

Modelul entimematic de analiză a argumentării

Vasile Guțu, doctor, conferențiar

Guzun Ivan, student drept, IRIM

Institutul de Stat de Relații Internaționale din Moldova

Noua teorie a argumentării și-a conturat linia de demarcație în ultimii cincizeci de ani. Teoria modernă a argumentării restabilește ceea ce a fost pozitiv în retorica antică și în această bază și se numește noua retorică - neoretorică. Este evident că teoria argumentării nu se reduce la teoria logică a demonstrației ce se bazează pe noțiunea de adevăr. Pentru demonstrație noțiunile de auditoriu și convingere sînt absolut străine, necunoscute.

Odată cu creșterea importanței ce i se acordă comunicării verbale (scris și oral) și discursivității în manifestările ei cele mai diferite se intensifică și investigațiile asupra argumentării propriu-zise. Constantin Sălăvăstru subliniază „revigorarea și apoi amploarea tot mai mare a cercetărilor asupra argumentării în ultimele decenii (în special începînd cu a doua jumătate a secolului XX) își au originea în două lucrări apărute în același an, una venită din domeniul logico-juridic, cealaltă din domeniul epistemologiei și logicii științei” [1,23-24].

Lucrările ce au contribuit considerabil la formarea noilor idei ale teoriei argumentării au fost lucrările lui Ch. Perelman [2] și a lui St. Toulmin [3]. Ulterior, cercetările în domeniul respectiv au fost prelungite și aprofundate în operele altor savanți din Europa, SUA și Canada. J. Anthony Blair este promotor al ideii de logică informală [4], Jean-Blaise Crize este adept al ideii de logică naturală ca logică discursivă [5], Frans H. van Eemeren și Rob Grootendorst au înaintat modelul pragma-dialectic, conținutul principal al căruia este soluționarea pe cale negociată a conflictelor de opinie [6].

Savanții menționați sînt cei care au observat discrepanța ce există între demonstrație și necesitățile practice ale comunicării verbale. Să analizăm în continuare ce prezintă modelul argumentării înaintat de St. Toulmin.

Obiectivul lui St. Toulmin e legat de aplicarea practică a logicii. El încearcă să rezolve unele probleme de logică cu ajutorul unui fundament analogic în care „modelul” îl constituie raționamentul juridic. Are loc o inversare a rolului logicii. Din postura de instrument metodologic al științelor particulare, logica se transformă într-un poligon de experimentare pentru anumite rezultate din sfera argumentării juridice. Orice model teoretic ar trebui să satisfacă două condiții: frumusețea și corectitudinea lui și îndeplinirea unei funcții instrumental-operaționale. Se urmărește un echilibru între două opțiuni: obsesia perfecțiunii și presiunea permanentă a realului de care sîntem dominați.

Argumentația începe atunci cînd argumentatorul face o anumită afirmație. O afirmație reprezintă propria noastră opinie. Ea este totodată și concluzia pe care

noi o tragem din informațiile pe care le avem cu privire la tema discutată. Scopul nostru final este ca auditoriul să înțeleagă și să accepte concluziile. Teza (afirmația) este o concluzie ce nu poate exista independent. Ascultătorul sau cititorul poate să fie sau nu de acord cu ea.

Cu afirmația începe orice argumentație și cu ea finalizează procesul de argumentație. Teza inițiază procesul, indicând punctul de plecare ale argumentatorului. „Tot afirmațiile sînt cele ce încheie procesul, arătînd ce anume se așteaptă de la ascultător sau la cititor să accepte drept adevărat sau probabil. Disputele privitoare la afirmații se axează pe stabilirea faptului dacă ele pot fi susținute cu ajutorul dovezilor și raționamentelor și dacă se poate demonstra că sînt adevărate – probabile, respectiv neadevărate - improbabile” [7. 139].

Enunțul pus în circulație și asupra căruia se pronunță argumentativ interlocutorii (argumentatorul și recipientul) se mai numește teza argumentației (T). cel care a propus teza este obligat să aducă probe în favoarea susținerii ei. De exemplu „Negocierile reprezintă mijlocul cel mai eficient de soluționare a conflictelor între părțile implicate”. Argumentele pro, cele care susțin teza, sînt: nu necesită mijloace materiale costisitoare, gradul de libertate în luarea deciziilor este mai mare în comparație cu arbitrajul, este mai operativ. Deosebim mai multe categorii de afirmații: afirmații de natură faptică, afirmații prin intermediul definițiilor, afirmații de valoare, afirmații de strategie.

