

# RETORICĂ. EPISTEMOLOGIE. FILOSOFIA LIMBAJULUI

## TEHNICI ARGUMENTATIVE RETORICE ÎN FAȚA UNOR TEHNICI CORESPONDENTE DIN ARGUMENTAREA LOGICĂ

MARIUS DOBRE

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

**Rhetorical Argumentative Techniques Compared to Corresponding Techniques of Logic.** The article presents the main techniques of rhetorical argumentation as they are formulated by the parents of neo-rhetoric, Chaïm Perelman and Lucie Olbrechts-Tyteca in their work *Traité de l'argumentation*. These techniques are then subjected to a process of likening or differentiation with corresponding techniques from logic. Finally, we try to establish the relationship between rhetoric and logic, especially starting from these differences.

**Keywords:** Techniques of rhetorical argumentation; Similarity and difference; The relationship between Rhetoric and Logic.

### 1. CONSIDERAȚIUNI INTRODUCATIVE

Disciplina retoricii a apărut ca răspuns al nevoii de a folosi un cuvânt convingător în cetate, în momente aparte în care anumite persoane trebuiau să-și convingă semenii prin discursuri bine ticluite. Interese economice, politice sau juridice cereau discursuri persuasive prin care să se obțină adeziunea cât mai multor cetățeni. În Grecia veche, într-o epocă în care cultura și civilizația erau la cel mai mare nivel din istoria Europei, retorica venea în sprijinul oricărui domeniu unde era nevoie de pledoarii. Retorica capătă un statut în sine, iar profesiunea de retor este recunoscută social. Filosofii sofști sunt primii maeștri ai artei persuasiunii, după cum se știe; gânditori precum Protagoras, Gorgias, Thrasymachos sau Hippias se remarcă în dezbaterile științifice și sociale, încurajează obiceiul argumentării în cetate. Însă, prin încurajarea victoriei cu orice preț în dezbateri (inclusiv cu prețul moralității discursului sau al corectitudinii argumentării), ei își făuresc în același timp și o reputație proastă, semnalată în acel timp mai ales de către Platon și Aristotel. Retorica devine pentru sofști chiar mai importantă decât științele practice precum medicina sau dreptul; important e să convingi auditoriul, nu să arăți că te pricepi în domeniul tău; adevărul nu mai contează: „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>1</sup>.

<sup>1</sup> W.K.C. Guthrie, *Sofiștii*, Editura Humanitas, București, 1999, p. 47.

Retorica este reabilitată curând de către Aristotel, punând-o pe baze raționale și morale și înlocuind eristica sofistă (artă a controversei în care putea triumfa absurdul sau falsul) cu dialectica (ca artă a probabilului, dar urmând strict regulile logicii inductive). Retorica lui Aristotel este mai „modestă”, nu mai promite victoria în dezbateri cu orice preț, ci doar victoria cu șanse mari<sup>2</sup>. În același timp, Aristotel scrie primele tratate de logică din istorie, concepând logica drept un instrument al științei și o artă a gândirii corecte, bazată pe demonstrația silogistică, pe o logică deductivă, fără a pierde din vedere și a dezvolta și logica inductivă, utilă mai ales în dezbaterile obișnuite, nu științifice.

