

## ARGUMENTAREA VECHILOR SOFIȘTI, UN PRIM MODEL AL DISCURSULUI MANIPULATOR<sup>1</sup>

MARIUS DOBRE

Institutul de Filosofie și Psihologie „Constantin Rădulescu-Motru” al Academiei Române

**The Argumentation of the Old Sophists. A first model of the manipulative discourse.** Following Plato, as well as Aristotle, the first known important thinkers of the manipulative discourse were the sophists. The sophist way of argumentation shows this fact. The principle of the sophists' argumentation can be described by Protagoras's thesis "On any subject there can be two arguments contrary to one another". We can assert with success a statement about a problem as well as its opposite, we can praise as well as criticize the same thing (if the interest demands it), whereas any truth is relative and no one holds an unshakeable truth.

**Keywords:** sophistic argumentation, logical correctness, rhetoric, manipulation.

### DESPRE TRADIȚIA SOFISTĂ

Se poate spune că primii gânditori importanți și cunoscuți ai discursului persuasiv au fost gânditorii sofști (precum Protagoras, Gorgias, Thrasymachos, Hippias etc.). Într-o epocă de înflorire culturală fără precedent în istoria europeană, cuvântul căpăta o forță pe măsură și începea să fie folosit nu doar în slujba filosofiei sau a artei poetice, ci și în slujba intereselor politice, economice, juridice, oriunde el poate rezolva probleme, poate aduce clarificări sau convinge publicul. Apare o artă aparte, retorica, arta persuasiunii. Acest fapt este evident conștientizat de o anumită clasă de intelectuali ai vremii, cei mai mulți dintre ei filosofi sofști, cum au rămas ei cunoscuți în istoria filosofiei; cumva, deci, sofștii au fost produsul epocii lor<sup>2</sup>.

Astăzi, cei mai mulți dintre noi își amintesc de tradiția sofistă ca având o reputație intelectuală proastă, reputație datorată, cum spuneam, mai ales lui Platon și școlii sale filosofice (deși Platon nu a fost primul care a folosit termenul „sofist” cu încărcătura de șarlatan, înșelător, ci Aristofan<sup>3</sup>). În genere, platonice vorbind, sofștii erau acei gânditori pricepuți la toate, dar în același timp la nimic, adică negustori de cuvinte frumoase, capabili să discute aparent competent în orice domeniu, fără a

<sup>1</sup> Acest articol face parte dintr-o serie dedicată relației dintre logică, retorică și manipulare.

<sup>2</sup> W.K.C. Guthrie, *Sofiștii*, Editura Humanitas, București, 1999, p. 25.

<sup>3</sup> *Ibidem*, p. 35.

fi specialiști în niciunul; în cea mai rea accepție, sofistii erau acei gânditori care vizau deliberat înșelăciunea intelectuală, forțând sau depășind limitele logicii (de unde și termenul de sofistică din logică). După Platon, deși sofistul susține că este un specialist în arta retoricii, a artei persuasiunii, el se pretinde un specialist fără a stăpâni domeniul în care este specialist, de vreme ce doar specialiștii autentici pot convinge cel mai bine în domeniul lor de competență, precum medicul în domeniul sănătății, arhitectul în domeniul construcțiilor etc.<sup>4</sup>. Platon discută de fapt problema competenței sofistului în mai multe dialoguri (ceea ce înseamnă că dă mare importanță acestui adversar filosofic, totuși) și chiar îi dedică un dialog întreg; în acesta (dialogul *Sofistul*, deci), Platon mimează uimirea în fața priceperilor sofistului, dar găsește și câteva definiții ale acestuia: „(...) Să-l socotim oare pe omul nostru neștiutor (...) sau sofist în adevăratul înțeles?” „Nicidecum neștiutor. Înțeleg ce vrei să spui, anume că nici nu încapă vorbă ca el să fie așa, de vreme ce poartă un astfel de nume.” „Un meșteșug, după câte se pare, trebuie să admitem că are și el”<sup>5</sup>. Dar ce este sofistul: un *vânător* ce vânează oamenii în vederea câștigului, o vânătoare doar aparent educativă a tinerilor bogați și de neam<sup>6</sup>; un *negustor de învățătură*, ce practică un negoț de cunoștințe, arte și discipline<sup>7</sup>; un *profesionist al contradicției*, un combatant de argumente, un profesionist în arta de a discuta în contradictoriu<sup>8</sup> etc. Platon conchide că înzestrarea sofistului nu poate fi decât un miracol<sup>9</sup> – dacă o are într-adevăr – și rămâne mirat (în mod ironic, desigur): „mă simt cam nedumerit în fața varietății răspunsurilor la întrebarea ce este cu adevărat sofistul”.

