dori să-l incite pe B să meargă la aceeași destinație sau dacă A ar dori să facă pe deșteptul, demonstrând lui B cât de original este.

Activitatea de schematizare este creatoare de sens, fiind adresată unui interlocutor. Prin urmare, această creație se face în funcție de finalitatea dorită, selectându-se acele cuvinte și structuri lingvistice care vor contribui cel mai bine la obținerea efectului dorit. De exemplu, „omul” pentru Pascal semnifică „un neant în raport cu infinitul”, în timp ce pentru Protagoras „omul” era înțeles ca măsura tuturor lucrurilor. Două schematizări total diferite. Desigur, finalitatea A este aceea de a transforma reprezentarea lui B, dar acest lucru nu este posibil decât prin stabilirea unui acord prealabil. Rezultatul acestui proces, produsul denumit și schematizare, este o „prezentare a

unui microunivers”⁶⁵. A schematiza un aspect al realității înseamnă a da o imagine, o viziune aceluși aspect.

Acesta este motivul pentru care în cadrul „Schematizare” din schema reprezentată de Grize, se găsesc imaginile A, B și imaginea temei. O schematizare trebuie să ofere o imagine coerentă temei. De asemenea, ea construiește imaginea lui A. Când A vorbește, el oferă simultan o imagine de sine, desigur uneori foarte slabă. Ea este construită ca un mijloc de influență în argumentarea locutorului, reprezentând crearea *ethosului* discursiv. În mod similar, într-un discurs se poate vedea imaginea celor cărora li se adresează locutorul. Această imagine poate fi de asemenea construită de către locutor, prin anumite calificări sau trăsături atribuite publicului în cadrul discursului.

Se știe, de exemplu, că modul în care se citește depinde de tipul textului pe care îl citim, fără a mai vorbi de dimensiunea emoțională. Prin urmare, modul în care se va interpreta o teză depinde de modul în care această teză va fi prezentată.

În fiecare domeniu, ideile sunt prezentate și interpretate diferit. Cel care argumentează trebuie să își facă ideea cea mai exact posibilă, pentru a elabora cele mai eficiente strategii. Vorbirea, scrisul, argumentarea sunt niște activități ale minții umane, „activități creative”⁶⁶, în timp ce cuvântul este cel care indică atât un proces, cât și rezultatul său. Prin urmare, procesul de schematizare constă în organizarea materialului verbal, a cuvintelor care pornesc de la pre construcții culturale, care trebuie prezentate și interpretate.

2.5 Prezentarea elementelor de acord

Aceste două noțiuni au fost dezvoltate de către Perelman și Olbrechts-Tyteca și se înscriu perfect în cadrul argumentării, abordată din punct de vedere al comunicării, în special în ceea ce privește modul de construire a schematizării. Așa cum oratorul poate porni de la diferite tipuri de premise pentru a determina acordul prealabil, în continuare el trebuie să le prezinte într-o anumită manieră pentru a le face admisibile și pentru a le atribui toată forța argumentativă necesară.

⁶⁵ Christian Orange, *Enseigner les sciences: Problèmes, débats et savoirs scientifiques en classe*, Subcapitolul 4: *L'évolution des objets du discours: négociation de schématisations et secondarisation* din Capitolul 2: *Les dynamiques des débats scientifiques dans la classe*, De Boeck éducation S.A., Bruxelles, 2012, [fără pagină].

⁶⁶ Jean-Blaise Grize, *Logique et langage*, Michigan, Ed. Ophrys, 1990, p. 35.

Fiecare persoană posedă un ansamblu de credințe și convingeri. În acest ansamblu, printre tezele care sunt admise de către auditoriul său, oratorul își extrage propriile premise. El face deci o alegere. „Toată argumentarea implică o selecție prealabilă, o selecție de fapte și de valori, descrierea lor se face într-un mod particular, într-un anumit limbaj și cu o insistență care variază în funcție de importanța pe care le-o acordă”⁶⁷.

Pe lângă alegerea premiselor, trebuie, de asemenea, gasită o modalitate în care acestea vor fi prezentate. Este necesară stabilirea unei strategii care va ghida locutorul asupra cărora aspecte trebuie să insiste, mai mult sau mai puțin. Însă uneori această strategie globală nu poate fi stabilită, cum ar fi în cazul unei dezbateri neașteptate.

Aceste alegeri fiind făcute, trebuie să se detașeze de restul elementelor de acord prealabil disponibile. Există mai multe posibilități de alegere a premiselor care vor constitui obiectul de acord al argumentării. Cele pe care oratorul le va reține va constitui obiectul unei alegeri și această alegere trebuie să fie vizibilă, deci prezentată.

Tehnica de prezentare reprezintă un aspect important în argumentarea care „tinde către acțiunea imediată, dar și în cea care vizează să orienteze spiritul într-un anumit fel, să facă să prevaleze anumite scheme interpretative, să însereze elementele de acord într-un cadru care să le facă semnificative și să le confere locul ce le revine într-un ansamblu”⁶⁸. Prin prezentarea într-un discurs a acelor elemente care fac obiectului alegerii oratorului, se atribuie relevanța, implicând punerea lor în poziție de prioritate în conștiința auditoriului. Prin urmare, acestea nu trebuie neglijate.

În *Tratat de Argumentare*, pentru a explica importanța acestui fapt, s-a recurs la o scurtă povestire chinezească. „Un rege vede trecând un bou care trebuie să fie sacrificat. Îi este milă de el și ordonă să fie înlocuit cu o oaie. Mărturisește că s-a întâmplat astfel pentru că pe bou îl vedea, iar pe oaie nu”⁶⁹. În exemplul citat, personajul este influențat de o prezență reală, însă se admit și aspectele care au o prezență asupra conștiinței. „Prezența acționează într-o manieră directă asupra sensibilității noastre”⁷⁰, motiv pentru care modul în care prezentăm alegerile elementelor acordului prealabil este fundamental. Modul de prezentare este constituit în baza unei strategii care implică utilizarea unor anumite tehnici. Prin urmare, se vor trece în revistă

⁶⁷ Chaïm Perelman, *L'empire rhétorique: rhétorique et argumentation*, Librairie Philosophique J. VRIN, Paris, 2002, p. 56, [E-book](#).

⁶⁸ Chaïm Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *Op. cit.*, p. 178.

⁶⁹ Ibidem, p. 147.

⁷⁰ Ibidem, p. 147.

tehniciile discursive care asigură eficacitatea argumentării și determină forma discursului, în scopul asigurării rezultatului.

2.5.1 Tehnici discursive

Efectele limbajului, resursele lingvistice și cele retorice sunt esențiale în construcția discursului argumentativ, așa cum prezentarea datelor nu este independentă de chestiunea limbajului. Utilizarea anumitor cuvinte în cadrul prezentării propriilor raționamente nu poate fi neutră, însăși alegerea termenilor comportă prin sine o valoare argumentativă. De asemenea, nu doar comunicarea verbală este cea care produce efecte, ci și cea paraverbală și nonverbală, „anumite feluri de a ne exprima pot produce un efect estetic, legat de armonie, de ritm, de alte calități pur formale, și că ele pot avea o influență argumentativă prin admirația, bucuria, destinderea, excitarea, captările și pierderile de interes pe care le provoacă, fără ca aceste elemente diverse să poată fi analizate ca funcție directă a argumentării”⁷¹.

Există diferite tehnici discursive pentru a obține efectele dorite, de exemplu pentru insistarea asupra unui aspect se pot utiliza repetiția sau acumularea de detalii. Toate figurile de amplificare permit crearea acestui efect, precum ipotipoza care plasează viitorul înaintea prezentului sau metabola care constă în repetarea aceleiași idei cu cuvinte diferite. Prin urmare, figurile de stil nu au doar un rol decorativ al discursului argumentativ, dar și un rol argumentativ. Ele joacă un rol important în teoria și practica argumentării, în particular în producerea efectelor în cadrul prezentării.

Este important ca utilizarea acestor figuri de stil în cadrul argumentării să aibă un aspect natural, să nu pară ornamental. Ele trebuie introduse în context pentru a exprima realitatea astfel încât auditoriul să nu-l perceapă ca un truc, ca un „artificiu” care, prin urmare, nu va produce nici un efect persuasiv, deoarece va fi perceput ca fiind un mijloc de influențare.

Un alt criteriu în argumentare este reducerea utilizării unor concepte fixe, deoarece ele „facilitează refutarea lor și permite ca ele să fie considerate perimate, inadapabile și, prin aceasta, depășite”⁷². Trebuie să ne ghidăm de o gândire flexibilă, prin crearea unor argumente adapabile. Așadar, trebuie aplicată tehnica care ne ghidează când se folosesc noțiuni exacte și

⁷¹ Ibidem,, p. 178.

⁷² Ibidem, p. 174.

cînd se poate juca cu plasticitatea noțiunilor. Această tehnică de extensiune a noțiunilor constă în a „lărgi sau a restrînge cîmpul unei noțiuni”⁷³, în dependență de scopul urmărit.

Tehnicile discursive sunt elaborate în funcție de rezultatul dorit, utilizîndu-se o strategie globală care asigură funcționarea mecanismelor de argumentare. La baza tehnicilor discursive stă utilizarea limbajului, iar un rol important li se acordă conectorilor argumentativi. De exemplu, atunci cînd se menționează o premisă a unei acțiuni, utilizîndu-se conectorul „datorită” va avea cu totul alt sens față de exemplul în care se va utiliza conectorul „din cauză”. Astfel poate fi ușor de manipulat direcția pe care și-o propune argumentarea.

Oratorul poate implementa în tehnicile discursive utilizate oricare dintre cele patru modalități lingvistice: asertivă, interogativă, injoectivă sau optativă, contribuind astfel la exprimarea propriei atitudini. Mijloacele prin care acestea se aplică în procesul de argumentare sunt multiple. În funcție de modurile verbale utilizate, de intonație, de modalizatorii încadrați și de alte resurse lingvistice folosite în discursul argumentativ, se poate interpreta sensul pe care vrem să i-l atribuim argumentării. Așadar, un alt aspect important din cadrul argumentării îl determină interpretarea. Ea este dedusă din modalitatea de prezentare a elementelor care au fost alese pentru stabilirea acordului între orator și auditoriu.

2.5.2 Interpretarea

Dacă în cadrul demonstrației, axiomele au o interpretare exactă, în cadrul argumentării premisele pot fi interpretate diferit. Această diversitate de interpretări este dată de experiențele de viață pe care le-a avut un individ, or nici o persoană nu va trăi exact aceleași stări, în aceleași circumstanțe.

Alegerea elementelor care stabilesc obiectul de acord comun și prezentarea lor prin utilizarea anumitor tehnici nu este suficientă. Aici trebuie să intervină și o interpretare adecvată. „Utilizarea datelor în vederea argumentării nu se poate face fără o elaborare conceptuală care le dă un sens și le face relevante pentru coerența discursului. Acestea sunt aspectele acestei elaborări – ale acestei puneri în formă - care furnizează una din prismele prin care putem discerne cel mai bine ce distinge o argumentare de o demonstrație”⁷⁴.

⁷³ Ibidem, p. 174.

⁷⁴ Ibidem, p. 152.

Spre deosebire de logica formală, unde elementele nu sunt ambigue ca sens, nici discutabile, conținând doar procedura de inferență, în argumentare lucrurile stau total diferit. Alegerea și prezentarea datelor trebuie să fie însoțită și de interpretare lor. Pentru a nu fi interpretate în mod diferit, împiedicând orice discordanță de sens, oratorul trebuie să le atribuie elementelor o semnificație particulară, cea din perspectiva căreia se va argumenta. „Claritatea unui text este condiționată de posibilitățile de interpretare pe care le prezintă”⁷⁵. Nu vom putea obține niciodată o interpretare absolut similară la mai mulți oameni, dar prin limitarea cadrului de sensuri se poate ajunge la rezultatul dorit.

Pentru a rezolva problema incompatibilității totale între interpretări, trebuie găsite acele premise cu care se identifică și oratorul, și auditoriului. Identificarea oratorului cu auditoriul său asigură eficiența argumentării, ea funcționează asemenea unui „mecanism de apărare”⁷⁶ împotriva controversei și de aprobare a argumentelor aduse. Așadar, acceptarea valabilității unei teze și afirmarea ei este de natură analitică, rezultând din identificarea logicii cu limbajul, deci printr-o interpretare adecvată. Spre deosebire de cadrul demonstrației matematice care operează cu sensuri concrete, logica naturală are un limbaj complex din punct de vedere al varietății de sensuri posibile. După cum spunea Jacques Lacan „credinciosul își poartă cuvântul” („le croyant porte sa parole”), prin urmare putem spune că fiecare om percepe lucrurile și le interpretează prin prisma limbii materne. Această problematică a interpretării corecte este asigurată de către alegerea adecvată a elementelor acordului prealabil, conform doxei, apoi prezentarea lor din perspectiva căreia se va susține o teză.

Pentru a limita numărul de interpretări diverse, argumentarea ar trebui să aibă o construcție hipotactică. Utilizând „hipotaxa”, creatoare de cadre, sensurile argumentelor vor fi încadrate într-un spațiu restrâns.

Jocurile cu calificările, categoriile gramaticale, modalitățile lingvistice și cu conectorii logici oferă o serie de posibilități de interpretare. Construcția frazelor, de asemenea, comportă o varietate de sensuri. Aceeași idee poate fi exprimată folosind o propoziție afirmativă și una negativă. De exemplu „afară este înnourat” sau „afară nu este soare”, nu are aceeași valoare argumentativă. În funcție de context, a spune că ceva nu există înseamnă a crea ideea că acel ceva poate să existe. De exemplu, în timpul campaniei electorale la postul de guvernator din California, Nixon repeta că adversarul său nu era comunist, raspândind astfel zvonul că el era.

⁷⁵ Ibidem, p. 158.

⁷⁶ Jean Florence, *L'identification dans la théorie freudienne*, Publications des Facultés universitaire Saint-Louis Bruxelles, 1978, p. 97.

Toate aceste elemente de susținere argumentativă fac parte din pasajul secvenței argumentative. Or, în urma analizării secvenței argumentative, care pornește de la anumite premise către concluzie, am constatat că anume pasajul este cel care asigură această trecere. În analiza unui discurs, tocmai această parte este cea care interesează, așa cum ea se caracterizează prin prezența unor mișcări argumentative. Mai exact, în cadrul construirii unui discurs argumentativ se pot folosi mai multe tipuri de argumente, toate unite de o strategie globală. Aceste elemente au făcut obiectul unei clasificări și tipologii ale argumentelor, în baza cărora se poate descifra intenția celui care ține un discurs argumentativ.

Prin urmare, vom trece în revistă tipologia argumentelor raționale (*logos*), ceea ce ne va ajuta, în cadrul studiului de caz, la identificarea lor într-un discurs. Recunoașterea structurilor argumentative va contribui la sesizarea logicii și a coerenței mesajului. Astfel, se va putea remarca scopul urmărit de către locutor, precum și interpretarea structurilor argumentative din diferite perspective. Vom putea observa conexiunile între ceea ce a spus și în ce direcție a vrut să influențeze cel care susține argumentarea.

2.6 Argumentele raționale. Tipologie

Argumentele raționale se bazează pe o succesiune logică de idei și se adresează abilităților de raționament al auditoriului. Ele sunt „centrate pe mesaj”⁷⁷, pe forma raționamentului, astfel încât dovada inferenței asigură fiabilitatea poziției argumentului. Apelul la structura argumentelor reprezintă un criteriu al validității concluziei.

Pentru a descrie cu precizie practicile de argumentare și pentru a le putea aplica, trebuie să cunoaștem aceste structuri de argumentare. Identificarea tipurilor de argumente utilizate într-un discurs argumentativ ne va permite să descriem o argumentare, detașându-ne de singularitatea a ceea ce s-a spus deja.

Pe de o parte se vor înțelege principalele tipuri de argumente, pentru a putea analiza cum se construiește o argumentare, pe ce se bazează mecanismele care vor să schimbe convingerile celuilalt. Pe de altă parte, cunoscând un anumit număr de argumente, acestea se vor putea identifica și analiza în cadrul unui discurs.

⁷⁷ Magedah Shabo, *Rhetoric, Logic, and Argumentation: A Guide for Student Writers*, Prestwick House, USA, 2010, p. 8.

2.6.1 Mecanisme de construire a argumentelor

Argumentele se pot construi în funcție de două mecanisme diferite, fie de legătură, fie de disociere. Atunci când acceptarea concluziei este obținută printr-un transfer al adeziunii acordat premiselor, argumentarea este construită pe un mecanism de legătură. În cazul disocierii, argumentarea are drept scop depășirea unei dificultăți creată de o noțiune admisă de la început, care tinde să „separe, să desolidarizeze elemente considerate ca formînd un tot sau cel puțin un ansamblu solidar în interiorul unui aceluiași sistem de gîndire: disocierea va avea ca efect modificarea unui astfel de sistem, schimbînd unele dintre noțiunile care constituie pentru el piese de rezistență”⁷⁸.