Retorica modernă își datorează dezvoltarea lui Chaïm Perelman și lui Lucie Olbrechts-Tyteca, a căror lucrare, *Tratat de argumentare*, devine model pentru majoritatea lucrărilor ulterioare (deși titlul lucrării este destul de vag, părând a nu se referi la retorică, în condițiile în care la acea vreme se dezvoltă și așa-numita teorie a argumentării a lui Stephen Toulmin, cei doi autori menționează explicit că este vorba despre „o nouă retorică”). Renașterea retoricii are loc, conform acestor autori, din necesitatea existenței unei discipline care să răspundă nevoilor argumentării obișnuite sau argumentării din științele practice, unde lucrurile nu se rezolvă totdeauna prin apel la logică, la demonstrație pură și sigură, unde este util deseori a se argumenta pe linia probabilului, a verosimilului. „Domeniul argumentării – scriu cei doi autori – este cel al verosimilului, al plauzibilului, al probabilului, în măsura în care acesta scapă certitudinii calculului”<sup>3</sup>. Din capul locului trebuie să spunem că marginalizarea logicii, îndeosebi a demonstrației deductive, reprezintă cea dintâi slăbiciune a neoreticii (a retoricii moderne), dar vom reveni asupra acestui aspect. Deci, pentru a propune o primă și simplificatoare diferență, retorica este „arta de a convinge prin discurs”<sup>4</sup>, unde a convinge înseamnă „a aduce pe cineva în situația de a crede ceva”<sup>5</sup>, „a propune unui auditoriu motive bune de a adera la o opinie”<sup>6</sup>, în timp ce logica se mulțumește a fi o disciplină a raționării corecte sau, mai bine spus, „studiul metodelor și principiilor folosite pentru a distinge raționarea bună (corectă) de raționarea defectuoasă (incorectă)”<sup>7</sup>. Avem deci, pe de o parte, o disciplină ce „se interesează fundamental de discursul structurat prin intenția de a persuadea”<sup>8</sup>, iar pe de altă parte, o disciplină interesată de corectitudinea logică a discursului.

<sup>2</sup> Olivier Reboul, *Introduction à la rhétorique. Théorie et pratique*, PUF, Paris, 2014, p. 36.

<sup>3</sup> Chaïm Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation*, Editions de l'Université de Bruxelles, 2008, p. 1.

<sup>4</sup> Olivier Reboul, *Introduction à la rhétorique. Théorie et pratique*, p. 4.

<sup>5</sup> *Ibidem*, p. 5.

<sup>6</sup> Philippe Breton, *L'argumentation dans la communication*, 5ème édition, La Decouverte, Paris, 2016, pp. 4, 5.

<sup>7</sup> Irving Copi, *Introduction to Logic*, 4th edition, Macmillan Publishing Co., New York, 1972, p. 3.

<sup>8</sup> Christian Plantin, *Dictionnaire de l'argumentation. Une introduction aux études d'argumentation*, ENS Éditions, Lyon, 2016, p. 453.

Ne vom referi în continuare la argumentarea retorică, punând-o tot timpul în balanță cu anumite corespondente logice, pentru a vedea eventualele diferențe și asemănări în mod mai precis.

## 2. TEHNICI ARGUMENTATIVE RETORICE ÎN FAȚA UNOR EVENTUALE CORESPONDENȚE/NONCORESPONDENȚE CU TEHNICI DIN ARGUMENTAREA LOGICĂ<sup>9</sup>

### 2.1. Argumentarea cvasilogică

Cum spuneam, ambiția lui Perelman este să contureze o disciplină utilă oricărui domeniu ale căror probleme nu se rezolvă tot timpul cu ajutorul demonstrației logice; sunt chestiuni, de pildă de natură juridică, morală, socială, religioasă, filosofică, ce trebuie tratate în altă manieră<sup>10</sup>, o manieră asemănătoare dialecticii aristotelice. Este motivul pentru care Perelman, iar apoi și alții vor dezvolta propriile tehnici argumentative. Unele dintre acestea vor fi urmărite în continuare.

În mare, Perelman discută despre *procedee de legătură* („scheme care apropie elemente distincte și permit a se stabili între aceste elemente o solidaritate vizând fie să le structureze, fie să le valorizeze pozitiv sau negativ unele prin altele”) și despre *procedee de disociere* („tehnici de ruptură având drept scop a separa, a desolidariza elemente considerate ca formând un tot sau cel puțin un ansamblu solidar în sânul aceluiași sistem de gândire”). Acestea sunt reguli de bază și în logică: legăm un obiect sau o clasă de obiecte de alte obiecte sau clase de obiecte, sau disociem un obiect sau o clasă de obiecte de alte obiecte sau clase de obiecte. În argumentul

Toți oamenii sunt muritori  
Socrate este om  
Deci, Socrate este muritor

îl legăm pe Socrate de clasa muritorilor. În argumentul

Toți oamenii sunt bipezi  
Câinele Azorel nu este om  
Deci, câinele Azorel nu este biped

îl disociem pe Azorel de clasa oamenilor.