Cu toate acestea, au existat și încercări de reabilitare a sofistilor; mai mulți istorici ai filosofiei văd în mișcarea sofistă o revoluție intelectuală („iluminismul” Greciei antice), opusă credinței vechi în mituri și tradiții<sup>10</sup>. Într-adevăr, indiferent de ostilitatea mai cunoscuților și mai prețuiților Platon și Aristotel, meritul lor constă în aducerea în prim planul discuției științifice și sociale, publice, a raționalității și a dezbaterii. Pe de altă parte, în calitate de profesori ai tinerilor bogați, chiar dacă percepeau bani pentru învățatura lor, sofistii își pregăteau elevii pentru a deveni cetățeni pricepuți și eficienți, pe lângă pregătirea teoretică în artele retoricii sau politicii<sup>11</sup>.

Însă, din punctul de vedere al corectitudinii logice, pare preferabil să ne asociem păreriilor lui Platon și Aristotel despre sofisti. Căci interesul nostru aici este să vedem în ce măsură raționalitatea lor, modul lor de argumentare, logica lor în cele din urmă, pot constitui un discurs manipulator (cu un termen din zilele noastre) sau sunt simple amuzamente, exerciții intelectuale (așa cum le prezintă Platon în

<sup>4</sup> Platon, *Gorgias*, 453 b – 453 c.

<sup>5</sup> Platon, *Sofistul*, 221 c – d.

<sup>6</sup> *Ibidem*, 223 c.

<sup>7</sup> *Ibidem*, 224 b.

<sup>8</sup> *Ibidem*, 226 a.

<sup>9</sup> *Ibidem*, 233 a.

<sup>10</sup> Anton Dumitriu, *Istoria logicii*, vol. I, Editura Tehnică, București, 1993, p. 127.

<sup>11</sup> Așa se pretinde în Platon, *Protagoras*, 318 e, 319 a.

dialogul *Euthydemos*). Tot la fel de important este aici să vedem în ce măsură manipularea (înțelegând prin manipulare „o manevrare mai mult sau mai puțin deliberată ce vizează să obțină o schimbare de judecată sau de comportament din partea persoanei manipulate, fără ca aceasta să aibă conștiința manevrării în cauză”<sup>12</sup>) are rădăcini și în logica sofistă sau, mai general, în învățătura sofistă. Astfel, va fi util în continuare pentru scopul nostru să ne reamintim câteva aspecte ale logicii sau retoricii sofiste; momentul sofist este foarte important pentru evoluția ulterioară a artei convingerii cu orice preț și merită o atenție aparte. Cum, din păcate, scrierile lor nu s-au păstrat, sursele noastre sunt, până în ziua de azi, referirile la ei ale unor gânditori din vechime (precum Platon, Aristotel etc.).