Cînd se enunță o afirmație sarcina argumentatorului este să prezinte spre evaluare auditoriului o poziție bine definită și susținută. Ca argumentatorul să fie mai convingător el trebuie să ofere nu doar o simplă afirmație, ci și temeiurile și justificarea care o susțin. Raportul dintre aceste trei elemente este de asemenea natură încît o argumentare reprezintă deplasarea dinspre temeiuri, acceptate de către recipient trecînd prin justificare, către afirmație. Aceste trei elemente constituie triada primară a unei unități de argumentare conform modelului propus de St. Toulmin. Această unitate de argumentare corespunde cu procesele raționale de care se folosesc oamenii în luarea de decizii [8,143].

Pentru ca mesajul să fie acceptat nu sînt suficiente doar afirmațiile. Este necesar și sprijinul oferit de temeiuri și justificare. Al doilea element al modelului lui Toulmin sînt temeiurile sau rațiunile tezei (R). Întemeierea unei teze reprezintă fundația de date pe care se bazează o argumentare. Această e dovada necesară ca o persoană rațională să accepte teza drept probabilă sau poate și adevărată. Raportul dintre afirmație (T) și temei este de o așa natură încît afirmația într-o discuție nici o dată nu poate fi mai puternică decît temeiurile, datul întemeietor.

Ca temeiuri într-o argumentație pot fi utilizate axiome, definiții, legi, fapte care sînt de diferită natură (observațiile experimentale, statisticile, opiniile furnizate de experți, mărturiile personale etc.). Informațiile ce le folosim ca temeiuri într-o argumentare pentru a susține teza este necesar să posedă anumite particularități.

În primul rând informația trebuie să fie credibilă. Credibilitatea dovezilor de regulă este în funcție de acuratețea și inovația celor prezentate. Forța de influență și încredere a argumentelor noastre crește o dată cu utilizarea surselor recente de informații.

În al doilea rând informația utilizată pentru fundamentarea afirmațiilor se cere a fi calitativă. Dovezile de calitate posedă următoarele semne esențiale: sînt suficiente, reprezentative, clare și relevante.

O a treia particularitate este coerența informațiilor. Legătura strînsă și armonioasă a informațiilor contribuie la procesul de fundamentare a afirmațiilor pe care le enunțăm. Coerența informațiilor se evaluează la două niveluri: intern și extern [9,151]. Coerența internă exclude argumentele contradictorii utilizate ca temeiuri pentru susținerea tezei. Coerența externă reprezintă concordanța informațiilor prezentate de noi cu alte surse de informații cu privire la subiectul pus în discuție.

Ultima caracteristică importantă a temeiului este disponibilitatea publicului de a accepta informația prezentată pentru susținerea afirmației. Selecția informațiilor depinde de publicul cărui ne adresăm. Aceasta înseamnă că e necesar să ținem cont de valorile, predispozițiile, de nivelul de cunoaștere al subiectului lansat în polemică, de competența în domeniul auditorului.

Sfera în care are loc argumentarea de cele mai multe ori influențează tipurile, forma argumentelor propriu-zise. Selectarea argumentelor, substanța argumentelor în domeniul dreptului se deosebește de ansamblul de argumente utilizate în domeniul medicinei.

Totodată, anumite aspecte ale argumentației sînt independente de elementele specifice unui sau altui domeniu. Cu toate că un medic și un avocat folosesc diferite strategii pentru a-și pregăti și prezenta argumentele. Totuși și unul și altul trebuie să urmeze o anumită structură pentru a construi momentele corespunzătoare. Indiferent de domeniu argumentația se bazează pe anumite structuri comune. Nu de puține ori „concordanța logică între o afirmație și informațiile care o furnizează este limpede în propria noastră minte, dar ea poate fi un mister pentru cititor sau ascultător în lipsa unor explicații suplimentare” [10, 153]. Astfel de explicații ne oferă elementul al treilea al triadei primare din modelul conceput de Toulmin.

Avem identificate două elemente importante care fac parte din modelul explicativ al argumentării, argumentația este o relație de întemeiere a tezei argumentării pe baza rațiunilor argumentării.

Datul întemeietor T - teza argumentării
(temeiul) \longrightarrow (afirmația)

Aceste două elemente sînt necesare, dar nu și suficiente. Pentru a trece de la datul întemeietor la teza argumentării e necesar să dispunem de un anumit fundament, de o justificare ce ne permite sau ne interzice o astfel de trecere. Un

astfel de fundament ne poate servi o normă de drept, legea, reguli ale raționării logice, principiile științei etc.

