

## CODUL ETIC AL ARGUMENTATORULUI

Vasile GUTU

doctor, conferențiar universitar, UTM

Orice domeniu de activitate, orice profesie presupune un anumit set de standarde minimale. când compunem o argumentare trebuie să aplicăm cu mare rigurozitate aceste standarde pentru a ne evalua propria noastră muncă. Dar și atunci când ne aflăm în postura de a recepta argumentarea celuilalt, al partenerului va fi necesar de a le utiliza cu aceeași rigurozitate. Verificăm ceea ce ascultăm sau citim pentru a ne asigura că nu avem în față un discurs bazat pe sentimente și emoții, autorul căruia tinde să-l prezinte ca argumentare. Fiecare din noi are nevoie de abilitatea de a argumenta pentru a reuși să comunice cu succes și în ultima instanță de a-l influența pe recipient.

În activitățile umane se cunosc deja codul deontologic al inginerului, al medicului, al pedagogului, jurnalistului etc. Paralel cu aceste coduri se conturează și se aprofundează codul deontologic pentru argumentare, mai precis codul deontologic al argumentatorului și codul recipientului. În cele ce urmează vom analiza standardele etice ale argumentatorului. Recipientii, adică cei ce receptează argumentarea sunt de cele mai multe ori lipsiți de timpul și resursele necesare pentru a verifica fiecare dintre tezele înaintate. De aceea, creatorii de argumente își asumă o mare răspundere morală; „ceea ce este prezentat drept cât se poate de probabil sau de credibil are și cele mai mari șanse de a se bucura de acceptabilitate” [1, 33].

Argumentarea poate fi supusă pervertirilor potențiale și atunci ea poate fi folosită pentru a promova atât binele, cât și răul. Comunicarea verbală, în cazul nostru argumentația reprezintă un act social care presupune obligații morale și respectarea anumitor norme de conduită față de ascultător, recipient, auditoriu. Ascultătorul nostru apreciază ceea ce noi argumentăm „ca fiind bun sau rău în funcție de cât de bine reușim să ne achităm de obligațiile morale”. Aceasta reprezintă esența credibilității la un vorbitor, afirmă autorii menționați mai sus.

Pentru a asigura o argumentare eficientă este necesar să luăm în considerație mai mulți factori: argumentarea ține de capacitatea de a alege tema, teza, subiectul; de procesul de raționare, de dovezile oferite, de concluziile pe care i le oferim, de conchidere și de felul în care aranjăm materialul. Toți acești factori bine ajustați măresc șansele de a obține maximum de impact. Însă decizia finală, în privința moralității discursului, aparține în ultima instanță auditorului.

Cercetarea problemei argumentației, ca regulă, este legată de cercetarea altei probleme celei legate de discuție, dialog, polemică. Și argumentarea și discuția sunt interdependente, ambele reprezintă forme ale comunicării verbale. Studiul referitor la argumentare, dialog, discuție încep încă din antichitate. Reflecții asupra acestor forme de comunicare găsim în Dialogurile lui Platon [2, ], în Retorica lui Aristotel [3]. Ei se axează pe corectitudinea logică a argumentației. Mai târziu sofistii utilizează la maximum aspectele defectuoase ale unui act argumentativ.

Artur Schopenhauer în „Eristica” sa se dezice de regulile unei discuții, unui dialog ideal și afirmă că unicul scop accesibil într-o discuție e obținerea unei victorii față de partener cu orice preț, inclusiv folosind chiar și metodele alogice [4].

În felul acesta el încearcă să denatureze adevărata esență a discuției. Logicianul Povarnin în lucrarea sa „Teoria și practica discuției” expun cerințele logice ale discuției. Lucrarea sa având un caracter antischopenhauer. În prezent au luat amploare și s-au lărgit cu mult studiul în acest domeniu. Sunt create instituții, centre de cercetare ale fenomenului argumentației în Franța, Germania, Anglia, Belgia, SUA, Canada etc.

Tot mai frecvent au loc conferințe locale, regionale, internaționale consacrate argumentării formale și celei informale. Este firesc ca comportamentul argumentatorului să fie supus unor reguli, cerințe suficiente, că oratorul să-și asume anumite obligații morale, respectarea cărora va asigura un final multdorit. Toate aceste imperative își găsesc reflecție în codul etic al argumentatorului:

1. *Argumentatorul tinde spre stabilirea adevărului, pretinde spre cunoașterea în profunzime a adevărului.* Aceasta înseamnă că

argumentatorul nu poate utiliza decât argumente logic valide sau susceptibile de a fi valide.