În retorică, procedeele de legătură sunt numite de Perelman argumente cvasilogice (sunt asemănătoare gândirii logice formale) sau argumente bazate pe structura realului (prezentate ca fiind „conforme naturii lucrurilor însele”, bazate pe experiență, pe legăturile cunoscute între lucruri).

<sup>9</sup> Textul capitolului 2 al acestui articol este preluat în mare parte (cu excepția comentariilor legate de comparația cu logica) din lucrarea noastră *Discurs publicitar, retorică, logică*, Editura Trei, București, 2017, pp. 73–92.

<sup>10</sup> Chaïm Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation*, p. 679.

Un prim argument cvasi-logic este *incompatibilitatea*. Asemănătoare non-contradicției din logica formală (nu se poate să fie adevărată în același timp și propoziția „Masa e albă”, și propoziția „Masa nu e albă”), incompatibilitatea se referă la enunțuri ce nu concordă între ele, rezolvarea depinzând nu de mijloace logice, ci de luarea în considerare a naturii lucrurilor sau a deciziei umane (de pildă, în situația unui ultimatum se creează o incompatibilitate între refuzul de a ceda și menținerea păcii între două state). Două enunțuri vor deveni compatibile, de asemenea, dacă se vor face distincții utile cu privire la obiectul discuției sau la timpul în care ele sunt exprimate (este perfect posibil ca la un moment dat, de exemplu, să susții refuzul da a ceda într-un război, iar la un alt moment să susții instaurarea păcii). Remarcăm că, deși incompatibilitatea pare a fi din grupul procedurilor de disociere, de fapt, ea vine în sprijinul menținerii coerenței unui sistem de enunțuri prin eliminarea unui enunț incompatibil cu restul. De fapt, mai remarcăm noi citindu-l pe Perelman et co., incompatibilitatea este utilă mai ales în contraargumentare (cu un termen din logică), atunci când i se arată adversarului că a susținut o teză incompatibilă cu restul susținerilor sale. În această ultimă ordine de idei, se poate folosi *retorsiunea*, arătând că argumentul adversarului i se aplică și lui; cel mai elocvent caz este *autofagia* (enunțul adversarului se distruge el însuși), ca în exemplele găsite de Perelman<sup>11</sup>:

„Pozitiviștilor care afirmă că orice propoziție adevărată este fie analitică, fie de natură experimentală, li se va cere să spună dacă ceea ce tocmai au rostit este o propoziție analitică sau experimentală”. Sau: „În momentul când, într-un teatru de provincie, publicul se pregătea să cânte *La Marseillaise*, un polițist urcă pe scenă pentru a anunța că este interzis orice nu figurează pe afiș, iar cineva dă replica: «Dar dumneavoastră sunteți pe afiș?»”

Se poate remarca aici că procedeul semnalării incompatibilității este preluat din logica modernă, unde coerența enunțurilor sistemului este o condiție fundamentală a existenței acestuia.

*Ridiculizarea* (analogul absurdului în demonstrația logică) sau *ironia* vor fi alte mijloace de a sesiza o incompatibilitate:

„Așa procedează La Bruyère, în dialogurile sale asupra chietismului (doctrină creștină ce recomandă contemplarea religioasă, nu practica – n.n.), când ridiculizează această doctrină arătând că aderenții săi ar trebui să se opună la fel de bine datoriei carității ca și exercițiului evlaviei, consecințe la care niciun creștin nu ar subscrie”.

Un alt capitol important în argumentarea retorică este *definiția*. Perelman renunță la distincția din logica clasică dintre definițiile reale (în care se definesc obiecte reale și definițiile pot fi adevărate sau false) și definițiile nominale (în care cel ce definește propune în mod arbitrar un anume înțeles unui termen) și preia următoarea clasificare a definițiilor ce i se pare mai utilă pentru retorică:

<sup>11</sup> Toate exemplele ce urmează aparțin, de fapt, celor doi autori ai *Tratatului de argumentare*. De altfel, toate următoarele tehnici argumentative retorice sunt preluate de la Chaïm Perelman și Lucie Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation*, pp. 251–665.