### ARGUMENTAREA SOFISTĂ

După mărturiile rămase, sofștii se autodenumeau retori și toți predau, în afara altor discipline, îndeosebi retorica, într-o epocă în care, după cum am mai spus, arta convingerii era prețuită mult în societate: „În Atena mijlocului de secol V, a fi un vorbitor care impresionează reprezenta cheia puterii. «Cuvântul este un tiran puternic», după cum spune Gorgias într-una din declamațiile rămase de la el (*El.* 8, DK, II, 290), iar arta logosului ar fi însemnat tot ceea ce era necesar pentru o carieră politică de succes. (...) În Grecia, succesul care conta era mai întâi cel politic, apoi cel juridic, iar arma lui era retorica, arta persuasiunii. Făcând o analogie, retoricii i se poate atribui rolul jucat acum de reclamă. Cu siguranță că arta persuasiunii nu era mai puțin puternică atunci, adesea prin mijloace dubioase, și, așa cum noi avem școli de economie și școli de publicitate, grecii aveau școli de politică și de retorică: sofștii”<sup>13</sup>. O altă analogie îi pune pe profesorii sofști alături de avocați, pe bună dreptate (mai ales că ei erau și avocați): „Ei predau arta disputei și cuantumul de cunoștințe care puteau fi de folos în această artă. În linii mari, ei erau dispuși să arate, aidoma avocaților de astăzi, cum trebuie argumentat în favoarea sau împotriva oricărei opinii și nu-i preocupa să susțină niște concluzii proprii”<sup>14</sup>. Ca perspectivă filosofică generală, se poate vorbi de un fel de empirism, „care era în acord cu un scepticism comun în ceea ce privește posibilitatea unei cunoașteri certe, atât pe temeiul insuficienței și failibilității facultăților noastre, cât și pe cel al absenței unei realități neschimbătoare care să fie cunoscută”<sup>15</sup>. Modul în care argumentau, după cum vom vedea în continuare, se supunea acestei viziuni generale.

Principiul argumentării sofștilor poate fi redat prin teza lui Protagoras „Asupra oricărei teme se pot susține două argumente contrare unul altuia”. Se

<sup>12</sup> Christophe Carré, *Manuel de manipulation à l'usage des gentils. L'art de l'élégance relationnelle*, Eyrolles, Paris, p. 28.

<sup>13</sup> W.K.C. Guthrie, *op. cit.*, p. 42–43, p. 47.

<sup>14</sup> Bertrand Russell, *Istoria filosofiei occidentale*, vol. I, Editura Humanitas, București, p. 94.

<sup>15</sup> W.K.C. Guthrie, *op. cit.*, p. 44–45.

poate susține cu succes despre o problemă atât un enunț, cât și contradictoriul lui, se poate lăuda și critica același lucru (dacă interesul o cere), întrucât orice adevăr este relativ și nimeni nu deține vreun adevăr de nezdruncinat: „Adevărul e individual și trecător, nu universal și etern, căci pentru orice om adevărul este doar acela de care poate fi convins, și e posibil să convingi pe oricine că negrul este alb. Există convingere, dar niciodată cunoaștere”<sup>16</sup>. Acesta este deci sensul expresiei lui Platon „maestri ai contradicției”, referitoare la sofști. Și s-ar mai putea adăuga despre ei sau despre esența retoricii practicate de ei: „Ei (...) au văzut că cele ce par adevărate sunt mai de preț decât adevărurile însele. Prin forța cuvântului, ei fac ca lucrurile neînsemnate să apară importante, și iarăși, cele importante lipsite de însemnătate. Noutății, ei îi dau aerul vechimii și invers, noul îl înfățișează ca vechi”<sup>17</sup>. Iar Aristotel vorbea în felul următor despre scopurile argumentării eristice sau sofistice: „Trebuie mai întâi să ne dăm seama câte scopuri urmăresc acei care discută ca luptători și ca rivali. Scopurile sunt cinci: respingerea, falsitatea, paradoxul, solecismul și al cincilea – momirea respondentului spre pură vorbărie, adică constrângerea lui de a spune de mai multe ori același lucru. În toate aceste cazuri, aceasta înseamnă a produce aparența lor, nu realitatea. Prin aceste scopuri, ei urmăresc în primul rând să dea aparența că au respins pe respondent; în al doilea rând, să arate că el a spus o falsitate; în al treilea rând, că l-au silit să recurgă la paradox; în al patrulea rând, că l-au silit să facă un solecism (adică respondentul, ca urmare a argumentării, este determinat să întrebuițeze barbarisme); în cele din urmă, că l-au făcut să repete același lucru de mai multe ori”<sup>18</sup>.