2.6.2 Tipuri de argumente de legătură

După Perelman, argumentele construite pe un procedeu de legătură pot fi împărțite în trei categorii: argumentele cvasi-logice, argumentele întemeiate pe structura realului și argumentele care întemeiază structura realului. Robrieux unește ultimele două categorii într-una singură, numite argumente empirice.

Argumentele cvasi-logice sunt asemănătoare cu demonstrațiile din cadrul logicii formale, însă ele nu sunt constrîngătoare. Structura operației de inferență este similară, dar premisele depind de o adeziune prealabilă informală.

Argumentele întemeiate pe structura realului se bazează pe o legătură care există între elementele realității, cum ar fi relațiile cauzale, în baza lor se stabilește acordul. În timp ce argumentele care întemeiază structura realului sunt cele care, pornind de la un caz particular cunoscut, stabilesc reguli generale, cum ar fi exemplul sau analogia.

⁷⁸ Chaïm Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *Op. cit.*, p. 235.

2.6.2.1 Argumentele cvasi-logice

Argumentele cvasi-logice se construiesc avînd la baza o schemă. În baza elementelor constitutive ale schemei date, se va atribui și conținutul ideilor. Prin urmare, acest tip de creare a raționamentelor este redus la nivelul formal.

Printre tehnicile caracteristice argumentării cvasi-logice este cea caracteristică identității și definiției oferite în cadrul activității discursive. Ea se caracterizează prin „identificarea diverselor elemente care constituie obiectul discursului”⁷⁹. Acestea pot fi anumite concepte explicate prin definiție, evenimente sau ființe, care pot fi comparate din punctul de vedere al asemănării sau deosebirii lor. Prin urmare, se disting două tipuri de identificări: cea completă caracteristică definiției și cea parțială.

Definiția, întemeiată pe principiul identității ($a = a$), este reprezentarea unei relații de echivalență pentru a da sens unei noțiuni, unui concept. Adesea este folosit ca premisă de argumentare pentru a construi un sens comun cu publicul, dar poate avea și o valoare argumentativă. Se disting mai multe modalități de definire, precum definirea prin înșiruirea proprietăților caracteristice noțiunii sau definirea prin enumerarea elementelor constitutive ale conceptului. În funcție de scopul urmărit, se va alege tipul de definiție cel mai relevant. În discursul argumentativ, definițiile fac posibilă stabilirea unor strategii de sens comun. Există și alte tipuri de definiții, precum definirea descriptivă sau cea explicativă. Aceste forme de definiții au o valoare mai mult pedagogică decît argumentativă. Așadar, se poate da o valoare unei definiții, prin alegerea elementelor care vor defini conceptul și în funcție de concluzia pe care dorește să o facă admisă.

Sensul definiției poate fi orientat, astfel alegerea unor termeni imprecisi sau contestabili, va oferi o serie de conotații. Definiția se poate modela în funcție de scopurile urmărite. De exemplu, în discursul cu o orientare politică de stînga există tendința de a defini lucrurile ca „burgheze” sau „fasciste”. Atunci cînd mergem mai departe în manipularea definiției, intrăm în definiția de tip slogan, utilizată deseori în publicitate. Prin urmare, conceptul dobîndește o forță mai mare în anumite contexte, mai exact la o audiență foarte largă sau la un auditoriu mai puțin competent, dar poate fi de asemenea mai ușor contestată, din motivul caracterului său denaturat.

Comparația, întemeiată pe principiul egalității ($a = b$) sau inegalității (*distinguos*: $a \neq b$), este o modalitate convenabilă de a defini ceva prin asemănarea sau deosebirea de alte obiecte. Este de fapt o aproximare deoarece, mai degrabă decît să luăm în considerare obiectul însuși, alegem un

⁷⁹ Ibidem, p. 258.

obiect comparabil, mai cunoscut. Acest tip de argument, ca definiția, este foarte util din punct de vedere pedagogic, dar poate avea și o valoare argumentativă. Argumentul prin comparație are o formă riguroasă, este o ecuație simplă cu un aspect exact. Dar este și mai manipulator, pentru că, sub această aparență de rigoare, se omit diferențele de contexte. Jean-Jacques Robrieux dă exemplul „istoria se repetă” în cartea sa *Rhétorique et argumentation*: este o comparație, de la prezent la trecut, destinată să scoată în evidență pe cel dintâi, dar ignoră diferențele de context.

Alte comparații încearcă să surprindă imaginația, ele se limitează la dovezile patetice. De exemplu, se poate prezenta amploarea genocidului evreiesc al celui de-al doilea război mondial prin compararea numărului de decese cu numărul actual de locuitori ai unei capitale europene.

Acest tip de argument poate fi orientat în funcție de scopurile argumentării. Pentru clarificare, voi menționa exemplul dat de Jean-Jacques Robrieux. În funcție de intenția noastră de a intensifica sau, dimpotrivă, de a minimaliza gravitatea abaterii de la lege a unui minor de 16 ani, îl vom prezenta ca $16 = 14 + 2$ sau $16 = 18 - 2$. Așadar, cei care vor să intensifice gravitatea acestui caz, vor spune că minorul avea acum doi ani 14 ani și este deja supus răspunderii, în timp ce cei care vor minimaliza gravitatea acestui caz, vor susține că mai are doi ani pînă la majorat, deci nu e foarte grav.

Distincția, întemeiată pe principiul inegalității ($a \neq b$), este o comparație negativă, iar argumentul constă în respingerea combinării, arată inadecvarea unor fapte. Adesea, distincția este exprimată prin figuri de stil care permit deosebirea și corectarea unor idei anterior propuse. Utilizarea sa abuzivă duce la suspiciunea auditoriului față de argumentele propuse, acesta cerînd să li se ofere explicații mai concrete.

Incompatibilitatea: printre argumentele cvasi-logice se numără și cele bazate pe incompatibilitate, care arată că două afirmații nu pot coexista în același sistem. Una dintre formele sale este retorsiunea, care permite respingerea contra-discursului. Ea reprezintă o strategie interactivă care constă în a întoarce adversarului propriul său argument, arătînd că aceasta duce de fapt la o concluzie contrară.

O altă formă este autofagia (care se mănîncă pe sine, împrumutat din limbajul medical, consumarea propriilor țesuturi de către un organism, fiind lipsit de hrană). Această figură reprezintă o incompatibilitate între o enunțare și condițiile sale de enunțare, de exemplu, paradoxul mincinosului (Eu mint/Eu sunt mincinos). Acesta nu este un argument pus la dispoziția locutorului, ci este un argument care se identifică în discursul celuilalt.

Argumentul reciprocității reprezintă de asemenea un tip din categoria argumentelor cvasi-logice: acest argument are ca principiu simetria. Un exemplu pentru acest tip de argument este unul dintre gândurile filosofului stoic Marc Aureliu „Aveți grijă să nu aveți niciodată față de misantropi sentimentele pe care le au misantropii față de oameni” sau „Ochi pentru ochi, dinte pentru dinte”. În drept, acest argument devine legea Talionului, care constă în justa reciprocitate, o lege a corespondenței, care spune „pune-te în locul meu”. Pe acest principiu sunt centrate și legile psihologice, precum „*karma*” sau „*boomerang*”, care de asemenea pot fi utilizate ca un mijloc de influențare în argumentare.

Argumentul întregului și al părții sale face posibilă tratarea globalității unei idei într-un mod sistematic, prin revenirea și prezentarea fiecărei componente a ideii. Ceea ce este adevărat pentru componentele unei idei va fi transferat la întreg. De exemplu, ceea ce va fi valabil pentru cetățenii unui oraș întreg, va fi valabil și pentru fiecare cetățean în parte. Uneori, acest argument se realizează prin divizarea unei idei globale în mai multe părți și se conchide asupra fiecăreia în parte. Apoi suma concluziilor fiecărei părți se va transfera concluziei per ansamblu. De exemplu, pentru a demonstra absența libertății într-un stat, se va arăta că nu există libertatea de exprimare, libertatea alegerii, gândirii, conștiinței, credințelor.

Argumentul *a pari/ a contrario*. Argumentul *a pari* se întemeiază pe ideea că aceleași cazuri cu o natură identică, să fie tratate într-același fel. De exemplu, „Dacă jurnalistului X i s-a oferit informații, jurnalistului Y tot trebuie să i se ofere”. Acest tip de argument neagă parțialitatea și se realizează prin deducerea unei reguli realizată prin analogie. Ceea ce i s-a aplicat lui X, trebuie să i se aplice și lui Y, având în considerare natura identică a cauzei lor. Ea poate fi contrazisă prin marcarea diferenței între cazuri, atunci când criteriul similitudinii este contrazis de alte aspecte care diferențiază cazurile. Argumentul *a contrario* este opusul argumentului *a pari*. Acesta susține că două fenomene diferite comportă două trăsături distincte. Prin urmare ele sunt opuse unul celuilalt, și dacă A a primit acceptul, B primește refuzul, nu există o a treia soluție.

Regula precedentului constă în același mecanism cu al argumentului *a pari*, cu excepția faptului că una dintre situații este în trecut. Ne asumăm două situații identice, una din istorie și una din prezent și le tratăm în același fel. În drept, regula jurisprudenței este aplicarea regulii precedentului: un caz va putea fi folosit pentru a lua deciziile ulterioare în cazuri considerate similare.

2.6.2.2 Argumentele întemeiate pe structura realului

Aceste argumente se întemeiază pe o legătură care există între elementele realității. Prin această legătură se deduce acordul. Ele au scopul de a stabili o „solidaritate între judecăți admise și altele pe care încercăm să le promovăm”⁸⁰.

Argumentul de cauzalitate și de legătură causală

Alegerea anumitor cauze dintr-o serie de posibilități existente implică aplicarea unei strategii argumentative. Un singur fapt poate avea mai multe explicații, fiind influențat de o serie de premise, de aceea trebuie alese acelea care vor contribui cel mai bine la susținerea ideii noastre. Cauzele sunt împărțite în două categorii: cauzele imediate și cauzele profunde. Cele imediate au interesul de a le masca pe cele profunde. De exemplu, scopul unui partid politic aflat la putere este de a enumera cauzele imediate ale unei crize financiare, mascând problema adevărată a problemei, precum cea cauzată de incompetența guvernării de-a lungul anilor. Sau pot fi enumerate cauzele imediate ale primului război mondial, precum atentatul de la Sarajevo, mascând cauzele profunde ale acestui fenomen, precum numeroase crize, războaie și rivalități geopolitice. Nu trebuie confundată cauzalitatea cu succesiunea. Cauza este anterioară efectului, dar nu tot ceea ce precede un fenomen poate fi considerat drept cauză. Utilizarea lor poate fi fie o greșeală de raționament, fie o dorință de manipulare aplicată deseori de către politicieni. Prin urmare, argumentarea prin relația de cauzalitate este una complexă și dificilă, presupunând alegerea celor mai elocvente premise pentru manipularea rezultatului propus.

De asemenea, acest tip de raționament poate reprezenta un procedeu psihologic, uneori inconștient, prin care o persoană își poate explica o anumită greșeală sau un anumit eșec, venind în apărarea sa cu cauzele care au provocat această întâmplare. Rationalizarea acestor fapte are loc *a posteriori*, este o modalitate de a reconstrui realitatea. În argumentare se pot folosi aceste raționalizări pentru a aranja realul în sensul argumentării dorite. Acestea pot fi folosite pentru a justifica o opinie deja admisă.

În același sens se regăsește și pretextul, funcționând în același mod, cu excepția faptului că este o deviere mai clară de la realitate și este perfect conștientă. El constă în invocarea unui motiv fals pentru a justifica o atitudine sau o acțiune.

Cu mult mai manipulativă este inversiunea dintre cauză și consecință. Într-un conflict, fiecare parte poate respinge responsabilitatea (cauza). Robrieux dă exemplul colonizării unei țări:

⁸⁰ Chaïm Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *Op. cit.*, p. 320.

invadatorul (colonizatorul) poate invoca drept motiv pacificarea țării în criză, în timp ce poporul ocupat se poate considera în criză, tocmai din cauza amenințării sau ocupării de către acest inamic.

Argumentarea pragmatică (*ad consequentiam*)

Argumentarea pragmatică (*ad consequentiam*) este un tip de raționament care stabilește care sunt cauzele unei acțiuni, în urma unei analize a consecințelor. În cazul argumentării prin menționarea cauzei sau consecinței, este pusă în discuție existența unui fapt și constituie obiectul de sprijin, fie prin afirmarea cauzei, fie prin cea a efectului. Prin intermediul acestui argument se transferă o evaluare a cauzei de la consecință: dacă cauza este bună, consecința va fi bună și invers.

Și argumentarea de cauzalitate, și argumentarea pragmatică operează cu conectorul logic "pentru că". Această expresie este polisemantică, de aceea în analiza unui discurs trebuie atent identificată, pentru a percepe direcția argumentării.

Argumentarea *a fortiori*

Argumentarea *a fortiori* este un procedeu care relevă, ceea ce numește Oswald Ducrot, „scările argumentative” (*les échelles argumentatives*). Acest argument funcționează în felul următor, dacă este admisă sau respinsă o propoziție A, atunci se va admite sau respinge cu mai multă forță o propoziție B. Ea poate fi redată sub formula următoare: $x > 3 \Rightarrow x > 2$. Aceasta presupune subordonarea a două propoziții pe o scală a acceptabilității. Acceptarea lui A presupune acceptarea lui B nu datorită unei relații logice, ci a unui tip de gradație, de ierarhie stabilită între două propoziții.

Există două variante ale argumentului *a fortiori*. Pe de o parte, *a maiori ad minus* (*a fortiori* prin opoziție la *a minori*): se construiește o dubla ierarhie de la cea mai mică la cea mai mare. Mecanismul poate fi parafrazat ca „cine poate mai mult, poate mai puțin”. Pe de altă parte, cu o funcționare în direcția opusă, *a maiori ad majus*, numit și *a minori*: dubla ierarhie este de la cea mai mare la cea mai mică și poate fi parafrazată de „cine nu poate puținul, nu poate nici multul”.

Argumentele *a fortiori* sunt adesea marcate lingvistic de termeni care indică gradația ierarhiilor, precum „chiar mai mult” sau „mai ales că”.

Argumentul direcției

Un alt tip de argument este cel al direcției, grupat în argumentele întemeiate pe o legătură de succesiune. El ghidează traiectoria raționamentelor fie către viitor, argumentarea fiind centrată

pe perspectivă, fie către trecut, antrenând retrospectiva. Acesta din urma este un argument conservator, deoarece respinge schimbarea, dar poate fi utilizat pentru a demonstra că o anumită situație este nerezonabilă.

Argumentul *ad baculum*

Argumentul *ad baculum* se întemeiază pe amenințare. Este un argument pragmatic, un argument de efect, dar care are în vedere consecințele negative sau nedorite pentru adversar, avînd scopul de a constrînge acțiunea.

Argumentele întemeiate pe relațiile dintre oameni (autoritate, *ad hominem*, *ad personam*)

Există trei argumente care se întemeiază în baza unei relații cu o persoană. În toate cazurile, este vorba despre acceptarea sau nu a unei teze prin referirea la o persoană.

Argumentul de autoritate se întemeiază pe o schemă argumentativă care stabilește o legătură între caracteristicile unei persoane, precum prestigiul sau competența ei, și creditul care trebuie atribuit argumentelor sale. Christian Plantin explică că argumentul de autoritate reprezintă „utilizarea unui argument de către un orator, folosit anterior de către o persoană autoritară, pe care se bazează sau sub autoritatea căruia se refugiază”⁸¹. Acest argument are o structură de tipul „X a spus ca P, deci P”. Întrebarea este cine are autoritate. Se pot distinge două cazuri, argumentul de autoritate direct, în cazul în care cel care susține argumentarea este autoritar, și indirect, atunci cînd interlocutorul oferă ca exemplu dovezile unei persoane cu autoritate.

Argumentul *ad hominem* constă în a confunda un adversar prin utilizarea propriilor sale cuvinte sau acțiuni în contra-argumentare. Acest tip de argument „are drept nucleu un set de propoziții inconsistente una în raport cu alta (una enunță o teză, iar cealaltă enunță o circumstanță a preopinentului)”⁸². Argumentul *ad personam* constă în a respinge tezele adversarului prin atacarea persoanei. Ideea este de a disqualifica adversarul care își înaintează argumentele.

2.6.2.3 Argumentele care întemeiază structura realului

Acestea sunt argumentele care, pornind de la un caz particular cunoscut, permite stabilirea unei reguli generale, precum exemplul sau analogia.

⁸¹ Christian Plantin, *L'Argumentation*, Ed. La Seuil, Paris, 1996, p. 88 *apud* Thierry Herman, Steve Oswald, *Rhetorique et cognition - Rhetoric and Cognition: Perspectives theoriques et stratégies persuasive*, Peter Lang S.A., Editions scientifiques internationales, Berne, 2016, p. 170.