- 1) „definiții normative, ce indică modul în care un termen va fi utilizat. Această normă poate să rezulte dintr-un angajament individual, dintr-un ordin destinat altora, dintr-o regulă despre care se crede că ar trebui să fie urmată de toată lumea;
- 2) definiții descriptive care arată sensul acordat unui cuvânt într-un anume mediu, la un moment dat;
- 3) definiții de condensare ce indică elemente esențiale ale definiției descriptive;
- 4) definiții complexe, care combină cele trei specii precedente”.

Definițiile, în accepția argumentării retorice, devin argumente în măsura în care impun anumite sensuri ale termenilor în detrimentul altora.

Urmează și alte tipuri de argumente cvasi-logice:

*Argumentul de reciprocitate* țintește a aplica același tratament pentru două situații ce se petrec în același timp (analogul simetriei din logică: aceeași relație poate fi afirmată atât între  $a$  și  $b$ , cât și între  $b$  și  $a$ ). Un exemplu datorat lui Quintilian:

„Ceea ce este onorabil de a fi învățat este onorabil de asemenea de a fi predat.” De asemenea, imperativul categoric kantian poate ilustra acest argument sau maxima populară „Ce ție nu-ți place altuia nu-i face”.

*Argumentul tranzitivității* indică relații de egalitate, de superioritate, de incluziune, de ascendență. Formal, el se prezintă în felul următor:

Dacă  $a$  este  $b$ , iar  $b$  este  $c$ , atunci  $a$  este  $c$ .

Iar la nivelul limbajului comun, poate fi ilustrat prin celebra zicere:

„Prietenii prietenilor noștri sunt prietenii noștri.”

Corespondența cu tranzitivitatea logică este evidentă și în acest caz.

*Argumentul includerii părții în întreg sau a divizării întregului în părți*, preluat din logica mereologică, este bazat pe schema „ceea ce este valabil pentru tot este valabil și pentru parte”, ca în exemplul oferit de filosoful John Locke:

„Nimic din ceea ce nu este permis prin lege întregii biserici nu poate, prin nici un drept ecleziastic, să devină legal pentru membrii săi”.

Argumentul prin diviziune stă și la baza *dilemei*, argument în care, din două ipoteze, oricare ar fi aleasă, se ajunge la o opinie sau conduită de aceeași forță. Iată argumentul unei fete pe care tatăl ei ar vrea s-o despartă de soțul ei:

„Tată, mă tratezi cu o rigoare pe care nu o merit. Dacă consideri că soțul meu este un om rău, de ce mi l-ai dat de soț? Dacă consideri că este un om bun, de ce mă forțezi să-l părăsesc?”

Dilema este o veche problemă mult discutată în logică, având diferite scheme formale:

A W B  
A  
Deci  $\sim B$

A W B  
 ~ A  
 Deci B

Sunt disjuncții exclusive în logica modernă ce se pot traduce prin situații care se exclud, ca în exemplul următor „Fie merg mâine la serviciu, fie plec în vacanță”, unde, alegând (sau negând) una dintre alternative (într-o premisă), o exclud pe cealaltă (în concluzie). Alternativa poate lua și o formă silogistică (silogismul alternativ).

Și în gândirea obișnuită, prin dilemă înțelegem alegere între două posibilități, situații care se exclud; în logică, generic vorbind, prin alternativă înțelegem o relație în care, dintre două propoziții, dacă una e adevărată, atunci cealaltă e falsă.

Dilema în logica tradițională este un argument ce conține conjuncția a două propoziții ipotetice și o alternativă:

Dacă A atunci C, dacă B atunci C  
 A sau B  
 Deci, C

Dacă în premisa ce conține alternativa este afirmat antecedentul, dilema este constructivă, dacă este negat consecventul, dilema este distructivă, conform terminologiei uzuale.

