

IMPACTUL ARGUMENTAȚIEI ÎN NEGOCIERILE POLITICE

Marina ZAHARIA, Facultatea Relații
Internaționale și Științe Politice, anul II, IRIM
Coordonator științific: Vasile GUȚU,
doctor în filozofie, conferențiar universitar

În acest articol, aș dori să abordez argumentația într-o manieră care menține elementele esențiale ale teoriei și practicii așa cum există ele în dezbateră competițională. Revenirea în forță a subiectivității, avînd drept corolar ponderea dialogului, negocierii, argumentării, ne îndreptățește să aderăm la situarea discursului în centrul preocupărilor lingviștilor, filozofilor, comunicatorilor, etc. Ce este argumentarea, ce rol joacă aceasta și care este metoda cea mai corectă de a se exprima? Pornind de la originile, esența cît și semnificația argumentării putem spune că argumentarea reprezintă o formă de comunicare instrumentală, care se bazează pe raționamente și dovezi pentru a influența convingerile și comportamentul cuiva prin folosirea de mesaje orale sau cele scrise. Vreme de secole, cercetătorii pasionați de fenomenul argumentării au încercat să găsească o modalitate de a reda cu ajutorul cuvintelor sau de a reprezenta grafic cum se desfășoară procesul gîndirii.

Un aport considerabil în dezvoltarea argumentației l-a adus logicianul englez, Stephen Toulmin. Modelul înaintat constă în faptul că ne furnizează structura verbală și vizuală necesară înțelegerii felului în care noi gîndim atunci cînd combinăm dovezile noastre și raționamentele pentru a crea un argument. Barbara Jordan spunea următoarele: „ Dacă aveți de gînd să jucați corect acest joc, adică să argumentăm corect, ar fi bine să cunoașteți regulile“. Reieșind din cele expuse, concluzionăm că procesul argumentării nu este afit de simplist cum se pare la prima vedere, pentru a argumenta avem nevoie de un vocabular cît mai bogat precum și cunoștințe mari.

Noi suntem cu toții diferiți, abordăm negocierile precum și viața în mod diferit. Pentru unii este important banii și puterea, pentru alții importanța constă în a învinge cu orice preț. Toate acestea depind de stilul și de valorile fiecăruia dintre noi, însă două lucruri sunt incontestabile. Primul este ceea că nu vom obține niciodată ce dorim, dacă nu știm ce ne trebuie de fapt. Iar cel de al doilea lucru este ceea că dacă adversarul te înțelege pe tine mai bine decît tu pe tine însuși, apoi ești deja un om pierdut. Negociatorul de performanță este negociatorul care știe foarte bine ce vrea.

În cadrul negocierilor, argumentarea constituie un instrument, prin care partenerii își promovează interesele și obiectivele proprii. Argumentația

constituie nucleul comunicării. În viața de zi cu zi, folosim argumentația pentru a produce judecăți de ordin practic. Folosim argumentația și pentru motive de ordin teoretic. Douglas Walton, un teoretician canadian în domeniul argumentației, descrie acest fel de judecată ca fiind orientat către identificarea de motive atât pro cât și contra, pentru a considera o propoziție drept un enunț care poate fi fie adevărat, fie fals [8, 33]. Argumentarea este necesară pentru a hotărî în cele mai multe situații în care apar diferențe de opinie, întrebări și incertitudini.

În cotidian, descoperim o revigorare a interesului privitor la felul în care oamenii care se află în negocieri politice folosesc fenomenul argumentării. Ca un raționament să fie de performanță, avem de a face cu elementele principale ale unei argumentații. Acestea sunt următoarele:

Primul element este teza, care semnifică că negociatorul are nevoie de o teză concretă, aceasta reprezintă o judecată, veridicitatea căreia trebuie de stabilit. Această judecată poate fi doar atunci teză, cînd se poate de adus argumente atât pro cât și contra.

Al doilea element este argumentul, care reprezintă o judecată, veridicitatea căreia este deja stabilită, care sprijină teza. Ca argument în procesul unei argumentări ne pot servi: axiomele, definițiile, legi, teorii, concepții, faptele..