Emblematică pentru argumentarea pro și contra (ambele variante cu același succes) este discuția dintre Protagoras și unul dintre elevii săi, Eulathos, discuție pe care Diogenes Laertios o prezintă ca pe o întâmplare reală trăită de Protagoras<sup>19</sup>. Pe scurt, povestea este următoarea:

Eulathos luase lecții de la Protagoras, angajându-se să plătească serviciile profesorului când va câștiga primul proces. Timpul trecea, iar Eulathos nu se implica în niciun proces, deci nu avea nici obligația de a-l plăti pe Protagoras. Astfel, Protagoras, realizând că este înșelat, îl cheamă pe Eulathos, îl amenință că îl dă în judecată pentru recuperarea banilor datorăți și îi spune referitor la proces: „Dacă vei câștiga, atunci va trebui să-mi plătești conform înțelegerii dintre noi, întrucât ai câștigat primul proces. Dacă vei pierde, tot va trebui să-mi plătești, întrucât așa va hotărî tribunalul”. Dar Eulathos întoarce argumentarea în felul următor: „Dacă voi pierde procesul, atunci nu trebuie să-ți plătesc, conform înțelegerii dintre noi,

<sup>16</sup> *Ibidem*, p. 47.

<sup>17</sup> Platon, *Phaidros*, 267 a – 267 b. (Traducere de G. Liiceanu, Editura Humanitas, București, 1993.)

<sup>18</sup> Aristotel, *Respingerile sofistice*, 165 b. (Traducere de Mircea Florian, Editura Iri, București, 1998.)

<sup>19</sup> Diogenes Laertios, *Despre viețile și doctrinele filosofilor*, VIII, 56. (Traducere de C.I. Balmuș, Editura Polirom, Iași, 1997.)

anume să-ți plătesc numai la primul proces câștigat. Dacă voi câștiga, atunci nu trebuie să-ți plătesc, conform hotărârii tribunalului”.

La fel de ilustrative sunt și jocurile argumentative, șaradele sofiste. Să ne reamintim câteva dintre asemenea argumentări sofistice, culese de istorici mai ales din dialogul *Euthydemos* al lui Platon și din tratatul *Respingerile sofistice* al lui Aristotel, argumentări (sau, mai bine spus, jocuri) ce speculează diferitele semnificații, întrebuințări ale cuvintelor<sup>20</sup> (încălcând de cele mai multe ori principiul identității), diferite echivocuri, generalizări sau ambiguități:

Doi și trei sunt cinci. Deci, doi sunt cinci și trei sunt cinci.

Este posibil ca un om care este așezat să meargă, deci este posibil ca un om să meargă stând.

Când minți, vorbești despre un lucru anume. Despre ceva care este. Dar, dacă vorbești despre ceva care este, atunci spui adevărul.

Pentru fiecare lucru, există un fel de a vorbi, o exprimare, un enunț care îl prezintă așa cum este el, nu cum nu este. Dacă doi oameni vorbesc despre același lucru, ei folosesc enunțuri care îl exprimă, deci nu se pot contrazice. Dacă ei nu vorbesc despre lucrul respectiv, atunci nici unul nu se referă la el și, deci, cu atât mai mult, nu se contrazic. Dacă unul vorbește despre acel lucru, iar celălalt nu vorbește despre acel lucru, atunci cel din urmă nu vorbește, deci, nici în acest caz contrazicerea nu e posibilă.