*Argumentele de comparație* evaluează sau confruntă mai multe obiecte pentru a stabili un raport între ele și sunt diferite de argumentele de identificare sau de analogie. Spunând că „Obrajii săi sunt roșii ca merele” sau „Paris are mai mulți locuitori decât Bruxelles”, comparăm niște realități. Iată o formulare a lui Cicero:

„Crima este aceeași a fura statul sau de a face acte liberale contra interesului public.”

Comparația poate să fie folosită prin utilizarea superlativului:

„V este un pictor, C este un muzician (...), dar Mignard este Mignard, Lulli este Lulli, iar Corneille este Corneille”.

Aici Perelman consideră că argumentele de comparație sunt diferite de analogii (despre care se tratează masiv și în logica clasico-tradițională), deși alți autori tratează comparațiile drept specii de analogii; vom reveni asupra analogiei ceva mai departe când va fi vorba explicit despre aceasta.

## 2.2. Argumentarea bazată pe structura realului

Dintre argumentele bazate pe structura realului (nu interesează aici o „descriere obiectivă a realului, ci maniera în care se prezintă opiniile care privesc realul”), putem alege:

### I. Legături de succesiune

*Legătura causală* permite trei tipuri de argumentare:

a) date fiind două evenimente succesive, se caută o legătură causală între ele;

- b) dat fiind un eveniment, se caută cauza care l-a determinat;
- c) dat fiind un eveniment, se caută a se evidenția efectul rezultat din acesta.

Pentru exemplificare, Perelman vorbește despre o armată care, având în spate un excelent serviciu de informații, devine victorioasă în anumite confruntări; se poate detecta drept cauză a acestor victorii eficacitatea acestui serviciu.

Ne aflăm acum iarăși în plină corespondență cu logica, mai precis cu o logică inductivă legată de cauzalitate, logică ce a dezvoltat și un capitol în teoria sofismelor. Următoarele tipuri de argumente pot fi evaluate, de asemenea, și de logică prin regulile logicii inductive.

*Argumentul pragmatic* „permite a aprecia un act sau un eveniment în funcție de consecințele sale favorabile sau nefavorabile”, adică a aprecia un eveniment raportându-l la efectele sale. Criticând puterea spirituală a prinților, John Locke scria:

„Nu s-ar putea niciodată stabili sau apăra nici pacea, nici securitatea, nici simpla prietenie între oameni, atât timp cât va prevala opinia că puterea este fondată pe Grație și că religia trebuie să fie propagată prin forța armelor.”

*Argumentarea de tip mijloc-scop*. În funcție de cum se concepe sau se valorizează o succesiune cauzală, se poate vorbi de relația fapt-consecință sau de relația mijloc-scop. Uneori accentul se pune pe primul termen, alteori pe al doilea, în funcție de interes; de pildă, dacă vrem să minimizăm un efect, îi spunem consecință, dacă vrem să-i creștem importanța, îi spunem scop. Este cazul Sfântului Thoma, când spune despre Dumnezeu că are drept scop binele în Univers, iar răul este doar o consecință (prin accident) a voinței lui Dumnezeu de a realiza binele (un fapt secundar, util pentru a realiza binele).

În plus, există un joc continuu între mijloace și scopuri (un scop poate deveni mijloc și invers, în funcție de interese, dorințe, viziuni, situații etc.). Simone Weil, acordând o importanță primordială bucuriei de a munci, se exprima pentru schimbarea raportului mijloc-scop în producție:

„Până acum tehnicienii nu au avut altceva în vedere decât nevoile producției. Dacă ar avea în minte tot timpul nevoile celor ce produc, întreaga tehnică a producției ar trebui încetul cu încetul transformată”.

*Argumentul risipirii (l'argument du gaspillage)* constă în a susține că, din moment ce am început o anumită lucrare, nu putem renunța, în virtutea efortului și sacrificiilor depuse, așa încât ea trebuie dusă până la capăt. Este tot un argument legat de succesiunea dintre evenimente. Ca exemplu aici, putem lua bancherul care decide să continue să împrumute un rău platnic din trecut în ideea că își va recupera toți banii. Este argumentul tuturor celor care nu pot rata o ocazie, un mijloc de care se pot servi. În sens invers, se dezvăluie caracterul superfluu al continuării unei acțiuni: trebuie să te abții să continui, orice act în plus fiind de efect nul, de prisos.