Pentru a ilustra acest lucru să apelăm la un simplu exemplu. Fie că au fost încălcate regulile de circulație de către mijloacele de transport prin mărirea excesivă a vitezei în localitatea dată. Acest fapt se fixează de inspecția auto și se transmite pentru cercetare comisiei. Se pune întrebarea pe ce se bazează inspecția auto, atunci când cel care a încălcat regulile de circulație este tras la răspundere?

În primul rînd inspecția enumără toate faptele ce mărturisesc încălcarea regulilor de circulație, în rîndul al doilea face trimitere la acele legi juridice ce stabilesc măsura pedepsei pentru încălcarea acestor reguli. Așadar, decizia comisiei sau inspectorului se bazează pe de o parte pe datele ce mărturisesc nemijlocit încălcarea, iar pe de altă parte pe fundamentul care prevede luarea măsurilor corespunzătoare față de infractor.

Dacă lipsește datul întemeietor (întemeierea) atunci teza cu siguranță poate fi contestată. Dar chiar și dacă nu lipsește întemeierea uneori afirmația poate fi contestată. Ca de exemplu, „acuzatul ar trebui să primească o pedeapsă mult mai redusă, deoarece este un bun familist”.

Teza „acuzatul ar trebui să primească o pedeapsă mult mai redusă” este susținută de temeiul „acuzatul este un bun familist”. Totuși teza va fi cu rigoare atacată. Cauza e că nu există nici o legătură de determinare între datul ce se vrea întemeiat și afirmația ce urmează să fie susținută. De aici un temei poate juca acest rol pentru o teză numai dacă între el și afirmație există o legătură de condiționare. Legătura de condiționare, dacă există anume ea trebuie adusă la conștiința recipientului. Forma acestei legături poate fi un enunț universal, o lege, o normă etc. Totodată legătura trebuie să-i arate recipientului că datul întemeietor face parte din cîmpul necesităților argumentării. Nici o normă de drept nu stipulează ca „toți acuzații care sînt buni familisti trebuie să primească o pedeapsă mult mai redusă”. Un așa enunț universal în drept nu există. În consecință veriga ce ne asigură saltul deductiv de la temei la afirmație o vom numi justificare.

Justificările ne generează informații specifice despre modalitatea în care raționează argumentatorul. Indicîndu-ne legătura dintre datul întemeietor și teză justificările ne demonstrează că este rațional să facem saltul mental între ele.

Elementele analizate temeiul, teza și justificarea reprezintă trei elemente ale modelului înaintat de St. Toulmin. În același timp ele formează așa-numita triadă prima a modelului silogismului retoric. Se numește model al silogismului retoric, deoarece se referă la „argumentarea nedemonstrativă, neconstrîngătoare, retorică (subiectivă)” [11,224].

Conchidem că o teză (afirmație) este o concluzie ce nu există de sine stătător. Ea necesită dovezi suplimentare înainte ca auditoriul să o accepte. Datul întemeietor (temeiul, argumentul) reprezintă informații de natură faptică sau opinii folosite pentru verificarea tezei.

Fundamentul întemeierii (justificarea) este inferența ce legitimează saltul mintal „operația mentală” [12,224] de la datul întemeietor la teză.

Referințe bibliografice

1. Sălăvăstru Constantin *Teoria și practica argumentării*. Polirom 2003
2. Perelman Chaim, Lucie Olbreichts-Tyteca *La nouvelle rhétorique. Traité de l'argumentation* PUF, Paris 1958
3. Stephen Toulmin *The Uses of Argument* Cambridge University Press, 1958
4. Blair J. Anthony *Qu'est-ce que la logique non formelle?* // L'argumentation, Mardaga, Liege, 1991, p. 79-89
5. Grize Jean-Blaire *De la logique a l'argumentation*. Droz, Geneva, 1982
6. Eemeren Frans H van. Grootendorst Rol *Argumentation, communication and fallacies* 1992.
7. Karyn C. Rybacki, Donald J. Rybacki *O introducere în arta argumentării* Polirom, Iași 2004
8. Karyn C. Rybacki, Donald J. Rybacki *Op.cit.*
9. *Ibidem*
10. *Ibidem*
11. Mohorea Efim *Logica juridică*, Chișinău, 2001
12. *Ibidem*