Elementul al treilea reprezintă procedeele de argumentare, care este legătura dintre argumente și teză.

Al patrulea element este subiectul, argumentatorul, oratorul, autorul, vorbitorul, adică cel mai important în procesul argumentării. Subiectul în genere lasă amprenta asupra tuturor elementelor argumentației. Aici putem evidenția cultura subiectului, vocabularul, experiența. Expertul are nevoie de o pregătire excelentă pentru a începe să își expună tezele sale.

Ultimul element este lexicul. Nu în ultimul rînd avem de a face cu vocabularul, ideologiile cu care noi operăm. Ca să argumentezi ceva trebuie să însușești lexicul.

Vorbind despre toate aceste elemente, ne punem întrebarea „Care este totuși scopul ideal al unei argumentări?” Acesta este convingerea, fiecare dintre subiecții negocierilor politice își doresc ca prin argumentele sale să poată să convingă partenerul, interlocutorul, publicul. Să-si promoveze interesele proprii și să obțină astfel ceea ce își doresc. Putem spune că aceasta este negocierea de fapt, dacă subiectul a reușit să convingă partenerul, acesta a învins, dar nu este atât de ușor cum se pare. Pe lângă acest scop, noi mai evidențiam și schimbarea convingerii, dezechilibrul psihologic și etalarea cunoștințelor mele.

Argumentarea are loc în situații în care oamenii se află în dezacord cu privire la ceva ori nu cunosc, dar doresc să afle, ce anume reprezintă un

anumit lucru. După cum deja știm, în negocierile politice fiecare dintre participanți vin la întruniri cu un scop anumit, fiecare are interesele sale. Astfel, în timpul negocierilor, argumentația întotdeauna este însoțită de controverse, fie că e vorba de contraversa dintre opinii contrare sau cea care încearcă să identifice cea mai corectă soluție. Controversele tind să provoace în rîndul participanților un înalt grad de implicare, precum și dorința de a urma ruta centrală. Negocierile propriu-zis, sunt niște discuții foarte active, implicarea fiecăruia dintre participanți aduce negocierea la un proces mai interesant și fiecare își reprezintă argumentele sale puternice, uneori chiar aceste negocieri pot ajunge la niște momente mai neplăcute, dacă unii din participanți nu cunosc la ce moment să se oprească.

O altă caracteristică a argumentației este aceea că ea reprezintă un comportament de comunicare guvernat de anumite reguli. Un set de astfel de reguli este gramatica limbii pe care o utilizăm [4, 147]. Ca vorbitori, dorim să ne impunem părerile, așa că argumentarea este mereu orientată spre acea categorie de persoane pe care am numit-o auditoriul. Când ne referim la argumentare, auditoriul este acea categorie de oameni formată din una sau mai multe persoane care au puterea ori capacitatea de a asigura influența ulterioară, dorită de către vorbitor, a unei anumite convingeri sau a unui anumit tip de comportare.

Analizînd această definiție, distingem două tipuri de auditoriu. Primul tip este reprezentat de orice persoană care recurge la argumentare cînd dorește să afle cunoștințe ori soluții la o anumită chestiune ce pot fi obținute prin analizarea sau evaluarea argumentelor sau dovezilor. Cel de-al doilea tip de audiență este reprezentat de un arbitru, o terță parte, voit dezinteresată, ce stabilește care dintre vorbitori a prezentat un caz mai convingător. Deși, cînd ne aflăm în timpul negocierilor, trebuie să ținem cont de ceea că nu toți cei prezenți ne vor asculta cu mare atenție și curiozitate, însă nu trebuie să pierdem scopul nostru, chiar dacă avem de a face cu cel de-al doilea tip de auditoriu.