*Argumentul direcției*. Uneori, înainte de a ajunge la un scop ultim, vorbim despre etape intermediare, scopuri parțiale; pentru a trece de la A la C, este nevoie uneori să realizăm B, tehnică ce se numește *procedeul etapelor*. Argumentul direcției constă în a anula folosirea acestor etape, după principiul că, dacă cedăm câte un pic la fiecare etapă, nu ne mai putem atinge scopul. Așa s-ar putea, de pildă, întâmpla

în cazul unor negocieri între state, atunci când nu se dorește a se ceda în fața forței, amenințării sau șantajului, adică orice jalon, etapă ce pot fi periculoase pentru atingerea scopului (ce poate fi pacea). Să notăm că acest argument poate fi folosit și sofistic, din perspectiva logicii, ca în cazul argumentului pantei alunecoase (odată intrat pe un fâgaș, nu mai poți scăpa și ajungi la un rezultat indezirabil), astfel că există și ripostă: trebuie urmate anumite etape în mod rațional, echilibrat, pentru a atinge scopul.

*Argumentul depășirii* se referă la „posibilitatea de a merge totdeauna mai departe într-un anumit sens, fără a se întrevădea o limită în această direcție, și aceasta cu o creștere continuă de valoare”. Cu o vorbă a lui Calvin, ca exemplu, nu se exagerează niciodată în direcția de a-i atribui lui Dumnezeu toată gloria și toată virtutea. Scopul nu este bine definit, dar, în acest caz, orice situație, orice jalon atins, servește urmărirea scopului la nesfârșit. Scopul joacă un rol motor, iar obstacolul doar un mijloc de a trece la un stadiu superior (precum boala ce imunizează sau eșecul ce educă). Un asemenea tip de argument poate întâlni respingere, pe motiv că este imposibil a se merge indefinit, fie pentru că se ajunge la ceva ultim, „absolut”, fie pentru că se poate ajunge la o incompatibilitate; în logica și filosofia tradițională întâlnim deseori asemenea contraargumente.

Argumentarea prin depășire poate utiliza anumite figuri retorice, cum ar fi *hiperbola* sau *litota*. Hiperbola are rolul de a șoca cumva auditoriul, este „o manieră de a se exprima exagerat”, ca în exemplul din *Eneida* „Două vârfuli gemene amenință cerul”. Litota, cumva opusă hiperbolei, se folosește de obicei de negație și încearcă să spună puțin pentru a produce mai mult despre ceva; exemplu: „Pitagora nu este un gânditor de disprețuit”. Specific retoricii, hiperbola sau litota nu sunt mijloace argumentative logice; expresia stilizată literar este de evitat în logică pentru a nu ajunge la situații sofisticate precum *apelul la emotivitate*; probabil că tocmai datorită folosirii unor asemenea expresii logicienii au inventat pentru anumite sofisme termeni precum „mijloc retoric de convingere” sau „truc retoric”.

## II. Legături de coexistență

Prototipul acestui tip de legături se găsește în raportul dintre o persoană și actele sale. Prin *act* se înțelege „tot ceea ce poate fi considerat o emanație a persoanei, că e vorba de acțiuni, modalități de expresie, reacții emoționale, ticuri involuntare sau judecăți”. În foarte multe domenii, iar dreptul și morala ies în evidență, o persoană este judecată după actele sale. Astfel, actele trecute ale unei persoane și efectele acestora vor crea un bun sau un rău renume al persoanei, un prestigiu, pozitiv sau negativ.