⁸² Dan Stoica, *Comunicare Publică. Relații publice*, Ed. Universității „Alexandru Ioan Cuza” Iași, 2004, p. 209.

Exemplul, ilustrarea și modelul sunt trei inferențe inductive diferite, chiar dacă în limbajul curent se folosesc fără a face o diferență. Exemplul este un caz particular concret care vine să susțină sau să întemeieze o teză. Caracterul concret al exemplului oferă posibilitatea de a contrazice adversarul într-un mod eficient. Ilustrarea este un procedeu mai slab, ea nu justifică o teză și nici nu o întemeiază, ci doar o fortifică când este considerată ca admisă, îi conferă un impact persuasiv, o forță patetică. Modelul este o formă de exemplu uman, care funcționează în raport cu argumentul autorității. El constă în oferirea unei personalități ca exemplu, pentru a suscita imitarea. Uneori, modelul nu este o persoană anume, ci un tip de om, precum imaginea tatălui sau o încarnare simbolică. În mod contrar, se pot aduce și antimodele.

Analogia constă în compararea unui raport cu un alt raport, axat pe o relație de proporționalitate. Aceste comparații între raporturi sunt întemeiate pe experiență, și nu pe lucruri. Raționamentul prin analogie se face prin transpunerea unei idei în alt domeniu mai cunoscut. Voi cita un exemplu de analogie oferit de Bussy-Rabutin „Absența este pentru dragoste ceea ce este vântul pentru foc, El îl stinge pe cel slab și-l întetește pe cel puternic”⁸³.

2.6.2.4 Alte tipuri de argumente

Există și alte argumente care pot fi identificate, dar nu sunt strict argumentele unei dovezi logice, ci mai degrabă elemente ale unei strategii globale care vizează să influențeze publicul. Se face apel la valori din cadrul dimensiunii afective, care au ca scop provocarea celui alt, cum ar fi ironia, paradoxul sau tăcerea.

Un alt tip de argument este evocarea normalității și invocarea bunului simț. René Descartes a ironizat ideea de bun simț, afirmând că este lucrul cel mai repartizat în lume, căci fiecare crede despre sine că este foarte bine dotat. El remarcă, de asemenea, că puterea de a judeca este egală la toți, și apoi „câte capete, atâtea sensuri (*quot capita, tot sensus*)”⁸⁴. Bunul simț și normalitatea sunt de fapt modalități de a nu gândi, cel puțin să nu gândim pentru sine. Este „adăpostul” celor care nu mai au argumente și care cred că, prin apelarea la o experiență presupusă a fi împărtășită și evidentă, o să-l pună pe adversar în fața evidenței de necontrazis. „Bunul simț” este adesea un argument conservator care justifică într-un mod banal și lipsit de originalitate orice adevăr. Se

⁸³ Christian Moussard, *Le Mot D'esprit, Analogie*, Aux éd. de Moi-même, Impr. de la Faculté de médecine et de pharmacie, Université de Franche-Comté, Besançon, 1996, p. 26.

⁸⁴ Henri Gouhier, *La pensée métaphysique de Descartes*, Librairie Philosophique J.VRIN, Paris, 1999, p. 16.

pot remarca unele formule precum „este evident că...”, deci nu pun mintea în activitatea de creare a raționamentelor.

Normalitatea se bazează pe un standard care ar trebui să fie evident, dar care nu și-a asumat niciodată să definească acest standard. Se recurge astfel la vagi și neexprimate tipuri de reguli care fac posibilă evitarea oricărei dezbateri. Acest procedeu spune că dacă există un consens cu audiența, chiar dacă nu e cazul, termenul „normal” trece neobservat relativ și, cel mai adesea, nu stârnește prea multă neîncredere în audiență.

În concluzie, este doar o probă, destul de utilă, deoarece se folosesc argumente frecvente, dar nu neapărat complete.

CAPITOLUL III

RETORICA

3.1 Introducere

Retorica s-a întemeiat ca disciplină în Grecia Antică. La început ea a fost predată ca o știință practică care ajută la apărarea oricărei cauze din domeniul judiciar, iar mai târziu s-a dezvoltat ca o reflecție asupra înțelegerii artei oratorice. Bazele tehnicii retorice au fost puse prin fondarea *technè rhétorikè*, o lucrare care include prezentarea diferitor tehnici retorice.

La originea retoricii stă domeniul judiciar. În Sicilia greacă, în jurul anului 465 î.Hr., după expulzarea tiranilor, au apărut nenumărate conflicte judiciare. Tiranii au depozat cetățenii de proprietățile lor, iar aceștia au încercat să-i reclame. Însă, pe atunci încă nu existau avocați, de aceea cetățenii trebuiau să pledeze folosind anumite mijloacele de persuadare, cu scopul de a-și apăra cauza. Prin urmare, Corax, retor specializat în apărarea dreptății, unul din fondatorii retoricii Greciei antice, a publicat un manual *Technè Rhétorikè* pentru a-i ajuta. Este o colecție de precepte practice, cu exemple pentru utilizarea lor în clarificarea litigiilor. Aceste tehnici erau utilizate pentru a se apăra în fața justiției.

Astfel, pornind de la originile retoricii, retorica este inițial un instrument utilizat în discursul juridic și nu în literatură sau filosofie. Este o disciplină practică, menită să răspundă unei nevoi în domeniul judiciar. Mai târziu, specialiștii în retorică și-au propus să convingă pe oricine de orice prin tehnica lor. Astfel, de-a lungul istoriei sale, retorica a fost afișată elogiată, fiind aplicată ca strategie în diferite domenii, cât și contestată, fiind considerată un mijloc de manipulare.

3.2 Retorica și teoria argumentării

Olivier Reboul definea retorica drept „arta de a persuadea prin discurs”⁸⁵. După cum remarcă autorul, retorica a existat înaintea retoricii. Întotdeauna oamenii au folosit fără îndoială limbajul pentru a convinge sau a persuadea. Astfel, în relația dintre neoretorică și limbaj, apare o distincție între argumentarea retorică, cea dezvoltată de Perelman în baza retoricii lui Aristotel, și argumentarea lingvistică, dezvoltată de către Anscombe și Ducrot. Oswald Ducrot susține că argumentarea este un fapt de limbaj și nu de discurs, care intervine în construcția sensului

⁸⁵ Olivier Reboul, *Introduction à la rhétorique*, Presses Universitaires de France, Collection « Premier Cycle », Paris, 1991, p. 4 apud Gérard Noumssi, Alphonse Tonye, Gervais Mendo, [S... comme stylistiques: Propositions pour l'ethnostylistique](#), Ed. L'Harmattan, Paris, 2009, p. 41.

enunțării „A semnifica, pentru o enunțare, înseamnă a orienta”⁸⁶. Și cea retorică, și cea lingvistică au ca punct de plecare vechea retorică, intercalându-se în argumentarea discursivă. Prin urmare, ambele părți ale argumentării sunt construite în baza celor trei piloni ai vechii retorici: *logos*, *ethos* și *pathos*.

3.2.1 Vechea retorică

Retorica antică, care s-a ocupat de discursul în fața unei mulțimi, a realizat o distincție între diferite tipuri de dovezi. Fără a lua în considerare tipurile de auditoriu, universal sau particular, aceasta distinge trei tipuri de dovezi: *ethos*, *pathos* și *logos*. Dovezile logice (*logos*) corespund convingerii și argumentării care se adresează unui auditoriu universal, în cadrul dimensiunii raționalului. Dovezile etice și patetice sunt centrate pe locutor, respectiv interlocutor și sunt de ordin afectiv.

O distincție a acestor tipuri de logici este realizată de către Michel Meyer în *Principia Rethorica*, din perspectiva valorilor și a pasiunilor, autorul realizând o analogie a triadei *ethos-pathos-logos* cu „sine, alteritate, lume”⁸⁷.

3.2.1.1 Logos

Logos-ul este centrat pe mesaj și face parte din argumentarea efectuată prin probe logice, aspect caracteristic dialecticii din retorică. *Logosul* este „locul în care se negociază și se traduce diferența întrebare răspuns”⁸⁸. Aici avem de a face cu opoziția unor argumente contra altora, cu controversa, deoarece se pot confrunta ideile dovedite empiric cu ideile raționale. Acest tip de logică oferă „o mulțime de răspunsuri care țin de natura lucrurilor și a lumii, de funcționarea și de cauzalitățile acesteia”⁸⁹.

Acest tip de argumentare se realizează prin construirea unor raționamente și la baza lor stau dovezile confirmate în mod obiectiv, legi, statistici, realități. Atenția publicului la acest tip de argumentare este proporțională cu nivelul său de educație și inteligență.

⁸⁶ Jean-Claude Anscombe, Oswald Ducrot, *L'argumentation dans la langue*, Ed. Mardaga, Liège, 1983, p.5.

⁸⁷ Michel Meyer, *Principia Rethorica. Teoria Generală a Argumentării*, traducere de Aurelia Stoica, Ed. Universității „Alexandru Ioan Cuza” Iași, 2010, p. 262.

⁸⁸ Ibidem, p. 210.

⁸⁹ Ibidem, p. 268.

3.2.1.2 *Ethos*

Ethosul este centrat pe locutor. Pentru a obține adeziunea auditoriului, locutorul trebuie să creeze o imagine despre sine în conformitate cu așteptările auditoriului căruia i se adresează. Odată ce imaginea corespunde reprezentărilor și preferințelor auditoriului, locutorul va obține credibilitatea din partea celor cărora se adresează. *Ethosul* constă în construirea unei imagini de sine care va reprezenta o autoritate pentru auditoriul-țintă. Argumentele sale vor fi întemeiate pe principiul autorității.

Argumentarea etică este o argumentare tehnică, care se construiește în cadrul discursului. Indiferent de realitatea propriu-zisă și de imaginea efectivă pe care o au oamenii, nu și în cazul personalităților cunoscute, contează imaginea construită în cadrul discursului și datorită ei se obține adeziunea. Pentru a asigura eficiența argumentării, imaginea sinelui creată de locutor trebuie „să inspire comunitatea, sentimentele sale avînd ca motor reciprocitatea, care merge de la admirația pentru celălalt la voința de a face ca el sau de a-l lua drept model”⁹⁰.

Una din exigențele dovezii etice constă în adaptarea oratorului la publicul său, așa cum fiecare public are propriile reprezentări despre persoana în care poate avea încredere și argumentele care pot fi percepute ca fiind valabile. Oratorul trebuie să respecte anumite condiții atunci cînd își construiește imaginea de sine în fața unui auditoriu, acestea sunt criteriile de competență, sinceritate și politețe. Pentru a asigura eficiența unei construcții de imagine de sine care să corespundă așteptărilor auditoriului și care să poată atribui încrederea în imaginea creată, oratorul trebuie să se arate ca fiind competent în domeniul din care face parte teza, fiind capabil să ofere păreri pertinente și relevante. Trebuie să se arate sincer, fără să ascundă ceea ce gîndește sau ceea ce știe, și să se arate ca fiind prietenos, fiind dispus să ajute auditoriul.

Ethosul este reconstruit de către auditoriu în funcție de anumiți indici textuali. Prin urmare, *ethosul* este discursiv, adică se formează în activitatea discursivă. Cu toate acestea, deseori oratorul poate fi o personalitate cunoscută, ceea ce înseamnă că *ethosul* său este creat în afara activității discursive. În consecință, putem distinge *ethosul* discursiv de *ethosul* prealabil, cel discursiv elaborîndu-se în funcție de cel prealabil.

⁹⁰ Michel Meyer, *Op. cit.*, p. 207.

3.2.1.3 *Pathos*

Dovada patetică este centrată pe interlocutor, pe pasiunile, dorințele dar și fricile acestuia, devenind în acest sens o metodă periculoasă, un exemplu în acest sens fiind regimurile totalitare construite pe frica poporului.

Pathosul reprezintă relația oratorului cu alteritatea și are drept scop adeziunea celor cărora li se adresează, în cadrul dimensiunii emoționalului, or „a emoționa un auditoriu constă în a ridica problemele la care acesta este sensibil, care îl ating sau chiar îl pasionează, problematizându-l în valorile sale sau în ființa sa”⁹¹.

Pentru a fi persuasiv, oratorul trebuie să reușească să suscite emoțiile și sentimentele auditoriului, care vor contribui la adeziunea lui la ideea argumentată. Din acest motiv, oratorul ar trebui să posede cunoștințe din psihologie, pentru a reuși să genereze diferite emoții publicului său. Oratorul trebuie să-și cunoască auditoriul din punct de vedere al tipurilor de pasiuni pe care le are, acestea servind la alegerea celui mai eficient mijloc de a le folosi în procesul de argumentare. Aceste elemente subiective pot fi îndreptate către pasiunile calme, durabile, supuse controlului sau, din contra, adresate pasiunilor violente.

Din cele analizate, putem deduce faptul că procesul de argumentare trebuie să implice toate cele trei dimensiuni: *logos*, *ethos* și *pathos*. Astfel, se poate asigura calitatea argumentării. Încă din antichitate, normele de producere a discursului argumentativ aveau în vedere respectarea unei anumite proporționalități în utilizarea acestor tipuri de dovezi. Raportul între aceste dimensiuni este stabilit în funcție de tipul și genul de discurs în care se încadrează argumentarea. Prin urmare, vom trece în revistă genurile retoricii și caracteristicile lor.

3.3 Genurile retoricii

În procesul de creare a unui discurs trebuie delimitată clar tema care va fi abordată și publicul căruia îi va fi destinat discursul. În funcție de aceste criterii Aristotel distinge trei genuri ale retoricii: judiciar, deliberativ și epidictic. Această distincție este realizată în funcție de auditoriu,

⁹¹ Ibidem, p. 250.

deoarece maniera de abordare a unui anumit subiect depinde de caracteristicile interlocutorilor. De asemenea, un alt criteriu important îl reprezintă locul în care se susține discursul: în instanță, în senat sau în fața unor spectatori care participă la un discurs ceremonial, precum elogiul sau panegiricul. Chiar din perspectiva acestor criterii, retoricii i-au fost atribuite aceste trei genuri.

Discursurile nu rămân exact înscrise în criteriile caracteristice unuia dintre aceste trei genuri. Ele pot împrumuta adesea trăsături specifice fiecăruia, chiar dacă contextul sau scopul fiecărui gen este diferit. Prin urmare, vom trece în reviste caracteristicile fundamentale ale genurilor retoricii. Aceasta ne va permite remarcarea apartenenței unui discurs la un anumit gen prin identificarea trăsăturilor și a anumitor tehnici utilizate. Este de precizat, însă, că anumite discursuri nu pot să aibă decât unele caracteristici ale unui gen, nu în totalitate. De exemplu un discurs judiciar poate fi pronunțat în afară unei instanțe, prin urmare nu va avea un auditoriu specializat. Cu toate acestea, discursul va funcționa în mare ca un discurs judiciar.

3.3.1 Genul judiciar

Genul judiciar dezvoltă un tip de argument specific, orientat spre „acuzarea sau apărarea cu scopul de a stabili justetea”⁹² unei cauze. În cadrul discursului se face referire la trecut, prin stabilirea, calificarea și judecarea faptelor trecute. Acest gen este axat pe valorile de just/injust și bine/rău, iar la baza producerii de argumente stau legile, acestea fiind destinate unui auditoriu specializat. În discursul judiciar se folosesc argumente logice, cum ar fi silogismul sau entimema, iar raționamentul este de tip deductiv.

3.3.2 Genul deliberativ

Genul deliberativ răspunde la întrebarea „ce să fac?”, fiind orientat spre viitor. Scopul său este de a răspunde la întrebările privind cetățenii, pentru a ajunge la o decizie utilă pentru societate. Este exprimat în termeni de consiliere/sfătuire sau dimpotrivă, de avertisment. Sunt abordate probleme legate de război și pace, impozite pe buget, legislație și restul temelor specifice claselor politice care se adresează poporului. Acest discurs este axat pe viitor, deoarece „inspiră

⁹² Chaïm Perelman, *L'empire rhétorique: rhétorique et argumentation*, Librairie Philosophique J.VRIN, Paris, 2002, p. 37.

deciziile și proiectele”⁹³. El se adresează unui public mai puțin cultivat și mai mobil decât cel judiciar. Exemplul este argumentul favorit, întrucât el permite presupunerea viitorului din faptele trecute, raționamentul aici fiind de tip inductiv.

3.3.3 Genul epidictic

Genul epidictic este caracteristic discursului prin care se laudă sau se blamează. Discursul este orientat spre prezent, folosindu-se deicticile „aici”, „acum”. Oratorul își manifestă admirația sau dezgustul față de anumite lucruri, fapte, realități în fața unui public, folosind ca argumente fapte din trecut sau/și proiecte de viitor. Discursul este centrat pe valorile legate de virtute sau viciu. În cadrul acestui gen, faptele sunt cunoscute publicului, întrucât este centrat pe valorile comune. Astfel, funcțiile acestui gen constă în „rememorarea valorilor comune și transmiterea lor noilor generații”⁹⁴. Tipul de argumentare prioritar este amplificarea, el constă în aceea ca oratorul să valoreze aceste fapte, demonstrând importanța lor.