Dacă știi măcar un singur lucru, înseamnă că ești știutor. Dacă ești știutor, atunci știința în cauză îți este cunoscută. Știind un lucru, ești știutor, deci le știi pe toate. Toți oamenii știu totul dacă știu măcar un singur lucru.

Dacă este adevărat că niciodată nu ai prea mult din ceea ce este bun, atunci trebuie ca bolnavul să ia o grămadă de medicamente.

Patrocles este fratele după mamă al lui Socrate. Tatăl lui Patrocles este Chairedemos, al lui Socrate este Sophrosnicos. Chairedemos nu este tatăl lui Socrate. Or, fiind altceva decât tată, el nu este tată. Pe de altă parte, dacă Chairedemos este tată, atunci Sophrosnicos, la rândul lui, fiind altceva decât tată, poate să nu fie tată. Deci, Socrate nu are tată.

Acest câine are pui. Deci, este tată. Acest câine este al tău. Deci, este tatăl tău. Însă tu îl bați. Deci, îl bați pe tatăl tău.

Dacă cineva este tatăl cuiva, el este tată. Neputând să fie și să nu fie tată, așa cum aurul sau omul nu pot să fie și să nu fie aur sau om, rezultă că el este tatăl tuturor.

Dacă cineva învață pe altul, va avea drept efect ca acela din urmă să fie înțelept, să nu mai fie ignorant. El vrea să nu mai fie ceea ce este. Deci, vrea să-l distrugă.

<sup>20</sup> Aristotel, *op. cit.*, 165 a.

De lucrurile tale poți dispune cum vrei: le poți vinde, dăruți sau sacrifica. Socrate are zei strămoșești. Deci, Socrate își poate vinde zeii, dăruți sau sacrifica.

Suntem, cu aceste jocuri argumentative, în situația pe care o descria Aristotel la începutul tratatului *Respingerile sofistice*<sup>21</sup>: „Este evident că, printre raționamente, unele sunt cu adevărat raționamente, iar altele par să fie. Ca în atâtea alte lucruri, aceasta se întâmplă și la argumente din cauza unei oarecare asemănări între adevărat și aparent. Astfel, printre oameni, unii au o bună stare corporală, iar alții au numai aparența ei, umflându-se în pene și împopoțonându-se, cum fac triburile cu victimele lor ce urmează să fie sacrificate. Unii oameni sunt frumoși prin frumusețe lor, iar alții au numai aparența frumuseții, datorită podoabelor”. Situația a stârnit revolta lui Aristotel, exprimată din capul locului, tot la începutul tratatului menționat: „Fiindcă există oameni care prețuiesc mai mult să pară înțelepți decât să fie (căci înțelepciunea sofistică este numai aparentă, nu reală, iar sofistul – omul care câștigă bani de pe urma înțelepciunii aparente, nu reale), este evident că unor astfel de oameni le convine în chip necesar să pară că îndeplinesc sarcinile înțelepciunii, decât să le îndeplinească cu adevărat, fără a părea”<sup>22</sup>.

\*

Astfel, se poate spune că asemenea tipuri de raționare, dincolo de un prim scop prin care încercau să demonstreze relativitatea gândirii, ar mai fi putut avea și scopuri practice, legate de dezbateră în viața socială. Este ceea ce cred, de pildă, pentru dezbateră din domeniul juridic, și William Kneale și Martha Kneale<sup>23</sup>: „Cu puțină imaginație, se poate arăta că până și cele mai absurde exemple din *Euthydemus* și *Respingerile sofistice* pot fi utilizate în fața unui tribunal, fie pentru a combate un oponent care a dezvoltat o argumentare sofistică subtilă, fie pentru a deruta un juriu pus în fața unei argumentări temeinice. Procedul ar putea fi: «Dumneavoastră puteți la fel de bine să spuneți...» Să ne închipuim un avocat argumentând: «Există mărturii care arată că clientul meu este un om generos. Se știe că el este vecin cu reclamantul. Este posibil ca un vecin generos să fi săvârșit fapta de care clientul meu este acuzat că a săvârșit-o?» Raționamentul citat mai sus despre câine putea fi folosit pentru a pune aceasta sub semnul îndoielii. Povestea tradițională despre Protagoras și Eulathos demonstrează că grecilor nu li se părea absurd să prezinte la tribunal șarade logice”.