Mai multe tipuri de argumente sunt bazate pe prestigiu; cel mai cunoscut este *argumentul autorității*, care „utilizează actele sau judecățile unei persoane sau al unui grup de persoane ca mijloc doveditor pentru o teză”. Este argumentul cel mai criticat în mediile cercetării filosofice și științifice, considerându-se că, în loc de dovezi raționale sau faptice, sunt invocate anumite autorități epistemice luate ca infailibile; este, desigur, și cazul logicii care vorbește despre *sofismul apelului la autoritate* având mai multe specii (*autoritatea cuprinzătoare*, în forma de întemeiere



„întrucât specialistul a spus astfel”, fără putința de a contraargumenta, *autoritatea dogmatică* – „așa s-a stabilit”, *autoritatea rău plasată* – a invoca autoritatea unui fizician celebru, de exemplu, în domeniul politicii, *autoritatea deformată* – schimbarea semnificației unui enunț prin ruperea lui din context, *autoritatea venerabilă* – a-i considera pe cei din trecut drept autorități sigure, *autoritatea fixă* – a postula o autoritate și a refuza orice deviază de la opiniile acesteia, cum era cazul lui Aristotel în Evul Mediu). Autoritățile invocate în discursul cotidian sunt diverse: opinia comună, savanții, filosofii, Părinții Bisericii, profeții, iar la limită autoritatea divină; sunt invocate chiar autorități impersonale: fizica, religia, Biblia etc. În zilele noastre, argumentul autorității este parțial reabilitat, atunci când se utilizează în argumentare autoritatea expertului, a persoanei competente într-un domeniu de către nespecialiști în acel domeniu<sup>12</sup>. Perelman însuși îl consideră de o „importanță extremă” și nu este cazul a-l îndepărta ca irelevant, cu excepția cazurilor sofistice arătate în tradiția logică și retorică. Nu se poate pleca precum Descartes tot timpul de la zero, trebuie să ne bazăm uneori și pe cunoștințele obținute până acum de înaintașii noștri.

*Tehnici de ruptură și frânare opuse interacțiunii act-persoană*. Sunt tehnici care tind să aducă în prim plan incompatibilități „între ceea ce credem despre persoană și ceea ce credem despre act” și vrem să punem la adăpost fie persoana în fața influenței actului, fie invers. „Tehnica cea mai eficientă” pentru a apăra persoana de un act este de a considera persoana drept o ființă perfectă, „în bine sau în rău”, precum un zeu sau un demon (lui Dumnezeu nu-i putem atribui orice fel de act); iar cea mai bună tehnică de a apăra un act de o persoană este de a considera actul drept un adevăr sau o expresie a unui fapt (adevărul  $2 + 2 = 4$  nu va putea fi distrus de nici o persoană, indiferent de prestigiul ei în societate). Cazurile de ruptură totală între persoane și acte sunt rare, cele mai multe tehnici tind nu a suprima, ci a restrânge relația respectivă – acestea sunt tehnicile de frânare. O tehnică de frânare este *prejudicata (préjugé)* sau *părtinirea (prévention)*: este vorba de „a interpreta sau a judeca un act în funcție de agent (persoană), furnizând un context ce permite înțelegerea mai bună a persoanei”; se menține astfel compatibilitatea între act și opinia pe care o aveam despre persoană; persoana este astfel apărată, adăpostită. Anticii, de pildă, nu ezitau în dezbaterile judiciare de a invoca trecutul bun al cuiva pentru a obține compasiune din partea juriului.

În acest context, al menținerii bunei reputații a persoanei, Perelman intervine cu anumite precizări legate de orator și cel mai important act al său, discursul. Spre deosebire de științe, unde discursul poate fi separat (de exemplu, din punct de vedere moral) de emițătorul său (un Euclid criminal ar putea fi separat de adevărurile sale matematice, pe care le-am accepta în orice condiții), în retorică, persoana și contextul în care rostește discursul pot fi elemente favorabile sau nu. Încă anticii recomandau retorilor să-și creeze o imagine plăcută în fața auditoriului și să atace adversarii care încearcă să le strice această imagine. Astăzi, o asemenea atitudine este considerată sofistică în practica logică, filosofică și științifică în

<sup>12</sup> J.M. Bochenski, *Ce este autoritatea? Introducere în logica autorității*, Editura Humanitas, București, 1992, pp. 57–69.

genere. De asemenea, oratorul trebuie să aibă grijă nu doar de imaginea lui, ci și de cea a publicului: trebuie să flateze auditoriul (procedeu considerat de asemenea sofistic de către logică în dezbaterile serioase), să nu provoace sentimente de inferioritate sau de ostilitate în rândurile acestuia.

