

13. Ibidem, p.64.
14. Ibidem, p.70.
15. Ibidem, p.144.

## PRINCIPIILE POLEMICII COGNITIVE

*Vasile Guțu, doctor, conferențiar  
Guzun Ivan, student, drept, IRIM  
Institutul de Stat de Relații Internaționale din Moldova*

*Oamenii se tem unii de alții.  
Se tem că nu se cunosc.  
Dar nu se cunosc că nu comunică.*

Comunicarea este o noțiune amplă. Deosebim comunicare non-verbală, paraverbală și comunicare verbală. Fiecare din aceste tipuri de comunicări se divizează în subtipuri. Obiectul analizei ce urmează va fi comunicarea verbală în variantele ei concrete: demonstrația, argumentația și polemica, accentul principal punându-se pe polemică.

Polemica este un tip de comunicare verbală, ce decurge sub formă de duel intelectual, când fiecare dintre participanți își întemeiază și argumentează poziția sa proprie odată cu critica și combaterea afirmațiilor oponentului [1, 11].

Sînt cunoscute trei forme de raționament care există în afara sferei necesarului. Acestea sunt: raționamentele dialectice, eristice și paralogice. Raționamentul care ține cu adevărat de domeniul verosimilului este raționamentul dialectic. Orice teză care este pusă în joc în procesul unei polemici poate să se încadreze în una dintre următoarele situații: „sau este o propoziție adevărată (adevărul ei nu depinde de context), sau este o propoziție întotdeauna falsă (falsitatea ei nu depinde de context), sau este o propoziție uneori adevărată, alteori falsă (are o valoare de adevăr contextuală)” [2,18-19]. De aici o polemică „nu se poate purta nici în legătură cu o propoziție întotdeauna adevărată (fiindcă în mod normal ea nu este respinsă de interlocutor), nici cu o propoziție întotdeauna falsă (fiindcă în mod normal, ea nu este susținută de interlocutor), ci numai în legătură cu o propoziție care poate să fie uneori falsă, alteori adevărată” [3,19]. Rămîn în discuție numai acele teze care sunt probabile, adică pot fi întemeiate fie ca adevărate, fie ca false. Numai și numai în legătură cu ele se poate înfripa o polemică. Însă ca o polemică să fie eficientă este necesar să se respecte anumite principii. A fi un polemist de maximă eficiență este un ideal pentru care merită să depunem permanent eforturi intelectuale.

Polemica, „dialogul încep de la un punct comun de referință sau de la un punct asupra căruia suntem de acord și ne apropiem încet de chestiunile în dezacord” [4,109]. În una din lucrările sale „Teoria și practica polemicii” V. Rodos reflectă asupra unor principii ce ne poate ghida pentru a desfășura o polemică cu un randament sporit. Pregătirea preliminară a dialogului cognitiv presupune luarea în considerație de către participanți a unor avertismente:

- Să eludăm aspectele polemice ce țin de competiție, de eristică. Să nu permitem beneficiului iluzoriu personal să ne deusoleze de la procesul de cunoaștere a adevărului.

- Platon îmi este prieten, dar adevărul îmi este mai prieten – afirmau anticii. Adevărul îmi este mai de valoare. Îmi este cu mult mai scump în comparație cu victoria verbală, efemeră a unui polemist.

Aceste considerații sunt generale și fixate în toate principiile ce caracterizează anume polemica cognitivă. Funcția de bază a acestor principii în viziunea filosofilor belgieni Chaim Perelman și L. Olbrecht-Tyteca era acreditarea ideii de raționalitate în științele juridice, în cele economice și politice. E necesară o teorie a raționalității în activitățile socio-umane. Acest lucru îl face V. Rodos plasând teoria argumentării și totodată a polemicii într-un context de teorie a acțiunii practice. Să luăm cunoștință de aceste principii.

**Principiul cognoscibilității.** Cerințele de bază a acestui tip de polemică sunt:

- Minimizează sau definitiv ignorează aspectul concurențial, competițional al polemicii.

- Fă-i pe plac adversarului tău dur și agresiv, cedînd uneori. Însă numai în cazul în care aceste cedări, concesiile ne conduc spre atingerea scopului scontat, ne completează cunoștințele cu date noi și informații valoroase.

- Nu ținti spre victorie sau spre vreun beneficiu personal, oricare ar fi el, într-un duel verbal, intelectual, ci preocupă-te numai de stabilirea adevărului.

- Menționează fiecare schimbare, cea mai ne semnificativă achiziție de informație nouă, evidențiază cea mai neînsemnată mișcare ce ține de cunoașterea fenomenului dat, a procesului studiat.

Nerespectarea sau încălcarea conștiinței a acestui principiu se manifestă prin faptul că polemica argumentativă definitiv sau parțial degenerază într-un tip de dialog inefficient sau într-un pseudodialog.

**Principiul logicității.** Conținutul acestui principiu constă în conștientizarea rolului logicii în procesul de stabilire a adevărului. Se manifestă prin următoarele cerințe:

- Formularea clară a temei.
- Utilizarea corectă a termenilor.
- Folosirea argumentelor veridice.

- Justețea proceselor de raționare.