Genul deliberativ și cel epidictic au puncte comune: ele pot avea aceleași conținuturi, dar sunt manifestate în mod diferit (deliberativul sfătuiește, epidicticul descrie). În plus, elogierea sau blamarea din cadrul genului epidictic au ca finalitate, o valoare persuasivă, de lungă durată. De exemplu, atunci când se susține un discurs de elogiere patriotic, există un scop politic persuasiv, este vorba de construirea unei coeziuni a națiunii, prin elaborarea discursivă a unui sentiment de apartenență. Un exemplu în acest sens, poate fi discursul lui Obama care abordează discriminarea rasială, susținut în Filadelfia. În cele din urmă, genul epidictic păstrează amintirea marilor fapte din trecut, deci are și o valoare educațională.

Aristotel remarcă faptul că, din moment ce auditoriile sunt diferite, tipul de argumentare de asemenea va fi diferit. Prin urmare, va fi necesar să se adapteze tipul de argument la auditoriu, luând în considerare cultura sa. Astfel, genul judiciar este adresat unui public specializat în drept, în timp ce genul deliberativ se adresează către publicul larg și mai puțin cultivat. Prin urmare referințele trebuie să fie diferite și mai accesibile. Se pot astfel, bazându-ne pe teoria lui Aristotel, clasifica discursurile în funcție de audiență și de scopul lor:

Tabel 3.1 Genurile retoricii

⁹³ Olivier Reboul, *Introduction à la rhétorique*, Presses Universitaires de France, Collection « Premier Cycle », Paris, 1991, p. 57 apud Isabelle Delcambre, *L'Exemplification dans les dissertations: Etude didactique des difficultés des élèves*, Presses Universitaires du Septentrion, Paris, 1997, p.44.

⁹⁴ Didier Moreau, *Education et théorie morale*, Librairie Philosophique J.VRIN, Paris, 2011, p. 227.

| Gen | Auditoriu | Timp | Act | Valori | Tip de argument |
|-------------|----------------------|---------|------------------|---------------------------|------------------------|
| Judiciar | Judecător | Trecut | Acuzare/Apărare | Justiție/ injustiție | Entimema (deductiv) |
| Deliberativ | Ansamblu de persoane | Viitor | Sfat/Avertisment | Bun/nedemn Util/Inutil | Exemplul (inductiv) |
| Epidictic | Spectator | Prezent | Laudă/Blamare | Virtute/Viciu | Amplificarea |

Teoria acestor trei genuri poate părea generalizatoare, existând multe alte tipuri de discurs persuasiv. Cu toate acestea, este necesară recunoașterea tipului de discurs, înainte de a-l analiza în raport cu genul. De asemenea, este de remarcat faptul că într-un anumit gen, pot contribui și caracteristici ale altor genuri, de exemplu un avocat care-și laudă clientul. Prin urmare, situațiile pot fi complexe, create voluntar sau involuntar, și doar o analiză minuțioasă poate clarifica lucrurile, ceea ce vom încerca să facem la studiul de caz. Dar mai întâi, voi trece în revistă fazele de pregătire ale unui discurs, precum și părțile sale. Respectarea acestor etape în elaborarea discursului argumentativ va contribui la obținerea rezultatului propus, acestea făcând parte din sistemul retoricii încă din antichitate.

3.4 Sistemul retoricii

Sistemul retoricii are cinci părți care corespund diferitelor faze prin care ar trebui să treacă un orator în procesul de creare a discursului său. Această sistematizare este realizată de către Quintilian în opera sa *Institutio Oratoria*. În prima parte, *inventio*, oratorul caută toate argumentele și mijloacele de persuasiune în funcție de tema discursului. A doua parte, *dispositio*, constă în punerea în ordine a argumentelor, de unde rezultă organizarea internă a discursului și a planului său. A treia parte, *elocutio*, constă în redactarea discursului, stilului său și a alegerii de figuri care se vor folosi. A patra etapă, *memoria*, reprezintă etapa de memorare a discursului. Ultima etapă, *actio*, reprezintă susținerea propriu-zisă a discursului, utilizând efectele vocii, mimica, gesturile, postura.

Prin urmare, pentru a înțelege mai bine sistemul retoricii, voi trece în revistă caracteristicile fiecărei părți.

3.4.1 *Inventio*

În această fază oratorul trebuie să își definească în primul rând tipul de discurs pe care trebuie să-l realizeze, în funcție de scopul urmărit, de auditoriu și de locul în care își va susține discursul. Apoi, trebuie să găsească argumentele cele mai potrivite acestor criterii.

Oratorul are de ales dintre două tipuri de dovezi: cele retorice, intrinseci, sau extra-retorice, extrinseci. Cele extrinsece (extra-tehnice, în afara tehnicii), reprezintă dovezile existente în afară oricărei invenții. Ele au caracter „solid și obiectiv, fiind exterioare oratorului și regăsindu-se în fapte”⁹⁵. De exemplu, în domeniul judiciar, acestea pot fi textele de legi, mărturiile, contractele. Sau în discursul epidictic, sunt dovezile care demonstrează cunoașterea în prealabil a unei persoane pe care o elogiem.

Dovezile intrinseci (tehnice) sunt cele „construite de vorbitor”⁹⁶ în discursul său, ele „fac apel la talentul și creativitatea sa”⁹⁷. *Inventio* este, prin urmare, momentul pentru a le găsi. De exemplu, o legislație este o dovadă extrinsecă, dar poate deveni o dovadă intrinsecă, în funcție de ceea ce va spune vorbitorul, și cum va fi raportată legea, pentru sau împotriva sa. Retorica joacă cu raportul dintre aceste două tipuri de dovezi, de aceea nici una nu trebuie respinsă.

De asemenea, oratorul trebuie să își întocmească o strategie în ce privește tipurile de argumente globale: pe de o parte *ethos* și *pathos* de ordin afectiv și pe de altă parte *logos* de ordin rațional.

3.4.2 *Dispositio*

Retorica este o tehnică care încurajează și cuprinde creativitatea, astfel ea oferă planuri de discurs. Este de reținut că planul în sine este un *topos*, un plan tipic pe care vorbitorul îl folosește pentru a-și construi discursul. Există mai multe tipuri de planuri, dar cel clasic este constituit din

⁹⁵ Lawrence Olivier, Jean-François Payette, [*Argumenter son mémoire ou sa thèse*](#), Presses de l'Université du Québec, Québec, 2010, p. 90.

⁹⁶ Ibidem, p. 90.

⁹⁷ Ibidem, p. 90.

patru părți pe care le voi expune mai jos. Enumerarea lor ne va ajuta în analiza studiului de caz la identificarea lor în cadrul discursului.

Se poate pune întrebarea despre utilitatea unui astfel de plan. *Dispositio*, pentru a cita remarcile lui Olivier Reboul, are o funcție de economie, ea ne ajută la reperarea tuturor elementelor importante, fără a fi uitat vreunul. Mai mult decât atât, indiferent de argumentele pe care le organizează în plan, ea însăși este un argument. În sensul că progresivitatea sa conduce auditoriul de-a lungul unei căi, care ea însăși este fixă, orientînd spre un anumit rezultat definit în prealabil. În cele din urmă, *dispositio* are o funcție euristică. Planul marchează etapele reflecției vorbitorului. El ajută oratorul să-și pună întrebări prin intermediul cărora poate examina toate aspectele unei probleme, toate argumentele posibile care pot fi utilizate, precum și anticiparea celor ale adversarului.

3.4.2.1 Exordiul

În această parte se realizează introducerea discursului. Provocarea oratorului este de se face auzit de la bun început, după care să capteze bunăvoința publicului, *captatio benevolentiae* din latină. Exordul trebuie să fie „modest, ingenios, scurt și propriu subiectului”⁹⁸. Această parte este foarte favorabilă pentru *topoi* de orice fel, de exemplu, se poate face apel la locurile comune de flatare a publicului, locurile întemeiate pe unicitate și originalitate, prin care se va demonstra caracterul inedit al ideilor prezentate în discurs.

3.4.2.2 Narațiunea

Narațiunea constă în expunerea faptelor cu privire la cauză, prin utilizarea reperajelor spațio-temporale. Această parte este, de origine, a genului judiciar. Pentru a asigura eficacitatea discursului, narațiunea trebuie să aibă trei calități: „concizia, claritatea, verosimilitudinea”⁹⁹. Concizia este obținută prin utilizarea doar a elementelor utile, iar credibilitatea - prin menționarea cauzelor (judiciar), calităților (epidictic) sau exemplelor (deliberativ).

⁹⁸ Bernard Jullien, *Petit traité de rhétorique et de littérature*, Librairie de la Hachette et Gle, Paris, 1853, p. 21.

⁹⁹ Ibidem, p. 245.

În această parte, argumentarea antrenează *logosul*. Prezentarea trebuie să fie obiectivă, chiar dacă se știe că modul de prezentare a faptelor este în sine un argument.

3.4.2.3 Confirmarea sau respingerea

În această parte se vor prezenta dovezile care susțin teza înaintată. Este acea parte a discursului „în care oratorul dovedește faptul pe care l-a afirmat, sau adevărul pe care l-a expus”¹⁰⁰. Acestea sunt deseori însoțite de dovezile contradictorii, cu scopul de a desființa argumentele adversarului. De exemplu, se poate folosi argumentul de concesie, care constă în admiterea unui aspect din teza adversarului, ca mai apoi să o respingă prin anticiparea unor eventuale obiecții (prolepsa). Acest tip de contra-argument poate avea forma de tipul „Cert este că/Desigur,... dar...” sau „Unii cred că... dar...”, utilizându-se conectorul pragmatic „dar”, care pune în opoziție două teze.

În cadrul acestei părți a discursului, se utilizează atât dovada logică, cât și cea patetică și cea etică. O întrebare care apare este legată de ordinea argumentelor: care ar fi cea mai eficace, să începi cu cele mai slabe sau cu cele mai puternice? Ordinea homerică (nestoriană) este cea susținută de Cicero, care pune între argumentele puternice, argumentele mai slabe. Astfel, trebuie să fie asigurate suficiente argumente puternice, încât argumentarea să fie bine întemeiată. Iar în cazul unui singur argument, se va prezenta mai întâi argumentul puternic, după care respingerea contra-argumentelor, iar mai apoi recuperarea argumentului într-o nouă formă.

3.4.2.4 Perorația

În această etapă se formulează concluzia discursului. Perorațiunea are trei părți: recapitularea argumentării, amplificarea argumentelor, sporindu-le evidența, și incitarea auditoriului în sensul dorit sau apelul la milă. Perorația, la fel ca exordiul, este un loc privilegiat pentru dovada patetică. De exemplu, în discursul genului judiciar „amplificarea este caracterizată prin recursul la locurile comune, servind la suscitarea indignării sau mâniei auditoriului. Ea servește la consolidarea acuzației. Apelul la milă constă în suscitarea compasiunii auditoriului. Ea servește la

¹⁰⁰ Ibidem, p. 27.

consolidarea unei apărări. Amplificarea și apelul la milă utilizează elementele patetice și descriptive”¹⁰¹.

3.4.3 *Elocutio*

Această etapă constă în redactarea discursului, „punerea în cuvinte” a ideilor găsite în *Inventio* conform planului realizat în *Dispositio*. *Elocutio* reprezintă „arta de a exprima în cel mai bun mod posibil ceea ce se regăsește în primele două părți (*inventio* și *dispositio*)”¹⁰². Ea se caracterizează ca fiind o parte subiectivă a oratorului și în acest sens ar trebui analizată. Ceea ce vom face în cadrul studiului de caz, cu ajutorul instrumentelor analizei de discurs. Prin urmare, în această parte a discursului se acordă o mare atenție limbajului discursiv și a unităților lingvistice care vor fi utilizate în exprimarea argumentelor.

În producerea textelor retorice din antichitate era necesară utilizarea unei limbi corecte și alegerea cuvintelor dintr-un vocabular obișnuit. Erau evitate arhaismele sau neologismele și se foloseau metafore și figuri de stil, dar cu condiția să fie clare, pentru a produce fraze armonioase cu un ritm flexibil și întotdeauna în slujba sensului.

În ce privește „ornamentul” discursului, acesta se realiza prin utilizarea figurilor, indiferent de natura lor. Inițial, „ornamentul” se referea la echipamentul războinic ofensiv sau defensiv, astfel termenul a fost împrumutat în domeniul retoricii, întrucât figurile au devenit arme capabile să acționeze asupra celuilalt prin cuvânt. Prin urmare, „ornamentarea” nu este destinată scopurilor estetice, ci pragmatice. Cu toate acestea, retorica nu se reduce la un simplu joc de figuri, ele constituie doar o mică parte dintr-un discurs.

Pentru a asigura o eficacitate maximă, anticii au dezvoltat o teorie a stilurilor în jurul noțiunii de conveniență. Cel mai eficient stil este acela care este cel mai bine adaptat la subiect, prin urmare stilul va fi diferit în funcție de subiect. Această remarcă se aplică întregului discurs, dar și în funcție de diferite părți ale discursului. Latinii au distins trei stiluri: înalt, temperat și simplu. Fiecare era destinat unui scop: stilul înalt să sensibilizeze, cel temperat - de a se face plăcut și stilul simplu să explice. Mai exact, Cicero face distincția între *movere*, *delectare* și *docere*. *Docere*, cu sensul de a instrui, a explica, este partea argumentativă a discursului. *Delectare*, cu sensul de a plăcea, este partea agreabilă a discursului, (partea umoristică, de exemplu). Iar

¹⁰¹ Hermogène, *L'art rhétorique*, traducere în franceză de Michel Patillon, Ed. L'Age d'Homme, Paris, 2000, p. 29.

¹⁰² Ibidem, p. 8.

movere, cu sensul de a sensibiliza, a incita, a suscita, are scopul structurării discursului cu o „bogată împodobire expresivă”¹⁰³ pentru a bulversa auditoriul.

Prin urmare, se face o adaptare a stilului în funcție de tipul de discurs, dar, de asemenea, în interiorul aceluiași discurs, la tipul de dovadă și la partea de discurs. Astfel, stilul temperat este specific *ethosului* și exordiului. Stilul simplu este specific *logosului* și părților centrale ale discursului. În cele din urmă, stilul înalt este specific *pathosului* și perorației.

Se pot rezuma aceste trăsături în următorul tabel:

Tabel 3.2 Stilurile retoricii

| Stil | Scop | Dovada cea mai elocventă | Partea discursului, cea mai favorabilă |
|-----------------------------------|---|--------------------------|--|
| Înalt (<i>Grave</i>) | Movere – a emoționa/ a determina pe cineva să acționeze | <i>Pathos</i> | Perorația, abatere |
| Temperat (<i>Medium</i>) | Delectare – a plăcea | <i>Ethos</i> | Exordiul, abatere |
| Simplu (<i>Tenue</i>) | Docere – a explica | <i>Logos</i> | Narațiunea, Confirmare/Respingerea Recapitularea |

Ceea ce dă valoare și putere discursului sunt cuvintele, figurile și stilul oratorului manifestat prin construirea de propoziții și vocabularul folosit. Toate acestea contează la fel de mult ca tipurile argumentelor. Ele asigură calitatea argumentării și pot consolida un argument mai slab, asigurând adeziunea auditoriului.

3.4.4 Memoria

Anticii și-au susținut discursurile memorându-le, fără a le citi, sau fără a avea note, de unde și vine importanța acestei faze. Această dimensiune se referă și ea la o anumită tehnică retorică. Tratatelor retorice oferă modalități de a ajuta oratorii să-și amintească discursurile. De exemplu,

¹⁰³ Ioan Milică, [Funcțiile stilului în retorica creștină a Sf. Augustin](#), articol publicat în *Diacronia*, 2015, p. 5.

Quintilian oferă procedee mnemotehnice pentru a reține discursul. Acest procedeu constă în descompunerea în părți a discursului, care vor fi învățate separat și la care se va adăuga un semn mental corespunzător conținutului. Discursul trebuie „să fie pronunțat din inimă, să lase impresia că se improvizează”¹⁰⁴, deci să nu fie expuse ideile artificial, fără a implica emoții în ce se spune. Un mijloc frecvent utilizat constă în utilizarea unei metafore, discursul fiind conceput ca o construcție în care fiecărui loc îi sînt asociate una sau mai multe imagini. Acestea contribuie la amintirea elementelor importante ale discursului.

