

CONDIȚIILE DE REUȘITĂ ALE UNEI ARGUMENTAȚII

Vasile Guțu

Doctor, conferențiar universitar

Institutul de Stat de Relații Internaționale din Moldova

Argumentarea este una dintre cele mai complexe activități ale omului. A argumenta înseamnă să înaintezi idei, opinii într-un raport de interacțiune logică și de continuitate adecvată, astfel încât să conducă la acceptarea sau la respingerea anumitor teze, idei. Argumentarea este o activitate intelectuală ce ne permite să înaintăm și să clarificăm inferențe pentru a ne preciza pozițiile, a ne defini opiniile referitor la anumite procese, relații raporturi în care suntem implicați. Fiecare din noi dorește să materializeze cât mai exact gândurile și sentimentele ce ne copleșesc. Argumentarea constituie „pivotalul comportamentului nostru verbal” [1,9] indiferent de „învelișul lingvistic” [2, 401] cu care anumit demers este adus în fața receptorului. Acesta poate fi o dezbatere, o polemică, un dialog, articol științific, conferință, o negociere diplomatică, un proces juridic etc.

Este cunoscut faptul că scopul ideal al argumentației este convingerea. Idealul noi nu-l vom atinge, dar tendința trebuie să persiste permanent.

Există două metode pentru a-l convinge pe celălalt, fie el e interlocutor, recipient, oponent: metoda logică și metoda extralogică. Condiția logică ca fiind și principală, a organizării argumentației e să se respecte anumite reguli de corectitudine. Aceasta este o condiție esențială. Ea este valabilă atît pentru argumentația în favoarea unei opinii, cît și pentru cazul cînd este îndreptată contra altei opinii. O argumentație informală trebuie să-și atingă scopul: adică să fie încununată de succes, să inducă un proces de convingere a partenerului, adversarului, să inoculeze în conștiința interlocutorului viziunea sa asupra problemei discutate.

Metoda cea mai convingătoare a argumentației este utilizată încă în Grecia Antică. Aici argumentația exclusiv se bazează pe o întemeiere demonstrativă, se bazează la rîndul ei pe raționamentele deductive. În calitate de raționamente deductive cel mai frecvent Aristotel apelează la silogisme. Tipurile de formare a silogismelor, a regulilor și erorilor posibile sunt analizate de el în opera „Analitica primă” și „Analitica secundă”. Implementarea silogismelor sunt analizate în lucrarea „Retorica”. Ultima se deosebește de „Analitici” prin faptul că posedă un aspect exclusiv practic. Elocința are menirea să găsească, să evidențieze căile posibile de convingere în fiecare caz aparte față de interlocutorul real. Cu toate că cea mai potrivită formă de convingere este asigurată de demonstrațiile

silogistice Stagiritul propune să folosim unele variante mai flexibile, mai slabe ale acestui tip de inferență. Utilizarea silogismelor complete face dificilă comunicarea verbală, de aceea ele (silogismele) sunt înlocuite cu entimemele. Entimema în grecește înseamnă cugetarea vie, reflectare. Entimema este o reflectare eliptică a silogismului prin subînțelegerea, dar neenunțarea expresă a unei dintre premise sau chiar a concluziei. Entimema este silogismul cu o premisă suprimate [3,111].

Cercetînd forma entimematică a inferenței Aristotel a considerat-o ca argument folosit cu regularitate de către oratori politicieni sau avocați în discursurile lor în fața auditoriului larg. Pentru entimemă forma cea strictă a logicii nu este atît de necesară. Silogismul eliptic sau entimema l-a preocupat pe Aristotel într-atît încît el acordă o importanță majoră folosirii acestui tip de silogism, acoperind cu aceasta cel puțin jumătate din retorică.

Analog și în cazul inferențelor inductive, e suficient de adus un exemplu tipic pentru a-l convinge pe public de veracitatea generalizărilor efectuate într-o situație concretă.

În „Retorica” sa Aristotel analizează ca forme principale ale unei argumentări într-un discurs public anume aceste două metode. El menționează „că toți oratorii își expun argumentele exemplele sau construiesc entimeme, neutilizînd nimic mai mult” [4, 70]. Silogismelor eliptice în opera sa îi revin un rol decisiv, deoarece pentru a convinge în opinia lui, este necesară o dovadă oarecare.