De altfel, retorica s-a dezvoltat în Grecia antică în urma unor nevoi argumentative de natură judiciară<sup>24</sup>, dar primii autori în domeniu nu au fost dintre

<sup>21</sup> *Ibidem*, 164 a – b.

<sup>22</sup> *Ibidem*, 165 a.

<sup>23</sup> William Kneale, Martha Kneale, *Dezvoltarea logicii*, vol. I, Editura Dacia, Cluj-Napoca, 1974, p. 22–23.

<sup>24</sup> Olivier Reboul, *Introduction à la rhétorique. Théorie et pratique*, PUF, Paris, 2014, p. 14–15.

sofști, ci, conform istoricilor retoricii, doi sicilienii greci, Corax și discipolul său Tisias, ce publică o culegere de precepte practice pentru a fi folosite în aria justiției. Amintim aici și că unul dintre cele mai utilizate argumente în justiție din vechime (dar și astăzi) poartă numele lui Corax și constă în a susține că un fapt este neverosimil deoarece el este prea verosimil<sup>25</sup>; de pildă, dacă un acuzat este slab, el se va apăra susținând că nu e verosimil să fie el agresorul; dacă este puternic și dacă toate faptele îl indică pe el ca agresor, se va apăra spunând că e prea verosimil să fie el agresorul, așa încât e neverosimil să fie el. Retorica sofistă va continua pe această linie, de a face argumentul cel mai slab cel mai puternic, deoarece, cumva firesc, în justiție, atunci ca și acum, cauzele cele mai grave au nevoie de cei mai buni avocați<sup>26</sup>.

Tot în această ordine de idei, referitor la dezbateră din domeniul politic, ne putem închipui cu încredere că asemenea argumentări erau folosite în agora politică de către sofști și de către elevii lor, adică cei pe care îi pregăteau sofștii pentru o viață politică de succes, contra anumitor sume, așa cum se spune.

## CONCLUZII

Indiscutabil, discursul argumentativ sofist are meritul de a întări practica argumentativă specifică dezbaterii democratice; este dezirabil ca principiul argumentării pro și contra aceluiși lucru să se mențină în societate. Problema apare însă atunci când acest principiu este folosit în scopuri mai puțin morale, cum ar fi manipularea unui public oarecare în vederea unor interese obscure. În măsura în care sofștii practicau un discurs menit să înșele auditoriul cu orice preț, ei pot fi socotiți drept veritabili precursori ai propagandiștilor și manipulatorilor de azi. Logica și retorica vremurilor tinere ale gândirii filosofice pot fi considerate, în anumite forme, surse ale discursului manipulator contemporan, iar sofștii primii profesori, primii maștri ai artei convingerii viclene. Nu degeaba argumentarea sofistică este numită astăzi nu doar argumentare eronată, ci și „artă a ipocriziei mentale și a manipulării”<sup>27</sup>, iar retorica sofistă rămâne „un punct de plecare negativ în istoriile standard ale retoricii”<sup>28</sup>.

Acestea toate constituie în zilele noastre motive de îngrijorare pentru iubitorii retoricii autentice<sup>29</sup>, dar și pentru filosofi ai vremii, precum Platon, căci retorica era

<sup>25</sup> Aristotel, *Retorica*, II, 1402 a. (Am folosit ediția Editurii IRI, București, 2004, traducere de Maria-Cristina Andrieș.)

<sup>26</sup> Olivier Reboul, *op. cit.*, p. 15.