3.4.5 *Actio*

În această parte, discursul este pus în acțiune, fiind antrenate vocea, fluxul, atitudinea corpului, mimica, folosirea lacrimilor, gesturile, tot ceea ce ține de nonverbal și paraverbal. *Actio* apropie „arta oratoriei de cea a comicului; ea este semnul individualității și singularității; ea reprezintă cea mai puternică componentă socială a elocvenței, plasînd-o în mod deliberat în viață”¹⁰⁵.

În greacă, termenul folosit pentru a caracteriza această parte a discursului este *hypocrisy*, care nu are valoare peiorativă și se referă la interpretarea divinului sau a jocului de actor. Este o interpretare, o performanță prin care se exteriorizează o versiune a argumentării adresată unui public, prin atribuirea unor caracteristici oferite de vocea oratorului. Dar, la fel ca actorul, oratorul se poate preface, de exemplu să-și manifeste sentimente pe care nu le simte cu adevărat. Or, un orator bun ar trebui să fie sincer. Cu toate acestea, nu este respins în totalitate „jocul” cu anumite moduri de exprimare a emoțiilor, asemenea unui actor, în caz contrar, s-ar renunța la orice vorbire publică. Quintilian consacră un capitol întreg în tratatul său *Institutio Oratoria* lucrului cu vocea, respirația, dar și cu mimica, cu gesturile, cu poziția corpului. Prin urmare, acțiunea nu este un simplu act, ci este gîndită la fel de mult ca orice altă parte a discursului.

¹⁰⁴ Georges Molinié, *Dictionnaire de rhétorique*, Librairie générale française, Ed. Le Livre de Poche, 1992 *apud* *Vocabulaire de la rhétorique*, Informație accesată la link-ul <https://www.etudes-litteraires.com/lexique-rhetorique.php#4> la data de 16.06.2018

¹⁰⁵ Ibidem.

CAPITOLUL IV

STUDIU DE CAZ:

ANALIZA DISCURSULUI REGELUI MIHAI I ÎN PARLAMENTUL ROMÂNIEI, 2011

4.1 Motivația alegerii temei de studiu

Teoria argumentării este întemeiată pe trei piloni de bază: logica, lingvistica și retorica. Toate aceste abordări, cu propriile trăsături și caracteristici, sunt strâns legate în crearea unei argumentări eficiente, iar criteriile și condițiile fiecăreia ne servesc drept instrumente în analiza de discurs.

Orice tip de discurs, se caracterizează prin utilizarea anumitor tehnici și strategii argumentative, care, fără a avea neapărat un scop argumentativ declarat, urmărește să acționeze asupra credințelor și reprezentărilor auditoriului.

Pornind de la studiul teoretic al argumentării prezentat în cele trei capitole precedente, propun un studiu de caz în care se va putea analiza funcționarea criteriilor și condițiilor descrise în cadrul unui discurs deliberativ.

Studiul va fi realizat pe analiza discursului Regelui Mihai I, susținut în Parlamentul României, la data de 25 octombrie 2011. Acest discurs a fost ținut cu ocazia împlinirii a vârstei de 90 de ani de către Rege și a fost difuzat de către majoritatea instituțiilor media.

Să luăm în considerare contextul istoric: Mihai I a fost numit rege al României la vârsta de șase ani în perioada 1927-1930 și apoi din 1940 până în 1947, după care i s-a înaintat o declarație de abdicare și a fost silit să părăsească țara. Regele Mihai a fost privit ca o amenințare după 1989 de către autoritățile române, în frunte ca Ion Iliescu, fiindu-i interzis, de mai multe ori, să se întoarcă în România. Însă, la data de 25 octombrie 2011, Regele Mihai a fost, totuși, invitat să țină un discurs în fața Parlamentului.

În pofida faptului că o bună parte din români nu-l recunoaștea pe regele Mihai I și nu îi recunoaște autoritatea necesară, totuși discursul său a avut un mare efect asupra societății.

Acest discurs a fost mediatizat și foarte apreciat de către majoritatea instituțiilor media, fiind considerat ca „un moment definitoriu pentru România” (Digi24) și un „discurs istoric” (EVZ.ro). De asemenea, discursul a fost preluat peste ani de zile de către instituțiile media, numindu-l ca fiind „mereu actual” și memorabil.

Prin urmare, ne propunem să analizăm acest discurs din punct de vedere al strategiilor de argumentare și de formulare discursivă, din perspectiva teoriei argumentării și a retoricii studiate în primele trei capitole. Analiza acestui discurs ne va permite să înțelegem cum pot fi puse în practică elementele teoretice ale argumentării.

4.2 Analiza discursului

În cadrul acestui studiu, vom analiza fiecare secvență în parte a discursului din perspectiva trihotomiei semiotice. Mai exact, se va analiza modul în care sunt structurate argumentele, la nivel de sintaxă. Se va propune o interpretare a expresiilor și a formulărilor argumentative, precum și a tehnicilor utilizate în cadrul argumentării discursive, din perspectiva semanticii. Și se va urmări efectul care se dorește să se obțină prin discurs, la nivel de pragmatică. Toate acestea vor fi abordate prin prisma celor trei piloni ai retoricii, *logos*, *ethos*, *pathos* și a părților sale: *dispositio*- părțile discursului și *elocutio* – paraverbalul și nonverbalul.

Pentru început vom trece în revistă discursul integral al regelui Mihai I:

“Doamnelor și domnilor senatori și deputați,

Sunt mai bine de șaiszeci de ani de când m-am adresat ultima oară națiunii române de la tribuna Parlamentului. Am primit cu bucurie și cu speranță invitația reprezentanților legitimi ai poporului.

Prima noastră datorie astăzi este să ne amintim de toți cei care au murit pentru independența și libertățile noastre, în toate războaiele pe care a trebuit să le ducem și în evenimentele din Decembrie 1989, care au dărâmat dictatura comunistă. Nu putem avea viitor fără a respecta trecutul nostru.

Ultimii douăzeci de ani au adus democrație, libertăți și un început de prosperitate. Oamenii călătoresc, își împlinesc visele și încearcă să-și consolideze familia și viața, spre binele generațiilor viitoare. România a evoluat mult în ultimele două decenii.

Mersul României europene de astăzi are ca fundament existența Parlamentului. Drumul nostru ireversibil către Uniunea Europeană și NATO nu ar fi fost posibil fără acțiunea, întru libertate și democrație, a Legislativului românesc de după anul 1989. Dar politica este o sabie cu două tăișuri. Ea garantează democrația și libertățile, dacă este practică în respectul legii și al instituțiilor. Politica poate însă aduce prejudicii cetățeanului, dacă este aplicată în disprețul eticii, personalizând puterea și nesocotind rostul primordial al instituțiilor Statului.

Multe domenii din viața românească, gospodărite competent și liber, au reușit să meargă mai departe, în ciuda crizei economice: micii întreprinzători și companiile mijlocii, tinerii și profesorii din universități, licee și școli, cei din agricultură. Încearcă să-și facă datoria oamenii de artă, militarii, diplomații și funcționarii publici, deși sunt puternic încercați de lipsa banilor și descurajați instituțional. Își fac datoria față de țară instituții precum Academia Română și Banca Națională, deși vremurile de astăzi nu au respectul cuvenit față de ierarhia valorilor din societatea românească.

Sunt mîhnit că, după două decenii de revenire la democrație, oamenii bătrîni și cei bolnavi sunt nevoiți să treacă prin situații înjositoare.

România are nevoie de infrastructură. Autostrăzile, porturile și aeroporturile moderne sunt parte din forța noastră, ca stat independent. Agricultură nu este un domeniu al trecutului istoric, ci al viitorului. Școala este și va fi o piatră de temelie a societății.

Regina și cu mine, alături de Familia noastră, vom continua să facem ceea ce am făcut întotdeauna: vom susține interesele fundamentale ale României, continuitatea și tradițiile țării noastre. Nu m-aș putea adresa națiunii fără a vorbi despre Familia Regală și despre importanța ei în viața țării.

Coroana regală nu este un simbol al trecutului, ci o reprezentare unică a independenței, suveranității și unității noastre. Coroana este o reflectare a Statului, în continuitatea lui istorică, și a Națiunii, în devenirea ei. Coroana a consolidat România prin loialitate, curaj, respect, seriozitate și modestie.

Doamnelor și domnilor senatori și deputați,

Instituțiile democratice nu sunt guvernate doar de legi, ci și de etică, simț al datoriei.

Iubirea de țară și competența sunt criteriile principale ale vieții publice. Aveți încredere în democrație, în rostul instituțiilor și în regulile lor!

Lumea de mîine nu poate exista fără morală, fără credință și fără memorie. Cinismul, interesul îngust și lașitatea nu trebuie să ne ocupe viața. România a mers mai departe prin idealurile marilor oameni ai istoriei noastre, servite responsabil și generos.

În anul 1989, în ajutorul României s-au ridicat voci cu autoritate, venind de pe toate meridianele globului. Ele s-au adăugat sacrificiului tinerilor de a înlătura o tiranie cu efect distrugător

asupra ființei națiunii. A sosit momentul, după douăzeci de ani, să avem un comportament public rupt complet și definitiv de năravurile trecutului.

Demagogia, disimularea, egoismul primitiv, agățarea de putere și bunul plac nu au ce căuta în instituțiile românești ale anului 2011. Ele aduc prea mult aminte de anii dinainte de 1989.

Se cuvine să rezistăm prezentului și să ne pregătim viitorul. Uniți între noi și cu vecinii și frații noștri, să continuăm efortul de a redeveni demni și respectați.

Am servit națiunea română de-a lungul unei vieți lungi și pline de evenimente, unele fericite și multe nefericite. După 84 de ani de când am devenit Rege, pot spune fără ezitare națiunii române: Cele mai importante lucruri de dobândit, după libertate și democrație, sunt identitatea și demnitatea. Elita românească are aici o mare răspundere.

Democrația trebuie să îmbogățească arta cîrmuirii, nu să o sărăcească. România, și cu toate țările din Europa, are nevoie de cîrmuitori respectați și pricepuți. Nu trebuie niciodată uitați românii și pămînturile românești care ne-au fost luate, ca urmare a împărțirilor Europei în sfere de influență. Este dreptul lor să decidă dacă vor să trăiască în țara noastră sau dacă vor să rămînă separați. Europa de astăzi este un continent în care popoarele și pămînturile nu se schimbă ca rezultat al deciziilor politicianilor. Jurămîntul meu a fost făcut și continuă să fie valabil pentru toți românii. Ei sunt toți parte a națiunii noastre și așa vor rămîne totdeauna.

Stă doar în puterea noastră să facem țara statornică, prosperă și admirată în lume.

Nu văd România de astăzi ca pe o moștenire de la părinții noștri, ci ca pe o țară pe care am luat-o cu împrumut de la copiii noștri.

Așa să ne ajute Dumnezeu!”

4.2.1 Dispositio

4.2.1.1 Captatio benevolentiae – consturirea ethosului discursiv

Regele Mihai își începe discursul printr-o adresarea la publicul său, care este alcătuit atît din oameni politici, senatori și deputați, cît și din cetățeni ai României și ai țărilor vecine:

„Doamnelor și domnilor senatori și deputați,”

Această adresare corespunde primei părți a discursului, numit exordiu, pe care l-am analizat în capitolul al III-lea. Așa cum am văzut și din trăsăturile acestei părți a discursului, rolul său este de a capta atenția publicului și de a reuși să te faci auzit ca orator. Introducerea discursului a respectat criteriile de bază ale exordiuului, mai exact, acesta a fost realizat printr-o adresare modestă, scurtă și la obiect.

Tot din prima parte a discursului, exordiu, fac parte și următoarele fraze:

„Sunt mai bine de șaiszeci de ani de când m-am adresat ultima oară națiunii române de la tribuna Parlamentului. Am primit cu bucurie și cu speranță invitația reprezentanților legitimi ai poporului”.

Prin intermediul acestui fragment din discurs, Regele Mihai I încearcă să creeze imaginea de sine pornind de la *ethosul* prealabil, cel de rege al României în anii 1927-1930 și 1940-1947, marcată de secvența „Sunt mai bine de șaiszeci de ani de când m-am adresat ultima oară națiunii române de la tribuna Parlamentului”. Iar mai apoi își creează *ethosul* discursiv, cel care a primit din nou invitația „reprezentanților legitimi ai poporului”, expresie care subliniază autoritatea celor care l-au invitat, deci se remarcă prin subînțeles prestigiul care i-a fost atribuit.

Stilul caracteristic acestei părți de discurs este cel temperat, folosit cu scopul de a se face plăcut publicului, stil numit și *delectare*. Acest scop este atins prin utilizarea dovezii etice, evidențiată de mărcile gramaticale ale persoanei întâi, singular: „sunt”, „m-am adresat”, „am primit”. Aceste mărci gramatico-lingvistice indică prezența eului discursiv, a celui care susține argumentarea. Menționarea *ethosului* prealabil și crearea celui discursiv, îi atribuie Regelui Mihai I acea autoritate în care publicul ar putea avea încredere. Prin urmare, credibilitatea atribuită de către public, îi va ajuta Regelui Mihai I la formularea unor argumente întemeiate pe principiul autorității la care va putea obține adeziunea.

Sunt prezente și mărci de subiectivitate, precum locuțiunile adverbiale „cu bucurie” și „cu speranță”, care pun în evidență atitudinea pozitivă a regelui Mihai I față de această invitație de a vorbi în Parlamentul României. De asemenea, substantivul „popor” comportă o trăsătură de subiectivitate, regele Mihai incluzându-se astfel pe sine și pe restul populației într-o comunitate care a trăit o istorie comună.

Este de remarcat utilizarea persoanei întâi singular „m-am adresat” și evitarea pluralului „maiestății”, care i-ar fi putut irita pe unii dintre parlamentari și chiar pe unii dintre cetățenii care făceau parte din auditoriul său prin intermediul mass mediei.

Având în vedere că publicul căruia îi este destinat discursul este format atât din oameni politici, jurnaliști, cât și din alți cetățeni români, putem deduce tipul auditorului, mai exact cel universal, alcătuit din persoane de diferite culturi, cu o educație diferită, cu percepții și preferințe diferite. Prin urmare, stabilirea unui obiect de acord ar trebui să fie axată pe realitate. Ceea ce s-a și făcut prin apelarea la adevărul istoric, cel remarcat de faptul că cu „*mai bine de șaiszeci de ani*” în urmă regele Mihai I a susținut și alte discursuri, fiind în funcția de rege al României. Acest acord prealabil a contribuit la stabilirea unui contact între regele Mihai I și auditoriul căruia i se adresa, întemeiat pe împărtășirea unui adevăr istoric.

4.2.1.2 Narațiunea – stabilirea obiectului de acord

După formula de adresare, care are scopul de a atrage atenția publicului, și după crearea imaginii de sine, în prima parte a discursului, se trece la cea de-a doua parte, narațiunea, care este prezentată în modul următor:

„Prima noastră datorie astăzi este să ne amintim de toți cei care au murit pentru independența și libertățile noastre, în toate războaiele pe care a trebuit să le ducem și în evenimentele din Decembrie 1989, care au dărâmat dictatura comunistă. Nu putem avea viitor fără a respecta trecutul nostru”.

În această parte, după cum am menționat și în capitolul III, se expun faptele cu privire la cauză, prin utilizarea reperajelor spațio-temporale. Dacă e să analizăm această secvență, observăm că este enunțată teza regelui Mihai I cu privire la datoria poporului român, cea de a-și aminti „*de toți cei care au murit pentru independența și libertățile noastre*”. Cauzele enumerate de către locutor ale acestei întâmplări sunt „*războaiele*” și „*dictatura comunistă*”. De asemenea, identificăm și un reperaj temporal absolut „*Decembrie 1989*”, care introduce auditoriul într-un context istoric. Prin urmare, criteriile etapei narațiunii sunt respectate.

Întrucât fiecare discurs are un enunțiator și un destinatar, prezența lor este remarcată încă de la nivelul sintaxei prin intermediul unităților lingvistice utilizate, fiecare având o anumită valoare. De exemplu, în cadrul discursului regelui Mihai I observăm utilizarea pronumelui personal „noi” sub diferite forme, precum „*prima noastră datorie*”, „*să ne amintim*”, „*să le ducem*”, „*libertățile noastre*”, „*trecutul nostru*”. Prin utilizarea acestor forme gramaticale, în raport cu deicticul personal „eu” din prima parte a discursului, se construiește un „noi” colectiv. Aceasta contribuie

la comuniunea locutorului cu publicul său și are o putere mai mare de argumentare, datorită implicării discursive a tuturor celor care-l ascultă. Prin urmare, pronumele posesiv „al nostru/a noastră” contribuie la organizarea percepției celor cărora li se adresează regele Mihai, prin intergrarea fiecăruia în discursul său și atribuirea unei valori de colectivitate. Este utilizat de asemenea deicticul temporal „astăzi”, avînd funcția de a introduce evenimentele istorice într-un context actual.