Așadar una din metodele principale de argumentare în antichitate în procesul unui discurs public, a unui dialog constructiv sau distructiv, sau discuții este utilizarea entimemelor. Entimemele pot fi după caracterul lor universale și particulare. Cele universale se referă la toate cazurile și de aceea noi utilizăm judecăți generale sau universale. Altele se referă la cazuri particulare. Aristotel deosebește pe de o parte procedee ale convingerii ce „nu de noi sunt inventate” [5,75], cum ar fi procesele verbale, acordurile scrise, contractele încheiate mărturiile, pe de altă parte „acelea care sunt create cu ajutorul mijloacelor noastre proprii”[6,80]. În procesul de comunicare cu atît mai mult în comunicarea verbală aceste procedee contează foarte mult.

Argumentarea ca interdisciplină în cîmpul științelor comunicării face parte din familia acțiunilor umane, avînd drept finalitate-convingerea. Argumentarea diferă esențialmente de violența, de programarea neurolingvistică, de hipnoză, de drogare. Cunoașterea argumentării ca știință, formarea și educarea abilităților practice de implementare a regulilor corespunzătoare „nu este nicidecum un lux, ci o necesitate” [7,12]. Cel care are aspirații înalte și dorește să avanseze pe scara socială nu poate să nu accepte stăpînirea acestui fascinant tip de comunicare verbală. Există

diferite tipuri de inegalități, de exemplu cea economică. Ignorarea, necunoașterea sau lipsa unor deprinderi de argumentare eficientă pentru susținerea unei idei este o altă formă de inegalitate, de data aceasta inegalitate spirituală și intelectuală. „A nu putea argumenta este o cauză de inegalitate culturală, care se suprapune tradițional inegalității economice” [8,13]. În condițiile de astăzi sistemul democratic acordă tuturor cetățenilor dreptul de a lua cuvântul, dreptul de a-și susține opinia proprie, de a-și promova viziunile sale prin instituirea libertății de expresie, ca drept constituțional fundamental. Acest drept de bază este necesar de valorificat din plin de către fiecare cetățean al Republicii Moldova.

O importanță majoră argumentarea o are în negocieri și mai ales în negocierile internaționale. În cazul în care se întâlnesc diferite stiluri de negociere această diferență în argumentare este cu mult mai pronunțată. Dacă comparăm stilurile occidentale între ele sau stilurile orientale între ele diferența este desigur, dar această diferență este cu mult mai evidentă în cazul când comparăm doi negociatori sau două echipe de negociatori ce sunt reprezentanți ai diferitor culturi europeană și asiatică. Cunoașterea stilurilor naționale fac comunicarea mai eficientă, mai influentă, ne ridică șansele de a câștiga, ne măresc avantajele față de celălalt.

Stilul de cultură japonez posedă o serie de trăsături de caracter ce cu mult îi avantajează. Printre principiile comunicării eficiente ce îi favorizează aș evidenția stăpânirea de sine și tendința către acțiuni coordonate în grup. Japonezului din copilărie i se educă, i se infiltrează în conștiința sa spiritul solidarității în grup. El este învățat să poată să-și reprime sentimentele, să-și modereze ambițiile. Morala japoneză consideră ca esențiale sunt raporturile interdependente între oameni. Individualismul conform filosofiei orientale este inuman, e ceva străin omului. „Găsește grupul în care aparții. Fii fidel lui și bazează-te pe el, activînd de unul singur n-ai să-ți găsești locul în viață, te vei pierde în labirinturile ei. Fără sentimentul dependenței nu există nici sentimentul încrederii în forțele proprii”[9,30].

Un așa comportament conform tradițiilor japoneze totdeauna îl avantajează pe exponentul ei. Japonezii s-au obișnuit să-l aprecieze pe celălalt în primul rînd după apartenența la un grup sau altul. Când japonezii se întâlnesc mai întii caută să determine cărui grup aparține celălalt și totdeauna locul pe care îl ocupă fiecare în ierarhia grupului. De aici reiese și esența comunicării și a argumentării. Toate aceste atitudini lasă amprenta pe întregul comportament.