Se întîlnesc două tipuri de încălcare a acestui principiu: încălcări accidentale, inconștiente și încălcări premeditate, conștiente. Erorile întîmplătoare, paralogismele sunt inevitabile. Omul care niciodată nu substituie adevărul cu preferințele, necesarul prin dorințele și pasiunile sale, esența prin aparență pretinde la denumirea de aparat electronic, mai bine zis robot. Astfel, de oameni, pur și simplu, nu există în realitate.

În schimb se întîlnesc frecvent interlocutori rău-intenționați care prin tertipuri și sofisme încearcă să încurce ițele, să-l ducă în eroare pe celălalt, pe oponent. E important să ne conducem de principiul logicității, chiar dacă interlocutorii au scopuri diferite. Partenerului rău-intenționat nu este în plus de a-i aminti că în procesul desfășurării unei discuții este necesar de a se conduce exclusiv de reguli și principii logice stricte.

Atragerea atenției adversarului la încălcarea unor cerințe logice în atacurile sale, foarte puțin probabil că ne va scurta calea spre adevăr și ne va apropia mai mult de scopul propus, dar este posibil că-l va readuce pe oponent și-l va orienta spre un fâgaș mai liniștit, spre o desfășurare diplomatică a discuției. Însă a respecta principiile logice este un lucru ce cere un considerabil efort intelectual. E cu mult mai ușor, mai comod de nerespectat, de încălcat aceste reguli. Istoria ne-a convins că sofistica în întregime ne poate servi ca exemplu de încălcare a acestui principiu. Sofismele ce ne apar ca niște absurdități sau ca niște glume naive ne servesc ca un unic avertisment despre faptul că mintea, rațiunea umană se manifestă deseori în diferite situații ca una greoaie, necritică, obtuză.

Homo Sapiens totdeauna se mîndrește că el este cel mai rațional, că el este unicul în felul său de a fi, este incomparabil. Omul poate să accepte concurența oriunde și oricînd, este de acord să cedeze chiar, să sufere o înfrîngere, dar numai nu în a gîndi, în a judeca, în a raționa. Sub acest aspect omul este rege al naturii. Cine în afară de un măscărici sau un bufon poate să spună că mintea unui rege este lipsită de rațiune. Sofismele în afară de șiretlicurile, vicleșugurile acestea intelectuale îndeplinesc și o muncă ingrată și joacă rolul unui bufon care permanent ne amintește de necesitatea autoperfecționării, autorestructurării în plan mental și intelectual.

**Principiul colegialității.** Un alt principiu ce trebuie respectat ca polemica să fie mai eficientă este principiul colegialității. Acest principiu ne cere să cunoaștem:

- Că oponentul nu este dușman, nu este adversar, dar este coleg, coautor al procesului general de stabilire, căutare și cunoaștere creativă a adevărului.
- Braț la braț sprijinindu-ne să urcăm spre culmele cunoașterii.
- Corectitudinea maximă, tendința spre înțelegerea și comprehensiunea reciprocă accelerează și facilitează apropierea de adevăr.

Este de ajuns să trecem măsura sau mai mult, să încerci să cauți nod în papură celuilalt și atunci între interlocutori, polemisti se va așterne o umbră de neîncredere reciprocă sau poate să se stabilească o atitudine ostilă, o relație de adversitate. Și atunci firul care leagă se va transforma într-o funie, odgon, care pe care, dialogul va degenera într-un duel verbal. Piscul strălucitor al cunoașterii se va transforma într-un simplu obișnuit piedestal al învingătorului. Principiul colegialității nu este universal. Aplicarea este limitată de linia de demarcație a discuției logice. Acest principiu presupune o coincidență a scopurilor partenerilor de dialog. Este foarte greu de cuprins mental nuanțele polemicii în care unul dintre participanții-argumentatori se conduc în procesul argumentativ de principiul colegialității și văd în interlocutor un coleg de discuție, în timp ce celălalt, oponentul nu recunoaște alte mijloace de influență, în afară de acela care mai dureros, mai ofensator, să-i atingă coardele sensibile, să-i jignească amorul propriu, să-i lezeze demnitatea personală.

Rezultatele unui astfel de comportament polemic pot fi din cele mai imprevizibile, de o faimă regretabilă și deci nu pot să reprezinte sau cu greu pot să reprezinte vreo valoare cognoscibilă.

În concluzie fiecare polemist este obligat să respecte aceste principii dacă dorește ca dezbaterile să fie încununuate de succes. Însă conștient sau inconștient regulile se încalcă. Realitatea cere ca noi să ne schimbăm. Însă ne putem schimba doar dacă vînam erorile oponentilor și adversarilor noștri, dar și erorile proprii. A ne schimba este echivalent cu a căpăta experiență, întrucît „experiența înseamnă în esență a face greșeli și a le corecta, înseamnă a trece prin greșeli” [5,27].

### **Referințe bibliografice**

1. Родос В.Б. *Теория и практика полемики*. Томск 1989.
2. Sălăvăstru Constantin *Teoria și practica argumentării*. Polirom, Iași, 2003.
3. Sălăvăstru Constantin *Teoria și practica argumentării*. Polirom, Iași, 2003.
4. Covey Stephen *Etica liderului eficient sau conducerea bazată pe principii*. ALLFA, București, 2006
5. Popper Karl și Lorentz Konrad *Viitorul este deschis. O discuție la gura sobei*. București, Editura Trei, 1997