Această frază corespunde criteriilor celei de-a doua părți a discursului, a narațiunii. Este concis, clar și își manifestă calitatea de verosimilitudine prin enunțarea unor fapte istorice reale, încadrate într-un context real, prin intermediul reperajelor absolute.

În această parte, argumentarea antrenează *logosul*. Prezentarea este obiectivă, chiar dacă se știe că modul de prezentare a faptelor este în sine un argument. După cum am văzut și în capitolul III, *logosul* este centrat pe mesaj și la baza construirii argumentelor stau dovezile confirmate în mod obiectiv, în discursul pe care-l studiem realitățile fiind războaiele și evenimentele din Decembrie 1989.

În această etapă, discursul regelui Mihai a respectat condițiile unei argumentări eficiente în funcție de auditoriu. Avînd un auditoriu universal, acesta a apelat la dovezile logice. Prin urmare, regele Mihai a încercat să convingă publicul, adresîndu-se rațiunii și capacității de judecată a auditoriului. După cum este menționat și în capitolul I, pentru a convinge este nevoie de cunoașterea unor idei și a unei experiențe comune trăite de către auditoriu, ceea ce în discursul analizat este prezent. Este prezentată ideea de luptă pentru independență și libertăți cunoscută de publicul său, fiind încadrată într-o realitate istorică. Așadar, premisele și obiectul de acord sunt stabilite de asemenea, de realitate.

În ce privește tehnicile discursive, regele Mihai utilizează verbul „a dărîma” dictatura comunistă, care comportă o trăsătură de subiectivitate, transmițîndu-le și celor care-l ascultă ideea de respect față de cei care au reușit să înlătore această formă de guvernare.

Pornind de la schema lui Grize, prezentată în Capitolul II, observăm că discursul este realizat de către Regele Mihai în funcție de preconstrucțiile culturale ale publicului. Vorbitorul are creată deja o idee despre tema abordată și o reprezentare a reprezentărilor auditoriului legat de acest subiect. Iar prin prezentarea evenimentelor istorice, ca punct de plecare al argumentării, încearcă să le creeze un sens comun al interpretării acestora și al contextului actual. Mai exact, sensul de a respecta trecutul, fiindcă datorită lui s-a construit prezentul României și el este cel care contribuie la asigurarea viitorului.

Putem identifica activitatea de schematizare în discursul regelui Mihai, cea creatoare a unui sens comun, concentrată în enunțul „Nu putem avea viitor fără a respecta trecutul nostru”. Or, cele două perioade când a fost rege al României fac parte din trecutul „nostru”, prin urmare, pe lângă datoria de a respecta oamenii care au luptat pentru libertățile României, se transmite indirect și datoria de a-l respecta și pe cel care a fost în fruntea României în cadrul acestor evenimente istorice. Deci, se creează și aici un *ethos* discursiv indirect.

Așadar, criteriile de prezentare a elementelor obiectelor de acord și interpretarea lor pentru crearea unui sens comun au fost respectate.

4.2.1.3 Confirmarea

Regele Mihai își continuă discursul în modul următor:

„Ultimii douăzeci de ani au adus democrație, libertăți și un început de prosperitate. Oamenii călătoresc, își împlinesc visele și încearcă să-și consolideze familia și viața, spre binele generațiilor viitoare. România a evoluat mult în ultimele două decenii”.

Aceste fraze se înscriu deja în cea de-a treia parte a unui discurs, confirmarea sau respingerea, care constă în prezentarea dovezilor care susțin teza înaintată. În această parte a discursului se folosesc atât dovezile logice, cât și cele axate pe dimensiunea afectivă.

Prima propoziție „*Ultimii douăzeci de ani au adus democrație, libertăți și un început de prosperitate*” reprezintă o dovadă logică axată pe realitatea obiectivă. Nu sunt mărci lingvistice care să marcheze eul discursiv sau auditoriul.

În cea de-a doua propoziție se face apel la o dovadă patetică „*Oamenii călătoresc, își împlinesc visele și încearcă să-și consolideze familia și viața, spre binele generațiilor viitoare*”. Această trecere graduală, ascendentă din punct de vedere afectiv, de la prima propoziție cu caracter obiectiv la cea de-a doua, antrenează anumite valori, precum visele, familia, binele generațiilor viitoare, posibilitatea de a călători. Toate acestea făcând parte dintr-un câmp lexical ce ține de dimensiunea afectivă. Prin urmare, argumentarea este orientată către sentimentele auditoriului, deci vorbim de persuasiune, cu remarcarea faptului că la baza acesteia stau elementele din realitatea comună tuturor. După cum este menționat și în capitolul I, persuadarea nu poate fi total separată de convingere, așa cum nu poți izola în totalitate elementele specifice unui ansamblu de facultăți.

Tehnica utilizată în acest fragment este cea de acumulare de detalii pentru a insista asupra aspectului de evoluție a României, idee exprimată în următorul enunț „*România a evoluat mult în ultimele două decenii*”. Prin urmare, primele două propoziții, una axată pe realitatea obiectivă, iar cea de-a doua antrenând și o încărcătură afectivă au contribuit la întemeierea ultimului argument.

Astfel, s-a realizat o argumentare construită pe un mecanism de legătură, cea descrisă în capitolul II. Formularea concluziei, cea de evoluție a României, a fost obținută printr-un transfer al adeziunii acordat premiselor, cele care susțin ideea de acordare a mai multor libertăți.

Aici, obiectul de acord este constituit atât de realitate, cât și de preferabil, întrucât se face apel la valorile universale, cea de libertate, de vise, de familie și de binele generațiilor viitoare. Tipul de inferență este inductiv, cel descris în capitolul I, întrucât inferarea concluziei acestei părți a fost permisă pornind de la un ansamblu de fapte relevante.

Următoarea secvență a discursului este:

„Mersul României europene de astăzi are ca fundament existența Parlamentului. Drumul nostru ireversibil către Uniunea Europeană și NATO nu ar fi fost posibil fără acțiunea, întru libertate și democrație, a Legislativului românesc de după anul 1989. Dar politica este o sabie cu două tăișuri. Ea garantează democrația și libertățile, dacă este practică în respectul legii și al instituțiilor. Politica poate însă aduce prejudicii cetățeanului, dacă este aplicată în disprețul eticii, personalizând puterea și nesocotind rostul primordial al instituțiilor Statului”.

În acest fragment regele Mihai stabilește ca premisă al argumentării existența Parlamentului, atribuindu-i un rol major în „mersul României europene”. În cea de-a doua propoziție, se păstrează aceeași idee din prima, venind cu informații complementare concrete, mai întâi la „mersul României europene” se vine cu „drumul nostru ireversibil către Uniunea Europeană și NATO”, iar la importanța Parlamentului în acest sens se oferă exemplul concret al reformelor realizate de către acesta, care a contribuit la „Legislativul românesc de după anul 1989”, prin urmare a contribuit și la întemeierea ideii prezentate.

În cea de-a doua parte a secvenței, se introduce prin conjuncția adversativă „dar” rezerva pe care o are față de ideile expuse, mai exact față de rolul pe care ar putea să-l aibă Parlamentul. „Dar politica este o sabie cu două tăișuri”. Menționând că, pe de o parte ea poate garanta „democrația și libertățile, dacă este practică în respectul legii și al instituțiilor”, iar pe de altă parte ea poate

„aduce prejudicii cetățeanului, dacă este aplicată în disprețul eticii, personalizând puterea și nesocotind rostul primordial al instituțiilor Statului”.

Prin urmare, analizând structurarea acestei secvențe, putem deduce că această parte a discursului respectă configurația modelului de argumentare al lui Toulmin, cea descrisă în capitolul I, și poate fi schematizată astfel:

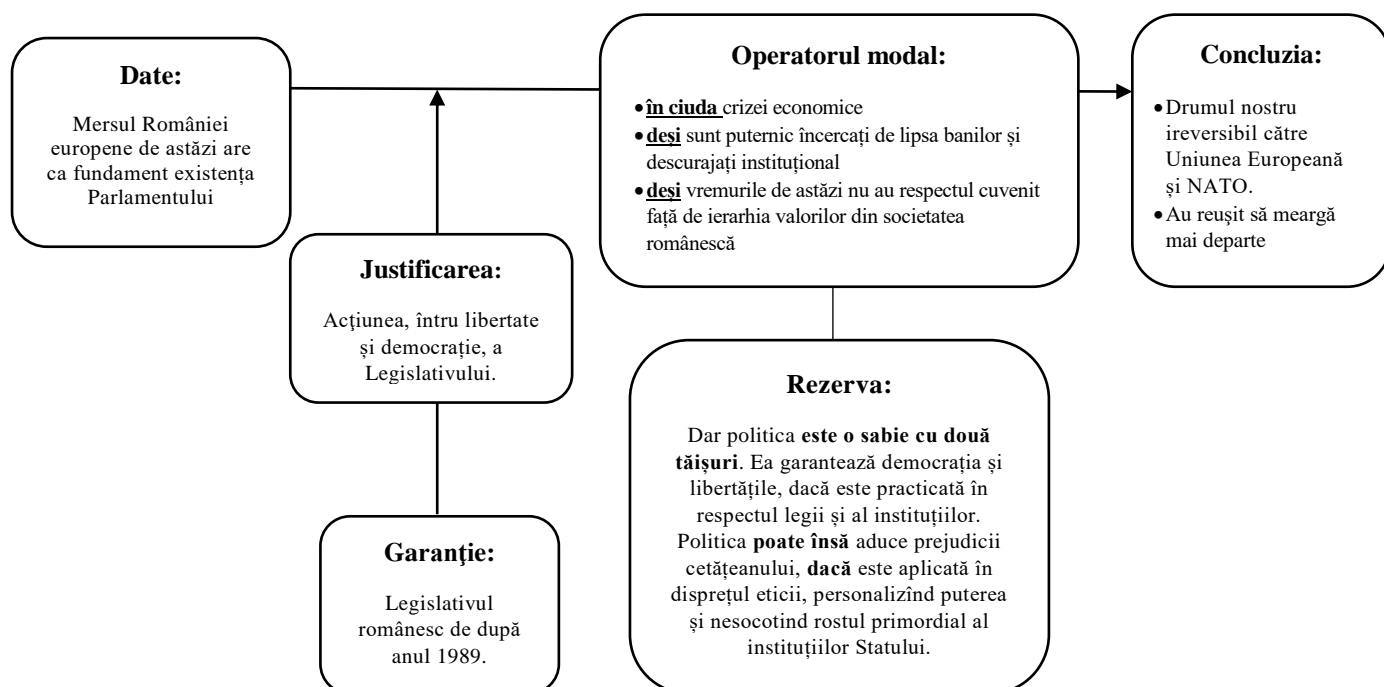


Figura 4.1 Analiza după modelul lui Toulmin

Argumentarea pornește de la teza „Mersul României europene de astăzi are ca fundament existența Parlamentului”, apoi vine cu justificarea și cu garanții suplimentare „Drumul nostru ireversibil către Uniunea Europeană și NATO nu ar fi fost posibil fără acțiunea, întru libertate și democrație, a Legislativului românesc de după anul 1989”. În cele ce urmează, se menționează și rezervele privind modul în care este aplică politica, pentru a ajunge la concluzia că totuși există o evoluție și un progres al României, expusă în următorul fragment:

„Multe domenii din viața românească, gospodărite competent și liber, au reușit să meargă mai departe, în ciuda crizei economice: micii întreprinzători și companiile mijlocii, tinerii și profesorii din universități, licee și școli, cei din agricultură. Încearcă să-și facă datoria oamenii de artă, militarii, diplomații și funcționarii publici, deși sunt puternic încercați de lipsa banilor și descurajați instituțional. Își fac datoria față de țară instituții precum Academia Română și Banca Națională, deși vremurile de astăzi nu au respectul cuvenit față de ierarhia valorilor din societatea românească”.

În această secvență sunt incluse instituțiile, organizațiile, întreprinderile, precum și persoanele cu diferite statute sociale, de diferite profesii și cu diferite funcții. Astfel, se transmite ideea că acest discurs este destinat tuturor, nu doar celor din Parlament. Și în cadrul acestei secvențe, ideile prezentate sunt însoțite de anumite rezerve, prin care încearcă să se sublinieze ideea că, în ciuda „crizei economice”, a lipsei de respect față de „ierarhiei valorilor din societatea românească”, totuși oamenii încearcă să-și „facă datoria față de țară”.

Următoarele cuvinte ale discursului sunt:

„Sunt mâhnit că, după două decenii de revenire la democrație, oamenii bătrâni și cei bolnavi sunt nevoiți să treacă prin situații înjositoare”.

În această frază avem marcată prezența eului discursiv prin unitatea gramaticală a verbului „a fi”, „(eu) sunt”. Astfel, regele Mihai I își manifestă propria atitudine în raport cu un aspect din realitatea caracteristică României la momentul ținerii discursului. El caracterizează printr-o marcă subiectivă situațiile „înjositoare” prin care „sunt nevoiți” să treacă bătrânii și cei bolnavi. Deci, se face apel din nou la emoție, cu scopul de a persuadea publicul în ce privește nevoia de a remedia unele aspecte mai puțin pozitive ale funcționării statului.

În cadrul acestei fraze este realizată o coeziune între dovada patetică cu cea etică și logică. Este caracterizată situația dată ca fiind „înjositoare” conturată prin mărcile subiectivității, al eului discursiv și al atitudinii acestuia „sunt mâhnit”, prin dovada etică. Aceasta este inclusă într-un context real, cea de revenire la democrație de două decenii, utilizând dovada logică. Ca în cele din urmă, să se apeleze la dovada patetică, cea de a suscita emoțiile publicului cu privire la aspectul prezentat.

Discursul continuă cu următorul fragment:

„România are nevoie de infrastructură. Autostrăzile, porturile și aeroporturile moderne sunt parte din forța noastră, ca stat independent. Agricultură nu este un domeniu al trecutului istoric, ci al viitorului. Școala este și va fi o piatră de temelie a societății”

În cadrul acestui fragment, obiectul de acord este stabilit de preferabil, mai exact Regele Mihai scoate în evidență trei dintre nevoile statului român care au nevoie de atenție: infrastructura, agricultura și școala.

În prima parte a fragmentului se folosește argumentul întregului și al părții sale, descris în capitolul II. Prin intermediul acestui argument, se tratează globalitatea unei idei, că *„România are nevoie de infrastructură”*, prin revenirea și prezentarea unor componente constitutive, *„autostrăzile, porturile și aeroporturile moderne sunt parte din forța noastră, ca stat independent”*. El se înscrie în tipul argumentelor cvasi-logice, care se construiesc având la baza o schemă, raționamentul fiind redus la nivelul formal. În cazul nostru am putea transpune conținutul în următoarea formulă: $X=a+b+\dots+n$. Prin urmare, consistența ideii globale, este asigurată de suma părților componente ale acesteia.

În cadrul sintagmei „forța noastră” este utilizat pronumele posesiv de la persoana întâia, plural, cu scopul de a-i desemna pe toți cetățenii români, inclusiv și pe cel care vorbește, Regele Mihai I, ca făcând parte dintr-o comuniune, dintr-un „stat independent”, cu o forță comună. Deci, i se atribuie substantivului „forța” un anumit grad de intensitate. Prin urmare, este utilizată dovada patetică, cu scopul de a suscita emoția cu privire la identitate națională și a face apel la acțiune, aceea de a contribui la dezvoltarea infrastructurii, drept necesitate în dezvoltarea statului.

În cadrul următoarei propoziții *„Agricultura nu este un domeniu al trecutului istoric, ci al viitorului”* se utilizează argumentul direcției, cel descris în capitolul II, care ghidează traiectoria raționamentelor către viitor. Astfel, prin negarea în prima parte a ideii că agricultura nu ține doar de trecut, se accentuează în cea de-a doua parte perspectiva pe care o are acest domeniu. Este un argument întemeiat pe structura realului, prin intermediul căruia, folosindu-se de axa timpului, îi atribuie valoare și importanță ca domeniu al viitorului.

În cele din urmă, cea de-a treia valoare este reliefată în propoziția *„Școala este și va fi o piatră de temelie a societății”*. Această valoare este remarcată, de asemenea, folosindu-se de axa timpului, atribuindu-i valoare prin plasare ei în prezent și viitor. Școala este caracterizată printr-o metaforă „școala – piatra de temelie a societății”. Această figură de stil are o valoare pragmatică, cea de a intensifica efectul de a percepe adevărata valoare a educației.

Prin urmare, argumentele folosite sunt axate într-o proporție mai mare pe *logos*, adresându-se capacității de judecată a publicului prezent în parlament și în afara lui. Scopul este de a convinge auditoriul universal de pertinenta și relevanța valorilor enumerate.

4.2.1.3.1 Forma silogistică a argumentării

Discursul continuă cu realizarea unui raport între trecut, prezent și viitor, punându-se accent pe valoarea „coroanei regale”:

„Regina și cu mine, alături de Familia noastră, vom continua să facem ceea ce am făcut întotdeauna: vom susține interesele fundamentale ale României, continuitatea și tradițiile țării noastre. Nu m-aș putea adresa națiunii fără a vorbi despre Familia Regală și despre importanța ei în viața țării.