În negocieri se utilizează și o altă formă a comunicării verbale- dialogul. De calitatea dialogului depinde și eficiența unei negocieri. Fiind o alternare de întrebări și răspunsuri dialogul implicit conține un potențial de

posibilități de manipulare a celuilalt. „Negociatorii japonezi sunt vestiți prin ambiguitatea cu care răspund la orice ofertă. Pentru ei imprecizia constituie o formă de protecție, dându-le posibilitatea să-și „salveze obrazul” în caz că lucrurile vor ieși prost” [10, 194].

Am remarcat mai sus că japonezii evită confruntările verbale. Consensul reprezintă un mod de viață în Japonia, iar sistemul de deplasare a informației în susul și în josul lanțului decizional poate deveni un adevărat test de răbdare. Japonezii „nu sunt vestiți pentru capacitatea de a lua hotărâri imediat” [11, 194]. De aici nu trebuie să ne așteptăm la răspunsuri rapide la întrebările și problemele ridicate. Pentru japonezi armonia în relații trebuie păstrată cu orice preț. Dacă oferta noastră va fi inacceptabilă nu ni se va spune niciodată „Nu” în mod direct [12, 195]. Amînările și solicitările de date suplimentare ar trebui interpretate ca preludiv al unui eșec.

Argumentarea sub forma sa dialogală evoluează nu doar istoric. În diferite condiții socio-culturale ea își manifestă diferite aspecte, unele forme ale sale pot fi acceptate sau neacceptate sau respinse chiar. Atitudinea aceasta diferă de la o cultură la alta.

Potrivit investigațiilor unor etnografi la unele popoare într-o discuție victoria îi aparține celui care își spune ultimul opinia. Obiectul discuției este totalmente eclipsat de însăși personalitatea celui care vorbește.

Polemica, de exemplu, este respinsă în unele civilizații orientale. Fenomenul în cauză este specific aceluiași japonezi. Celebrul savant fizician Yukawa Mikedi descrie atitudinile japonezilor față de polemică în felul următor: „Arta de a polemiza nu este specifică pentru japonezi... o discuție foarte aprinsă poate să-l insulte pe altul și este firesc că noi evităm astfel de discuții. În occident probleme de așa natură nu apar, din contra discuțiile permanente aici îi apropie pe oamenii, pe parcursul dezbaterilor ei devin chiar și prieteni” [13,31].

Așadar, reușita unei argumentării este în strînsă legătură cu respectarea legilor și cerințelor logice și cu cunoașterea culturii partenerului care este necesar de luat în considerație de fiecare dată cînd comunicăm verbal cu el, ultima reprezentînd cerințele extralogice.

Referințe bibliografice:

1. La Cascio Vincenzo *Gramatica argumentării*, Meteora, București, 2002.
2. Sălăvăstru Constantin *Teoria și practica argumentării*, Iași, Polirom, 2003.
3. Flew Antony *Dicționar de filozofie și logică*, București, 1996.
4. Aristotel *Retorica*, București, 2000.

5. Aristotel *Retorica*, București, 2000.
6. Aristotel *Retorica*, București, 2000.
7. Rovența-Frumușani Daniela *Argumentarea*, București, All, 2000.
8. Rovența-Frumușani Daniela *Argumentarea*, București, All, 2000.
9. Овчинников В. *Сакура и дуб*, Москва, 1997.
10. Jeffrey Edmund Curry *Negocieri internaționale, Teora*, București, 2000.
11. Jeffrey Edmund Curry *Negocieri internaționale, Teora*, București, 2000.
12. Jeffrey Edmund Curry *Negocieri internaționale, Teora*, București, 2000.
13. Юкава Х. *Лекции по физике*, Москва, 1981.

VALOAREA RELAȚIILOR DE FAMILIE ÎN CONTEXTUL SOCIAL CONTEMPORAN

Maria Ciocanu-Cotorobai, dr. conf. universitar
Asociația sociologilor și demografilor

Relațiile de familie în structura relațiilor sociale ocupă cel mai important loc în viața individului. Aceste relații se ramifică în dependență de legăturile generaționale între membrii familiei. În principiu, ele au două forme de bază valabile pentru rude de sânge - relații ale familiei restrânse și relații ale familiei lărgite.

Relațiile familiei restrânse sunt întreținute de partenerii căsătoriți (sau care coabiteză) și copiii lor. Relațiile familiei lărgite le determinăm ca relațiile familiei restrânse cu rudele lor. Mai clar structura acestor relații o putem observa din schema 1.