Mai există și o a treia posibilitate, în acest caz nu vorbim de un auditoriu în sensul propriu-zis al cuvîntului. Ocazional, forul nostru interior poate să ne servească drept auditoriu pentru un argument. În cadrul procesului luării propriilor decizii, ne angajăm deseori într-un dialog interior, trecînd în revistă motivele pro sau contra pe care le avem pentru a accepta o anumită convingere sau pentru a urma un anumit curs de acțiune, argumentarea furnizează un cadru de referință prin care ajutăm auditoriul respectiv să decidă dacă este mai rezonabil să-și modifice convingerea ori comportamentul sau dacă trebuie să și le mențină.

Menționînd toate cele de mai sus, acum ne punem întrebarea „ Cum voi demonstra raționamentul?“ [6, 173] Știînd că la fața negocierilor politice se

află participanți din diferite țări, cu diverse stiluri și interese, atunci avem nevoie de o pregătire excelentă. În anumite situații, pentru a demonstra argumentele va trebui să apelăm la propriile noastre cunoștințe sau la cele ale publicului. În negocierile politice, este necesar să investigăm tema de discuție în amănunț. Aici noi avem nevoie de dovezi, termenul care folosește de obicei pentru a descrie temeiurile pentru o afirmație de natură argumentativă sau de informații care să susțină justificarea acestor afirmații. Ce înseamnă asta de fapt? Noi nu putem să începem a argumenta din senin, fără careva dovezi sau explicații de ce noi am ales acest argument. Deci, dovezile ne reprezintă informații, provenite din materiale de natură faptică sau din opinii, folosite pentru a fundamenta adevărul probabil al unei afirmații. Reieșind din cele spuse, dovezile joacă un rol major în procesul convingerii, ele constituie fundamentul unui raționament, se impune să învățăm cum să le descoperim și cum să le folosim.

Așa cum sugerează definiția pe care am dat-o anterior, există două clase generale de dovezi, fapte și opinii. Tot la fel, există două surse de dovezi, propriile noastre observații și observațiile păstrate în scris sau altfel, emise de alții. Însă cea mai credibilă sursă de dovezi o reprezintă observația și experimentarea personală. Astfel, încă o dată vreau să menționez că înainte de a lua parte la o negociere politică, trebuie să ne pregătim profund, să ne informăm cât mai mult și să argumentăm cât mai puternic. Primul pas către o cercetare eficientă este să avem o idee limpede: ce fel de dovezi căutăm.

O altă problemă cu care ne confruntăm în procesul negocierilor politice este felul în care vom demonstra logic în fața publicului. Argumentarea este un proces de formulare de deducții și trebuie să începem să fim preocupați de crearea de argumente viabile. Însă ce anume conferă viabilitatea unui raționament? Parțial, un argument este viabil deoarece dovezile folosite pentru a fundamenta concluzia au fost verificate sub aspectul validității lor. Legăturile dintre dovezi și concluzia pe care acestea o sprijină se întemeiază pe raționamente.

Pînă la acest stadiu, am fost preocupați în principal de pregătirea ideilor prin care să comunicăm punctele noastre de vedere echipei de negociatori în domeniul politic, construind unități raționale de gîndire. Însă felul în care ne prezentăm argumentele, atunci cînd luăm cuvîntul la negocierile politice depinde și de claritatea și de expresivitatea tehnicii noastre ca persoană care comunică. Argumentarea este comunicarea care așează în centru partenerul, adversarul, oponentul. Dacă nu ținem cont de cine constituie auditoriul nostru, argumentarea devine un pur exercițiu care verifică abilitatea noastră de a construi unități de argumente.

În cazul comunicării în cadrul negocierilor, adaptarea argumentelor la auditoriu este cunoscută în general drept folosirea de strategii retorice. O

strategie retorică reprezintă o alegere care credeți că va crește probabilitatea ca auditoriul să considere mesajul nostru ca fiind adecvat, cât și plin de forță. Felul în care ne alegem o strategie retorică începe cu unitățile de argumentare pe care le construim, afirmațiile pe care le facem, dovezile pe care le folosim și procesul de raționament care ne permite să-i cerem publicului să accepte aceste afirmații pe baza dovezilor care le aducem.