Coroana regală nu este un simbol al trecutului, ci o reprezentare unică a independenței, suveranității și unității noastre. Coroana este o reflectare a Statului, în continuitatea lui istorică, și a Națiunii, în devenirea ei. Coroana a consolidat România prin loialitate, curaj, respect, seriozitate și modestie”

În prima parte se construiește *ethosul* discursiv al oratorului, precum și imaginea familiei sale, care contribuie la susținerea intereselor României. Se pune astfel accent pe importanța familiei regale în viața statului român.

În cea de-a doua parte este utilizat procedeul stilistic care constă în repetarea aceluiași cuvânt „Coroana” la începutul fiecărei fraze, numit anafora. Aceasta are rolul de a accentua importanța și rolul pe care l-a avut și îl are coroana regală pentru statul român.

Este folosit un tip de argument sub forma unui silogism, care pornind de la primele două propoziții care funcționează ca premise „Coroana – reprezentare a independenței...”, „Coroana – reflectare a Statului... și a Națiunii...”, se inferează concluzia că: „*Coroana a consolidat România*”. Prin urmare este un tip de argument axat pe *logos*. Cu toate acestea, forma silogistică a argumentului antrenează și mărci de subiectivitate, cele marcate în complementele directe „prin loialitate, curaj, respect, seriozitate și modestie”, optându-se pentru o adeziune a publicului la ideea înaintată de regele Mihai, cea privind importanța coroanei regale.

Și aici este utilizată mai întâi argumentarea prin utilizarea formelor negative, menționându-se că coroana nu reprezintă doar un simbol al trecutului, pentru ca mai apoi să vină cu afirmația că coroana este „o reprezentare unică a independenței, suveranității și unității noastre”. Aceste două părți ale argumentului creat prin opoziție sunt legate de conjuncția adversativă „ci”, care are valoarea de a pune în contradictoriu două propoziții. Prin urmare, tipul de argument folosit este *a contrario*. Cu toate acestea, nu putem nega în totalitate că coroana nu este un simbol a trecutului.

În cea de-a doua propoziție se stabilește din nou un raport pe axa timpului, mai exact raportul prezent-trecut „Coroana este o reflectare a Statului, în continuitatea lui istorică” și raportul prezent-viitor „Coroana este o reflectare a Națiunii, în devenirea ei”. Astfel se atribuie rolul pe care l-a avut Coroana de-a lungul timpului, precum și importanța ei pentru construirea viitorului.

Putem schematiza această parte a discursului, care este valabilă și pentru alte secvențe din discurs, în funcție de cei trei piloni ai argumentării din retorica antică: *ethos*, *logos* și *pathos*.

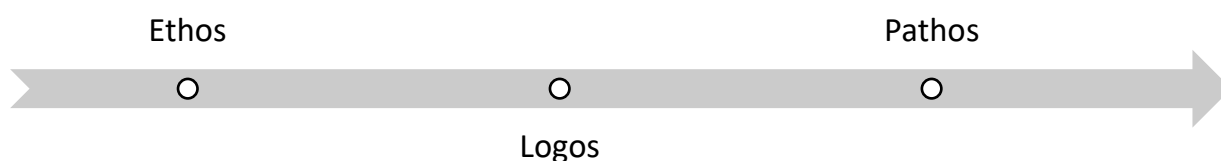


Figura 4.2 Direcția argumentării în funcție de cei trei piloni ai retoricii

Mai întâi, Regele Mihai I, își construiește *ethosul* discursiv, cu scopul de a crea o imagine de sine în care auditoriul să aibă încredere și căreia să-i fie atribuită autoritatea necesară. Această construcție se obține prin utilizarea dovezii etice în următoarea frază: „Regina și cu *mine*, alături de Familia noastră, vom continua să facem ceea ce **am făcut** întotdeauna: **vom susține** interesele fundamentale ale României, continuitatea și tradițiile țării noastre”. După care, prin apelarea la *logos*, se folosesc anumite construcții argumentative care să-i asigure obiectivitatea și evidența ideilor prezentate: „Coroana regală nu este un simbol al trecutului, ci o **reprezentare unică a independenței, suveranității și unității noastre**. Coroana este o reflectare a Statului, în continuitatea lui istorică, și a Națiunii, în devenirea ei. **Coroana a consolidat România prin loialitate, curaj, respect, seriozitate și modestie**”. După care, prin apelare la anumite valori naționale, precum „suveranitate, independență”, dobândite datorită valorilor regalității „*loialitate, curaj, respect, seriozitate și modestie*” se ajunge la suscitarea emoțiilor și stîrnirea adeziunii auditoriului la tezele prezentate (*pathos*).

În următoarea secvență se face din nou apel la public, pentru a menține atenția sa:

„Doamnelor și domnilor senatori și deputați,

Instituțiile democratice nu sunt guvernate doar de legi, ci și de etică, simț al datoriei”.

După care este formulat un argument de concesie, accentuat de adverbul „doar”. În prima parte se admite un aspect din teza prezentată privind instituțiile democratice care „*nu sunt guvernate doar de legi*”, pentru ca în a doua parte să menționeze că pe lângă legi, instituțiile trebuie să fie guvernate și de „*etică, simț al datoriei*”. Se folosește astfel dovada logică, prin prezentarea și interpretarea unor valori, cu scopul de a convinge.

Discursul continuă cu următoarea secvență:

„Iubirea de țară și competența sunt criteriile principale ale vieții publice. Aveți încredere în democrație, în rostul instituțiilor și în regulile lor!”.

Aici, obiectul de acord este stabilit de către preferabil, axat pe valori universale: iubirea de țară, competența, democrația. În prima propoziție, regele Mihai I prezintă premisele „iubirea de țară și competența”, începând de la care își va formula argumentarea. După care le interpretează ca fiind „criteriile principale ale vieții publice”, pentru a oferi un sens comun al elementelor ce vor constitui obiectul de acord al argumentării și care, mai târziu, vor asigura adeziunea publicului.

În cea de-a doua parte, Regele Mihai folosește imperativul pentru a argumenta „*Aveți încredere în democrație, în rostul instituțiilor și în regulile lor!*”. Astfel, se atribuie importanță regimului instaurat în România, cel democratic, și al instituțiilor sale. De asemenea, se face o trimitere indirectă, un îndemn spre respectarea regulilor acestui regim, doar astfel cetățenii își vor putea demonstra „iubirea de țară și competența”. Prin urmare, se utilizează dovada patetică, cea de a provoca prețuirea democrației, făcând apel la dragostea față de patrie, la apartenența lor la un stat comun și la respectarea regulilor sale.

Discursul continuă cu următoarea secvență:

„Lumea de mâine nu poate exista fără morală, fără credință și fără memorie. Cinismul, interesul îngust și lașitatea nu trebuie să ne ocupe viața. România a mers mai departe prin idealurile marilor oameni ai istoriei noastre, servite responsabil și generos”.

În acest fragment argumentarea funcționează sub forma unui silogism. Primele două propoziții reprezintă premisele pentru concluzia formulată în cea de-a treia propoziție.

În prima propoziție se face o enumerare a valorilor „morală, credință, memorie” fără de care „lumea de mâine nu poate exista”. În cea de-a doua propoziție, de asemenea se folosește figura de stil enumerația, „cinsimul, interesul îngust și lașitatea”, pentru a accentua ideea că acestea n-ar trebui „să ne ocupe viața” și, de asemenea, de a intensifica ideea din prima propoziție. Astfel prezentarea acestor valori și atribuirea unui sens comun, prin interpretarea lor, conduc la adeziunea ideii prezentate în ultima propoziție „*România a mers mai departe prin idealurile marilor oameni ai istoriei noastre, servite responsabil și generos*”. Și în acest fragment, deși respectă forma silogismului din logica formală, conținutul tinde mai mult să persuadeze decât să convingă, făcându-se apel la valori, sentimente, la partea afectivă. Deci, este prezentă într-o proporție mai mare dovada patetică.

În următoare parte a discursului, Regele Mihai I spune că:

„În anul 1989, în ajutorul României s-au ridicat voci cu autoritate, venind de pe toate meridianele globului. Ele s-au adăugat sacrificiului tinerilor de a înlătura o tiranie cu efect distrugător asupra ființei națiunii. A sosit momentul, după douăzeci de ani, să avem un comportament public rupt complet și definitiv de năravurile trecutului”

Acest fragment are la bază forma silogistică. Mai întâi este amintit un eveniment istoric care a marcat istoria României și a contribuit la construcția viitorului. Mai exact anul 1989, în care a avut loc revoluția română care a marcat sfârșitul regimului comunist, această revoluție fiind susținută de „voci cu autoritate, venind de pe toate meridianele globului”. Mai apoi, în cea de-a doua propoziție se regăsesc mărci de subiectivitate, prin care se caracterizează regimul comunist, fiind considerat „o tiranie cu efect distrugător asupra ființei națiunii”. Înlăturarea sa este datorată „sacrificiului tinerilor”, astfel încercînd să valorizeze acțiunea întreprinsă de ei și să le suscite adeziunea celor care au luptat, înțelegînd că unii dintre ei și unii din membrii familiilor lor fac parte din publicul cărui i se adresează. În cele din urmă, după prezentarea elementelor, cele privind acțiunile de înlăturare a regimului comunist, și interpretarea lor, se formulează argumentul „A sosit momentul, după douăzeci de ani, să avem un comportament public rupt complet și definitiv de năravurile trecutului”. Astfel, „năravurilor trecute” le este atribuită indirect caracteristica de „distrugătoare”, prin urmare, în mintea auditoriului se formează ideea de a avea un comportament diferit față de acestea.

Discursul Regelui Mihai continuă cu frazele următoare:

„Demagogia, disimularea, egoismul primitiv, agățarea de putere și bunul plac nu au ce căuta în instituțiile românești ale anului 2011. Ele aduc prea mult aminte de anii dinainte de 1989. Se cuvine să rezistăm prezentului și să ne pregătim viitorul. Uniți între noi și cu vecinii și frații noștri, să continuăm efortul de a redeveni demni și respectați”.

Și aici se folosește enumerația ca procedeu de intensificare a ideii că România de astăzi (cea din momentul discursului) nu mai este la fel ca în anii dinainte de 1989. Prin urmare, este vizată orientarea spiritului într-o anumită direcție, făcând să prevaleze o anumită schemă interpretativă cu privire la anii dinainte de 1989 și la situația actuală a României.

Argumentarea este axată pe *logos*, antrenând evenimentele reale din istorie, dar cu prezența mărcilor de subiectivitate, prin care se caracterizează regimul comunist dinainte de 1989. Este utilizat argumentul întregului și părții sale în dimensiunea subiectivității. Este tratată globalitatea unei idei, cea a prezenței regimului comunist în România, prin enumerarea părților componente ale acestui regim, mai exact al trăsăturilor caracteristice acestui regim *„demagogia, disimularea, egoismul primitiv, agățarea de putere și bunul plac”.*

Prin următoarea frază *„Se cuvine să rezistăm prezentului și să ne pregătim viitorul”*, se presupune indirect că aceste trăsături încă mai persistă și în prezent, de aceea trebuie *„să rezistăm”* și doar așa se va putea asigura viitorul *„Uniți între noi și cu vecinii și frații noștri, să continuăm efortul de a redeveni demni și respectați”*, făcându-se apel la valorile ce țin de demnitate și respect. Stilul caracteristic este cel înalt, cu scopul de a emoționa și de a determina poporul să acționeze.

4.2.1.3.2 Reconstruirea *ethosului*

Discursul ontinuă cu următoarea secvență:

„Am servit națiunea română de-a lungul unei vieți lungi și pline de evenimente, unele fericite și multe nefericite. După 84 de ani de când am devenit Rege, pot spune fără ezitare națiunii române: Cele mai importante lucruri de dobândit, după libertate și democrație, sunt identitatea și demnitatea. Elita românească are aici o mare răspundere”

În cadrul acestei secvențe se folosește dovada etică, Regele Mihai I construindu-și imaginea de sine în cadrul argumentării discursive. În prima propoziție, aceasta este identificată prin verbul de

la persoana I, plural „am servit”. După cum am menționat și în capitolul III, imaginea sinelui creată de locutor trebuie să inspire și să provoace admirația, astfel se va crea o autoritate în care publicul va avea încredere, asigurându-se astfel adeziunea. Prin urmare, discursul regelui Mihai respectă această condiție.

El se arate ca fiind competent în domeniul din care îi face parte teza prin remarcarea experienței pe care a avut-o, prezentată în prima propoziție „*Am servit națiunea română de-a lungul unei vieți lungi și pline de evenimente*”, venind cu dovezi concrete în cea de-a doua propoziție „*După 84 de ani de când am devenit Rege*”, creînd astfel imaginea unei persoane competente și cu experiență care poate să ofere păreri pertinente și relevante. De asemenea, cel de-al doilea criteriu în construirea *ethosului*, de a se arăta sincer, este luat în considerare de către locutor prin remarcarea faptului că au fost evenimente „*unele fericite și multe nefericite*”. Și în cele din urmă, cel de-al treilea criteriu de a fi prietenos, fiind dispus să ajute auditoriul, este respectat prin oferirea unui sfat în cadrul următoarei secvențe: „*Cele mai importante lucruri de dobândit, după libertate și democrație, sunt identitatea și demnitatea*”.

Prin respectarea acestor criterii, enunțarea ultimei propoziții „*Elita românească are aici o mare răspundere*”, care constituie și ideea la care s-a propus să se ajungă de la bun început, reușește să se consolideze și să obțină adeziunea dorită.

Așadar, prin crearea *ethosului*, prezentarea și interpretarea valorilor și utilizarea unei înlănțuirii logice se obține solidarizarea majorității la teza prezentată, întemeiată pe argumentul autorității, cel descris în capitolul al II-lea, la tipologii de argumente.

Regele Mihai continuă cu următoarele cuvinte:

„*Democrația trebuie să îmbogățească arta cîrmuirii, nu să o sărăcească. România, ca și toate țările din Europa, are nevoie de cîrmuitori respectați și pricepuți. Nu trebuie niciodată uitați românii și pămînturile românești care ne-au fost luate, ca urmare a împărțirilor Europei în sfere de influență. Este dreptul lor să decidă dacă vor să trăiască în țara noastră sau dacă vor să rămână separați. Europa de astăzi este un continent în care popoarele și pămînturile nu se schimbă ca rezultat al deciziilor politicienilor. Jurămîntul meu a fost făcut și continuă să fie valabil pentru toți românii. Ei sunt toți parte a națiunii noastre și așa vor rămîne totdeauna*”.

În cadrul acestui fragment, regele Mihai I face apel la toți românii din teritoriile care sunt sau care au fost cîndva parte a României. Prin urmare, înțelegînd faptul că discursul său este mediatizat și poate fi ascultat atît de cetățenii români de pe teritoriul și din afara României, cît și de alți cetățeni

din alte țări, care au fost cândva parte din România, regele Mihai se adresează și lor, incluzându-i în discursul său. Este luat în considerare fiecare auditoriu particular din cadrul auditoriului universal care-l ascultă. Astfel, *pathosul* funcționează: se reușește implicarea fiecăruia în discursul său și obținerea adeziunii a fiecărei părți componente din auditoriul său, a unui număr mai mare de persoane.

Acest tip de argument are la bază structura unui silogism, asemenea unui sorit, cel descris în capitolul I. Se prezintă mai întâi premisa „*Democrația trebuie să îmbogățească arta cîrmuirii, nu să o sărăcească*”, după care se descompune într-o multitudine de premise. La finalul prezentării fiecărei premise în parte și interpretării lor, se înaintează argumentul „*Jurămîntul meu a fost făcut și continuă să fie valabil pentru toți românii. Ei sunt toți parte a națiunii noastre și așa vor rămîne totdeauna*”. Prin aceasta se construiește atît *ethosul* discursiv, cît și se suscită o adeziune din partea românilor aflați pe teritoriile separate de marile puteri. Argumentarea este axată, deci, pe *logos* și pe *pathos* prin apelul la valorile statului român.

Discursul continuă cu următoarea secvență:

„*Stă doar în puterea noastră să facem țara statornică, prosperă și admirată în lume*”

În urma elaborării unui *ethos* competent, deci credibil, se construiește în următoarea secvență un discurs care caută să introducă ideea de autoritate, prin utilizarea unor mărci gramaticale care marchează colectivitatea. Acestea sunt „puterea noastră”, „să facem”, astfel este antrenată fiecare persoană care ascultă discursul în asumarea unei responsabilități pentru „*a face țara statornică, prosperă și admirată în lume*”. Prin urmare, finalitatea coincide cu suscitarea adeziunii auditoriului (*pathos*).