<sup>27</sup> Expresia le aparține lui Richard Paul și Linda Elder (în lucrarea *Foundation for Critical Thinking*) – „the art of mental trickery and manipulation”, apud Normand Baillargeon, *Mic curs de autoapărare intelectuală*, Editura Paralela 45, Pitești, 2011, p. 48.

<sup>28</sup> Jennifer Richards, *Rhetoric*, Routledge, London, New York, 2008, p. 21.

<sup>29</sup> Olivier Reboul, *op. cit.*, p. 21–21.

legată de către sofști de incertitudine și succes, fără alt criteriu decât propria reușită, păstrând doar aparența logicului și fermecând prin stil. Scopul retoricii sofiste nu era adevărul și știința, ci dominarea prin cuvânt, puterea: „Cu sofistica, retorica devine regină, dar o regină cu atât mai despotică pe cât este nelegitimă. Acum, legătura între retorică și sofistică este fatală: poate fi salvată cea dintâi de cea de a doua?”<sup>30</sup>

Putem înțelege acum de ce Platon a respins retorica, cel puțin în varianta ei sofistă; iată de ce el a pus în discuție de atâtea ori retorica în dialogurile sale. Se poate rezuma această respingere în următoarele trei puncte<sup>31</sup>:

1) Retorica nu este o știință deoarece nu are un domeniu propriu de cercetare, intrând peste alte domenii precum dreptul, politica, filosofia, arhitectura, medicina etc. În plus, ea nu pune preț pe adevăr și certitudine, ci pe aparență și verosimil.

2) Retorica nu are o utilitate practică, întrucât nu poate garanta aprofundarea niciunui domeniu practic cum trebuie, pretinde doar a asigura toate cunoștințele cuiva în viața obișnuită.

3) Retorica este imorală prin ținta ei de a asigura succesul cu orice preț, formând uneori oameni necinstiți ce vânează doar succesul fără a ține seama de consecințele pentru ceilalți.

Reabilitarea retoricii o va începe Aristotel care va pune această disciplină și pe baze morale. Astfel, retorica, în variantă aristotelică, avea trei condiții restrictive precise: caracterul, patosul și discursul. Retorul trebuie să aibă „caracter”, adică să facă dovada moralității sale, apoi să fie capabil să influențeze „emoțional” și să utilizeze un discurs argumentativ prin care să convingă *rațional* auditorul: „Convingem, așadar, prin intermediul caracterului vorbitorului, atunci când discursul este rostit astfel încât să îl facă pe vorbitor demn de încredere; căci noi ne încredem în oamenii aleși mai mult și mai prompt, pe de o parte în general, în privința tuturor chestiunilor, și pe de altă parte, în întregime, în problemele care nu prezintă certitudine, ci îndoială. Trebuie însă ca acest lucru să rezulte cu ajutorul discursului, și nu datorită unei decizii anterioare, cum că vorbitorul are un caracter anume; ca atare, nu este așa cum admit unii dintre autorii de tehnici, că cinstea vorbitorului nu contribuie deloc în cadrul artei retorice, ci, dimpotrivă, caracterul constituie, ca să spunem așa, aproape cea mai eficace dovadă. Convingerea este produsă prin mijlocirea auditorilor, atunci când aceștia sunt împinși de discurs la o pasiune; căci noi producem judecăți în mod diferit, după cum simțim durere sau plăcere, prietenie sau ură; în vederea acestui scop, și singurul, spunem noi, se străduiesc să trateze autorii de tehnici ale discursurilor din zilele noastre. (...) În sfârșit, oamenii capătă încredere în noi prin intermediul discursului, când dovedim adevărul sau verosimilul din mijloacele capabile de convingere potrivite cu fiecare caz în parte”<sup>32</sup>.

<sup>30</sup> *Ibidem*, p. 22.

<sup>31</sup> Vasile Florescu, *Retorica și neoretorica*, Editura Academiei Române, București, p. 71–73.

<sup>32</sup> Aristotel, *Retorica*, I, 2, 1356 a.