2. *Argumentatorul se consideră atât pe sine, cât pe recipient exponenți ai libertății de gândire ce respectă principiile morale, garantează dreptul la libera exprimare, respectând în aceeași măsură drepturile auditoriului.*

3. *Argumentatorul are ca scop final acceptarea de către recipient a tezei în modalitatea în care el singur o acceptă.* Atunci când promovăm punctul de vedere propriu tindem să inoculăm în conștiința celuilalt viziunea personală. Poți să susții punctul de vedere numai dacă avansezi argumente cu privire la acest punct de vedere. Putem să înaintăm diferite tipuri de argumente: fapte, valori, relații care în realitate nu sunt argumente pentru susținerea tezei date. De exemplu, în discursurile politice frecvent este utilizat argumentul la opinia mulțimii. Argumentatorul poate să promoveze o opinie adecvată situației date, dar poate să-l determine pe celălalt să accepte o opinie neadecvată circumstanțelor.

4. *Autorul nu are dreptul moral să-l inducă în eroare pe recipient, utilizând premise eronate sau metode de raționare alogice.* Ca de obicei, această regulă se respectă, însă este posibil să nu se respecte, deoarece anumite scheme argumentative nu sunt unanim recunoscute ca fiind corecte. Oponentul ce contestă corectitudinea consideră asemenea schemă o procedură sofisticată. Ca un argument să fie valabil este necesar ca atât oponentul, cât și preopinutul, angajați în relația dialogică să recunoască drept autoritate persoana, valoarea, legea, înaintate ca argumente. În cazul analogiei la fel. Trebuie să existe, în realitate analogie între procese și important ca ea să fie recunoscută de ambele părți. Dacă argumentele bazate pe opinia grupului sau pe autoritate sau pe valori nu întrunesc consensul interlocutorilor, atunci ele se transformă în argumentări sofisticate.

a) *Argumentatorul i-a în considerație câmpul argumentativ al recipientului.* Respectând această cerință este necesar să deosebim două aspecte: a) Argumentatorul formează construcția argumentativă într-o așa modalitate ca ea să fie înțeleasă de recipient. b) Argumentatorul edifică construcția argumentativă în așa fel încât

viziunile și atitudinile recipientului, informația de care el dispune și posibilitățile și capacitățile lui intelectuale să-i permită să o accepte.

Scopul argumentării e convingerea. Însă pentru a-l convinge pe partener, este necesar de luat în considerație și un alt element: câmpul argumentativ al recipientului. Câmpul argumentativ al recipientului este unul constituent al unei noțiuni cu o extensiune mai mare - câmpul mental. Componentele câmpului argumentativ sunt: convingerea, cunoștințele, credința, opiniile, valorile. Argumentatorul ar trebui să cunoască câmpul argumentativ al adresatului, pentru ca în ultima instanță să utilizeze numai acele dovezi care se găsesc în acest câmp, care coincid cu viziunile recipientului sau cel puțin să nu se găsească în disonanță cu ele și pot fi ușor acceptate. Nu toate elementele câmpului argumentativ au aceeași valoare pentru ascultător. De aceea, problema principală este de a fi mai explicit, este de a activa și a folosi acele din ele, care pot servi ca suport pentru susținerea tezei înaintate.

5. *Argumentatorul evită utilizarea argumentum ad hominem, mai ales în situațiile în care punem la îndoială capacitățile recipientului în ceea ce privește reflectarea obiectivă și adecvată a problemei în discuție.* Unii argumentatori neavând suficiente argumente pentru a-l convinge pe recipient, dorindu-și victoria, utilizează argumente și metode alogice cum ar fi insulta, etichetarea, insinuarea etc.

6. *Atașamentul argumentatorului față de principiul eticognoseologic – stabilirea adevărului – menține echilibrul emoțional în cazul unei argumentări nereușite.* Într-adevăr argumentatorul ar trebui să aibă un comportament echilibrat chiar și într-o situație stresantă – în cazul unui discurs nu prea reușit. Dacă el simte că adevărul este de partea sa atunci insuccesul poate fi ne semnificativ. Acest lucru are o influență deosebită asupra argumentatorului: la nivel psihologic, la nivel comportamental, la nivel acțional.