4.2.1.4 Perorația – suscitarea adeziunii auditoriului

Următoarea secvență a discursului intră în ultima parte a unui discurs, numită perorația:

„*Nu văd România de astăzi ca pe o moștenire de la părinții noștri, ci ca pe o țară pe care am luat-o cu împrumut de la copiii noștri*”.

În această parte a discursului, este formulată concluzia. Se oferă loc privilegiat *pathosului*, fiind argumentul cu cea mai mare încărcătură afectivă. Se face apel la dimensiunea afectivă, cea de

dragoste pentru copii. Este utilizat tipul de argument creat prin opoziție, marcat de unitatea linvistică „ci”, conjuncție disjunctivă. Și aici se poate remarca o argumentare creată prin utilizarea axei timpului, mai exact în prima parte este creat un raport între prezent și trecut „*Nu văd România de astăzi ca pe o moștenire de la părinții noștri*”, apoi ca răspuns la această negare, vine cu o propoziție afirmativă „*o țară pe care am luat-o cu împrumut de la copiii noștri*”, creîndu-se raportul prezent-viitor.

Astfel se caută suscitarea emoțiilor și incitarea la acțiune a auditoriului, cea de a face țara mai bună pentru „copiii noștri”. Și aici se utilizează pronumele posesiv de la persoana I, plural, pentru a crea un simbol al colectivității și pentru a-i atribui fiecăruia responsabilitatea de a-i întoarce copiilor țara „luată cu împrumut” într-o situație mai bună.

Discursul se încheie cu următoarea frază:

„Așa să ne ajute Dumnezeu!”

În această expresie de încheiere se face apel la valoarea poporului român, cea de credință în Dumnezeu. Prin această frază se transmite indirect și valorile regalității, la fel cea de credință în Dumnezeu și în neamul românesc. Stabilind ca obiect de acord această valoare, se face apel la emoția și credința poporului român, pentru a suscita adeziunea la tezele prezentate.

4.2.2 Elocutio – paraverbalul și nonverbalul

În ce privește limbajul paraverbal și limbajul corpului acestea au fost foarte reținute, lucru care denotă poziția sa ca rege și educația de care a avut parte.

Întrucât modul de a exprima anumite idei prin paraverbal și nonverbal reprezintă o parte subiectivă a oratorului, putem spune că în cazul discursului regelui Mihai acestea au fost marcate de obiectivitate, întrucât avea aceeași poziție pe tot parcursul discursului, fără mișcări exagerate.

Este de remarcat doar un singur fapt, acțiunea pe care a întreprins-o în timpul discursului, de fapt unica realizată pe tot parcursul discursului, este în momentul în care vorbește despre etică. Mai exact, regele Mihai afirmă că „*Instituțiile democratice nu sunt guvernate doar de legi, ci și de etică* (moment în care își scoate batista și își sterge nasul), *simț al datoriei*”. S-ar putea interpreta acest gest ca o rezervă în ce constă prezența unei etici în instituțiile democratice ale României.



Imagine 4.1 Discursul Regelui Mihai I în Parlamentul României, 25 octombrie 2011

Sursă captură: <https://www.youtube.com/watch?v=XwGdw8724I0>

În rest, pe tot parcursul discursul său, regele Mihai I, a păstrat aceeași poziție, cu privirea în jos, la foile cu discurs.



Imagine 4.2 Discursul Regelui Mihai I în Parlamentul României, 25 octombrie 2011

Sursă captură: <https://www.youtube.com/watch?v=XwGdw8724I0>

Contactul vizual cu auditoriul a lipsit aproape în totalitate, cu doar câteva excepții, în care și-a ridicat privirea.



Imagine 4.3 Discursul Regelui Mihai I în Parlamentul României, 25 octombrie 2011

Sursă captură: <https://www.youtube.com/watch?v=XwGdw8724I0>

4.3 Considerații finale

În urma analizării acestui discurs putem constata că discursul Regelui Mihai I este înscris în genul deliberativ, fiind orientat spre viitor, precum și spre prezentarea perspectivele pe care le are România, luând în considerare și aspectele din trecut și prezent. Scopul acestui tip de discurs, după cum am menționat și în capitolul III, este de a răspunde la întrebările privind cetățenii, pentru a ajunge la o decizie utilă pentru societate. Discursul este exprimat în termeni de îndemn și sfaturi. Sunt abordate probleme legate de politică, societate și destinul pe care l-a avut statul. Discursul este axat pe viitor, deoarece sunt ghidate și provocate anumite decizii, acțiuni și luare de poziții. Argumentarea este întemeiată pe exemple din istoria României, deci pe fapte reale, precum și pe valorile statului român.

Sunt antrenate toate cele trei stiluri, înalt, temperat și simplu, toate fiind adaptate în funcție de subiect și aplicate strategic în anumite părți ale discursului. În partea argumentativă a discursului, cea de prezentare și interpretare a elementelor care au constituit obiectul de acord, s-a folosit

stilul simplu, cu scopul de a explica, *docere*. În partea de construire a *ethosului* discursiv și remarcarea *ethosului* prealabil, s-a utilizat stilul temperat, cel de a se face plăcut, *delectare*. Iar în părțile unde se făcea apel la valorile, emoțiile și sentimentele auditoriului, cu scopul de a sensibiliza, a suscita anumite sentimente și a incita la anumite acțiuni, s-a utilizat stilul înalt, *movere*.

Discursul regelui Mihai I, a respectat condițiile unei argumentări eficiente. Au fost selectate acele premise care au asigurat adeziunea auditoriului universal, întemeiate în principiu pe fapte istorice reale și valori naționale. Au fost prezentate și interpretate elementele asupra cărora s-a întemeiat argumentarea, asigurând crearea unui sens și a unei percepții comune. S-a apelat la diferite dovezi de argumentare, etice, patetice și logice în funcție de scopul urmărit, folosindu-le într-un mod strategic în anumite părți ale discursului. Și a reușit în cele din urmă, să demonstreze ideile prezentate prin argumente bazate pe fapte reale, precum și să convingă și să persuadeze auditoriul cărui i s-a adresat, ținând cont de tipul său și de specificitatea fiecărui auditoriu particular din auditorul universal.

ÎNCHEIERE

În urma studiului de caz analizat cu ajutorul instrumentelor oferite de cadrul teoretic, se poate remarca relevanța criteriilor fundamentale ale argumentării descrise în teorie, în primele trei capitole. Observăm că un discurs care respectă condițiile și criteriile creării, organizării și expunerii unei argumentări discursive la baza cărora stă sistemul retoricii, va reuși producerea efectului scontat.

De asemenea, utilizarea strategică a tipurilor de dovezi, *ethos*, *logos*, *pathos*, în cadrul discursului asigură stabilirea unui acord comun cu un auditoriu universal. Construirea unui sens comun, la baza căreia stă schema lui Jean-Blaise Grize, va contribui la înlăturarea discordanței dintre interpretări și deci la acceptarea ideilor prezentate. De asemenea, se poate remarca că modelul de argumentare al lui Toulmin, contribuie la construirea și structurarea unui argument pragmatic și eficient, luând în considerare rezervele care pot interveni. Toate acestea acțiuni au ca scop obținerea adeziunii publicului la tezele prezentate, acesta fiind și scopul unei argumentări.

Prin urmare, scopul lucrării, cel de a vedea cum cadrul teoretic poate servi la construcția și aplicarea condițiilor sale în practica argumentării discursive, pentru a obține efectul dorit, a fost atins. Am văzut că descrierea mecanismelor și a tehnicilor de bază dau posibilitatea de a dezvolta strategii bine puse la punct pentru asigurarea unei argumentări eficiente. Este de menționat că, precum în comunicare, și în argumentare nu sunt impuse anumite reguli stricte. Cu toate acestea respectarea unor condiții de bază, ne ajută la crearea unor strategii eficiente.

Concluziile analizei din cadrul studiului de caz vin întru confirmarea ipotezelor expuse la început, conform cărora respectarea condițiilor fundamentale ale teoriei argumentării, asigură eficiența oricărui discurs argumentativ pus în practică. Ele contribuie la dezvoltarea unor strategii de argumentare prin aplicarea unor metode și tehnici de argumentare în funcție de condițiile în care se susține aceasta: locul, publicul, tema, efectul scontat.

Așadar strategiile și condițiile unei argumentări eficiente sunt cele la baza cărora stau conceptele teoretice stabilite de Aristotel, Perelman, Grize, Toulmin și mulți alții. Ele, toate, servesc drept instrumente operaționale în activitatea de argumentare discursivă. Prin utilizarea unei scheme de

bază, se poate dezvolta propria schemă de argumentare, sub forma unei strategii globale. În cele din urmă, practica nu poate fi separată de teorie, ele completându-se reciproc, în asigurarea unei argumentări eficiente.

BIBLIOGRAFIE:

Dictionare:

1. Gévart, Pierre, *Dictionnaire de culture générale à l'usage des candidats aux concours administratifs*, Ed. L'Etudiant, Paris, 2007.
2. Lalande, André, *Vocabulaire technique et critique de la Philosophie*, Paris, 1988.
3. Molinié, Georges, *Dictionnaire de rhétorique*, Librairie générale française, 1992.
4. Preston, Ivan L., *Understanding Communication Research Findings*, în *The Journal of Consumer Affairs*, <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/pdf/10.1111/j.1745-6606.2008.01132.x>, accesat la data de 08.06.2018.
5. Puigelier, Catherine, *Dictionnaire juridique: 2e édition*, Ed. Bruylant, Groupe Larcier s.a., Bruxelles, 2017.
6. Rey, Alain, *Dictionnaire historique de la langue française*, Nouvelle édition Les Dictionnaires Le Robert SEJER 25, Paris, 2010.

Cărți/E-books:

1. Anscombe, Jean-Claude, Ducrot, Oswald, *L'argumentation dans la langue*, Ed. Mardaga, Liège, 1983.
2. Aristotel, *Topics*, [Fără editură/an], p.1 <http://pinkmonkey.com/dl/library1/gp027.pdf>, accesat la data de 07.06.2018.
3. Blair, J. Anthony, *Groundwork in the Theory of Argumentation: Selected Papers*, Springer Sciences-Business Media, Ontario, 2012.
4. Bouchilloux, Hélène, *PASCAL: La force de la raison*, Librairie Philosophique J.VRIN, Paris, 2004.
5. Delcambre, Isabelle, *L' Exemplification dans les dissertations: Etude didactique des difficultés des élèves*, Presses Universitaires du Septentrion, Paris, 1997.
6. Doury, Marianne, Moirand, Sophie, *L'argumentation aujourd'hui: positions théoriques en confrontation*, Presses Sorbonne Nouvelle, Paris, 2004.
7. Eemeren, Frans H. van, Garssen, Bart, *Reflections on Theoretical Issues in Argumentation Theory*, Ed. Springer, Amsterdam, 2015.

8. Florence, Jean, *L'identification dans la théorie freudienne*, Publications des Facultés universitaires Saint-Louis Bruxelles, 1978.
9. Foss, Sonja K., Foss, Karen A., Trapp, Robert, *Contemporary Perspectives on Rhetoric: 30th Anniversary Edition*, Waveland Press, Illinois, 2014.
10. Gérard Noumssi, Alphonse Tonye, *Gervais Mendo, S... comme stylistiques: Propositions pour l'ethnostylistique*, Ed. Harmattan, Paris, 2009.
11. Gouhier, Henri, *La pensée métaphysique de Descartes*, Librairie Philosophique J.VRIN, Paris, 1999.
12. Grize, Jean-Blaise, Busino, Giovanni, *De la logique à l'argumentation*, Librairie Droz S.A., Genève, 1982.
13. Grize, Jean-Blaise, *Logique et langage*, Michigan, Ed. Ophrys, 1990.
14. Herman, Thierry, Steve Oswald, *Rhetorique et cognition - Rhetoric and Cognition: Perspectives théoriques et stratégies persuasive*, Peter Lang S.A., Editions scientifiques internationales, Berne, 2016.
15. Hermogène, *L'art rhétorique*, traducere în franceză de Michel Patillon, Ed. L'Age d'Homme, Paris, 2000.
16. Jullien, Bernard, *Petit traité de rhétorique et de littérature*, Librairie de la Hachette et Gle, Paris, 1853.
17. Livet, Pierre, *L'argumentation: droit, philosophie et sciences sociales*, Ed. Les presses de l'Université Laval, Québec, 2000.
18. Maingueneau, Dominique, *Initiation aux méthodes de l'analyse du discours. Problèmes et perspectives*, Ed. Classiques Hachette, Paris, 1976.
19. Meyer, Michel, *Prefață la Chaïm Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, Tratat de argumentare. Noua Retică*, traducere de Aurelia Stoica, Ed. Universității „Alexandru Ioan Cuza” Iași, 2012.
20. Meyer, Michel, *Principia Rhetorica. Teoria Generală a Argumentării*, traducere de Aurelia Stoica, Ed. Universității „Alexandru Ioan Cuza” Iași, 2010.
21. Michel, Alain, *Les rapports de la rhétorique et de la philosophie dans l'oeuvre de Cicéron*, Ed. Peeters, Paris, 2003.
22. Moreau, Didier, *Education et théorie morale*, Librairie Philosophique J.VRIN, Paris, 2011.
23. Olivier, Lawrence, Payette, Jean-François, *Argumenter son mémoire ou sa thèse*, Presses de l'Université du Québec, Québec, 2010.
24. Orange, Christian, *Enseigner les sciences: Problèmes, débats et savoirs scientifiques en classe*, De Boeck éducation S.A., Bruxelles, 2012.

25. Perelman, Chaïm și Olbrechts-Tyteca, Lucie, *Tratat de argumentare. Noua Retorică*, traducere de Aurelia Stoica, Ed. Universității „Alexandru Ioan Cuza” Iași, 2012.
26. Perelman, Chaïm, *L'empire rhétorique: rhétorique et argumentation*, Librairie Philosophique J. VRIN, Paris, 2002.
27. Plantin, Christian, *L'Argumentation*, Ed. La Seuil, Paris, 1996
28. Reboul, Olivier, *Introduction à la rhétorique*, Presses Universitaires de France, Collection « Premier Cycle », Paris, 1991
29. SEILLAN Jean-Marie, *Hegel et la philosophie africaine - Une lecture interprétative de la dialectique hégélienne*, Ed. Karthala, Paris, 2005.
30. Shabo, Magedah, *Rhetoric, Logic, and Argumentation: A Guide for Student Writers*, Prestwick House, USA, 2010.
31. Stiévenart, J. F, *Oeuvres complètes de Démosthène et D'Eschine*, Typographie de Firmin Didot Frères, Paris, 1842. E-book accesat la linkul:
https://books.google.ro/books?id=1rXa5JgtaBgC&pg=PA44&lpg=PA44&dq=demosthene+terminons+par+l'observation+le+plus+important&source=bl&ots=u044cP8JLc&sig=FHHzb1vf rMj1nRyvJjt_gqIDn7I&hl=fr&sa=X&ved=0ahUKEwiMhrzg48TbAhXNIIAKHSaaBK4Q6AEIJzAA#v=onepage&q=terminons%20par%20l'observation%20le%20plus%20important&f=false, la data de 08.06.2018
32. Stoica, Dan, *Comunicare Publică. Relații publice*, Ed. Universității „Alexandru Ioan Cuza” Iași, 2004.
33. Stoica, Dan, *Limbaaj, discurs, comunicare. Eseuri la temă*, Ed. Universității „Alexandru Ioan Cuza” Iași, 2015.
34. Tiberghien, Guillaume, *Logique, la science de la connaissance*, Volume 2, Librairie Internationale, Paris, 1865.

Articole:

1. Grize, Jean-Blaise, *Argumentation, schématisation et logique naturelle*, [*Recherches sur le discours et l'argumentation*](#) în *Revue européenne des science sociales*, Tome XII, N° 32, Librairie DROZ Genève, 1974.
2. Milică, Ioan, [*Funcțiile stilului în retorica creștină a Sf. Augustin*](#), articol publicat în *Diacronia*, 2015.

Referințe online:

1. [Fără autor], <http://www.alloprof.qc.ca/BV/pages/f1047.aspx>, [Fără titlu], site web accesat la data de 06.06.2018.
2. Georges Molinié, *Dictionnaire de rhétorique*, Librairie générale française, Ed. Le Livre de Poche, 1992 *apud* Vocabulaire de la rhétorique, Informație accesată la link-ul <https://www.etudes-litteraires.com/lexique-rhetorique.php#4> la data de 16.06.2018

Suporturi de curs:

1. Ducharme Lorraine et Sayegh Isabel, *Le texte argumentatif*, 2014.
http://desrives.csaffluents.qc.ca/sites/csaffluents.qc.ca/desrives/IMG/pdf/notions_theorie_argumentatif-2.pdf

Referințe pentru exemple:

1. Christian Moussard, *Le Mot D'esprit*, Analogie, Aux éd. de Moi-même, Impr. de la Faculté de médecine et de pharmacie, Université de Franche-Comté, Besançon, 1996.