Analizând toate aceste aspecte, putem concluziona că în cadrul unei discuții trebuie stabilite anumite puncte de pregătire pentru a se ajunge la scopul propus și pentru ca fiecare participant implicat să-și exprime punctul de vedere. Într-o discuție critică, toată lumea poate în mod legitim să aserteze sau să se pună la îndoială. Pentru a permite manifestarea deschisă a disputei, trebuie creat un climat care să le permită oamenilor să avanseze și să pună la îndoială, în mod liber, orice punct de vedere. Argumentarea este o comunicare instrumentală. Observăm că ea este, înainte de toate, o formă de comunicare, deoarece presupune interacțiunea între mai multe persoane. În același timp, se deosebește de alte forme de comunicare prin faptul că are un scop precis - își propune să convingă, folosindu-se de raționamente și dovezi, cu respectarea unor reguli prestabilite.

În concluzie, argumentația constituie cea mai bună metodă de stabilire a adevărului cel mai probabil. Putem observa multe situații în care argumentația este folosită ca instrument pentru luarea unor decizii în negocierile politice, diplomatice. În cadrul unui proces fiecare dintre părți trebuie să își apere drepturile bazându-și argumentele pe probe, pe textul legilor, pe doctrină și pe jurisprudență. Numai în cazul acesta putem influența convingerea oponentului, auditorului.

REFERINȚE:

1. ALT, J. Richtig argumentieren, 5. Auflage 2003
2. DEEP SAM , LYLE SUSSMAN , cum sa discutam pentru a obtine ceea ce vrem, Polirom 1996
3. HUFER, KL. Argumentationstraining gegen Stammtischparolen, Broschiert 2000
4. PRUTIANU Ștefan, Manual de comunicare și negociere în afaceri, Polirom 2000
5. RYBACKI Karyn C., RYBACKI Donald J., Arta argumentării : Manualul profesorului și compendiu de teste, Polirom 2005
6. RYBACKI Karyn C., RYBACKI Donald J., O introducere în arta argumentării: Pledarea și respingerea argumentelor, Polirom Iași 2006
7. SĂLĂVĂSTRU Constantin, Teoria și practica argumentării, Polirom Iași 2003

8. Walton D.N. , Plausible Argument in Everyday Conversation, Albany, State University of New York Press, 1992

9. АЛЕКСЕЕВ А. П., Аргументация. Познание. Общение, Изд-во МГУ, 1991

10. Аргументация в предпринимательской деятельности: логико-теоретические основания, Минск 1999

DE LA UE ȘI ONU LA UNIUNEA STATELOR LUMII

Caldare Dumitru

Coordinator: dr. conf., I. Vangheli

La momentul de față fiind doar o idee utopica, USL reprezintă următoarea etapă în dezvoltarea societății umane. Acest pas va aduce un șir de beneficii pentru întreaga omenire, și anume:

- Ameliorarea situației privind securitatea mondială
- Dezarmarea totală și folosirea resurselor financiare pentru alte domenii
- Înlăturarea terorismului la nivel mondial
- Apariția noilor pieți de desfaceri
- Trecerea la următorul nivel în dezvoltarea relațiilor internaționale
- Dezvoltarea uniformă a întregului glob, aducerea fiecărui teritoriu la un nivel de trai mai bun
- Redistribuirea resurselor naturale, alimentelor și a resurselor umane
- Înlăturarea supraproducerii prin folosirea rațională a producției
- Un schimb cultural mai intens, ar duce la ameliorata problemelor etnice, religioase și culturale
- Largirea libertății umane
- Puterea centralizată ar elucida problemele de ordin natural (încalzirea globală, poluare, cautarea noilor surse de energie), prin colaborarea oamenilor de știință din întreaga lume
- Problemele de ordin demografic ar fi putut fi elucidate (dispersarea uniformă pe suprafața globului)

Această listă de oportunități ne demonstrează că USL este o necesitate pentru prosperarea nu doar a omenirii dar deasemenea și pentru pământ și natură. Odată cu punerea în practică a unui plan de implementare a USL vor apărea desigur un șir de probleme rezolvarea cărora va duce la finalizarea cu succes a acestui proiect. Impedimentele sunt următoarele:

- Problemele de ordin politic