Karyn C.Rybacki și Donald J. Rybacki în lucrarea „O introducere în arta argumentării” evidențiază și alte standarde etice pentru argumentare” [5, 33].

7. *Răspunderea de a cerceta.* Argumentatorul ce respectă standardele etice trebuie să studieze amănunțit subiectul propus pentru discuție și să înainteze argumente cât mai probabil adevărate.

Responsabilitatea ce îi revine argumentatorului este să pregătească cât mai minuțios argumentele. Aceasta înseamnă să cunoaștem subiectul nu doar din punctul nostru de vedere, ci și din punctul de vedere al oponentului. Totodată, este necesar de utilizat toate izvoarele ce le avem la dispoziție în manieră cea mai avantajoasă pentru noi. Plus la aceasta răspunderea de a cerceta presupune folosirea argumentelor indiferent de natura lor, fapte, axiome, definiții, valori obținute de alții într-o manieră corectă. Toată informația de care dispunem trebuie filtrată și selectată „conducând-o pe itinerariile cognitive ale experienței personale” [6, 35].

8. *Răspunderea de a sluji interesul general.* Argumentatorul care respectă standardele etice își fixează drept scop binele societății. Cel ce dă dovadă de responsabilitate concepe totdeauna poziții argumentative ce pun accentul pe beneficiile pe care le poate obține societatea, dacă se dă curs unei anumite căi de acțiune. Din punct de vedere moral ce anume reprezintă interesul general este o chestiune foarte delicată. Ceea ce cineva consideră că e bun, altcineva consideră că e rău. Cu toate că munca de cercetare nu ne poate oferi soluții favorabile în fiecare situație în care există valori aflate în conflict sau interese contrare, aceasta ne va avantaja cel puțin să clarificăm mai profund strategiile conflictuale, dictate de interese diferite.

9. *Răspunderea de a demonstra logic.* Argumentatorul ce respectă principiile morale folosește totdeauna inferențe corecte din punct de vedere logic, argumente valide. Pentru a materializa această regulă generală savanții olandezi F. Eemeren și R. Grootendorst au elaborat nouă cerințe care trebuie respectate în discursul politic [6, 107-237]. Aceste reguli vor fi analizate într-un studiu aparte.

## **Bibliografie**

1. Rybacki K. C., Rybacki D. J. O introducere în arta argumentării. Polirom 2004, Iași, 488p.
2. Platon. Dialoguri. Cluj, 1995
3. Aristotel. Retorica IRI, București, 2004, 463 p.

4. Шопенгауэр Артур. Мир как воля и представление// Антология мировой философии. Том 4, М., 1971
5. Rybacki Karyn C., Rybacki Donald J. O introducere în arta argumentării. Polirom 2004, Iași, 488p.
6. Frans van Eemeren, Rob Grootendorst. La nouvelle dialectique. Edition Kime, Paris, 1996.

## **DEZVOLTAREA RESURSELOR UMANE - ELEMENT IMPORTANT AL CREȘTERII ECONOMICE**

**Tatiana MUNTEANU**

dr. conf. univ., UTM

*Abstract: Populația și economia unei țări nu evoluează independent una față de alta. Pe de o parte numărul, structura, nivelul de instruire și starea de sănătate a populației influențează permanent desfășurarea activității economice, iar, pe de altă parte, nivelul dezvoltării economice influențează principalele fenomene demografice și, implicit, dinamica dar mai ales structurile populației.*

Cea mai mare bogăție a unei țări este populația ei, deoarece oamenii cu aptitudinile și deprinderile lor, cu experiența și cunoștințele dobândite sunt producătorii tuturor bunurilor economice. De mărirea populației depinde intensitatea proceselor socio-economice, iar dinamica acesteia, ca număr de persoane și ca structură, definește comportamentul demografic al unei țări, constituind un reper major în context politic, economic, social și cultural.

Dimensiunile populației la un moment dat, ca și modificările ei în timp depind de:

1. Procesele demografice esențiale (natalitate și mortalitate, din evoluția cărora rezultă sporul natural al populației);