Printre alte legături de coexistență, menționăm în continuare *actul și esența*. Există „construcții intelectuale” ce încearcă „să asocieze și să explice fenomene particulare, concrete, individuale, tratându-le ca manifestări ale unei esențe ale cărei alte evenimente, obiecte, ființe sau instituții sunt expresii care dau seamă de ele”. De exemplu, sociologia, estetica au în domeniile lor explicații de acest tip: evenimente ce caracterizează o epocă, opere ce caracterizează un stil, instituțiile caracterizează un regim etc. Deși este o noțiune de origine filosofică, „esența” este proprie și gândirii comune atunci când, pornind, de pildă, de la anumite acte caracteristice ale cuiva, se ajunge la a-i stabili un anumit profil esențial (erou, muncitor, bețiv etc.). De adăugat că demersul este studiat de asemenea în logica clasică.

*Legătura simbolică*. Oratorul se poate ajuta în discurs și de legătura dintre anumite realități și simbolurile pe care acestea le primesc, chiar dacă această legătură pierde din conținutul rațional al celorlalte, având chiar o natură „romantică” (procedeu neagreat iarăși de logică). Crucea, drapelul, persoana regelui sunt înfățișate ca simboluri pentru creștinism, patrie, stat.

*Argumentul dublei ierarhii*. Atât în legăturile de succesiune, cât și în cele de coexistență, poate apărea corelația dintre o ierarhie în discuție și una deja admisă. Un exemplu din Aristotel:

„Atributul ce aparține unui subiect superior și mai onorabil este preferabil: de pildă, ceea ce aparține lui Dumnezeu e preferabil a ceea ce aparține omului, și ceea ce aparține sufletului e preferabil a ceea ce aparține corpului”.

Aproape toate argumentele dublei ierarhii pot sta la baza argumentelor *a fortiori* sau *ale rațiunii mai tari*, și ele argumente de comparație construite pe principiul „cu atât mai mult” (studiate și în logică – n.n.), „în și mai mare măsură”, ca în următorul text al lui Leibniz:

„Având grijă de păsărele, Dumnezeu nu va neglija creaturile dotate cu rațiune, care îi sunt infinit mai dragi”.

*Argumente privind diferența de grad și de ordin*. În discurs au loc deseori asocieri, comparații prin diferențe de grad sau de ordin, încercându-se fie o minimizare a acestora, fie o separare mai mare, fie o egalizare, fie o respingere a vreunei diferențe de grad sau de ordin (operații admise și evaluate tot în logica inductivă). Astfel, se poate face o diferență de grad între știința antică și cea modernă, și nu una de natură. Tot așa, în evoluționismul biologic, nu se poate face o diferență de ordin între specia umană și restul regnului animal.

### 2.3. Legături care întemeiază structura realului

#### I. Întemeierea prin cazul particular

În retorică, recursul la cazul particular poate servi ca întemeiere în argumentare: exemplul poate permite o generalizare, ilustrarea poate sprijini o regulă deja stabilită, modelul poate permite o imitație.

*Argumentarea prin exemplu* are loc atunci când un fenomen este „introdus în discurs cu titlu de exemplu” ca inițiere pentru o generalizare: în științe, cazurile particulare sunt introduse ca exemple înainte de formularea unei legi sau înainte de determinarea unei structuri; în drept, invocarea unui precedent este tratat ca exemplu ce fondează o regulă. (Observăm rolul mai redus jucat de exemplu la Perelman decât la Aristotel, care ridică exemplul în *Retorica* sa la rang de procedeu inductiv.)

*Ilustrarea* este un tip de argumentare ce are rol de a întări, de a clarifica o regulă deja admisă prin oferirea unor cazuri particulare (în fond, tot niște exemple). Descartes, pentru a ilustra ideea că o operă elaborată de o singură persoană este mai reușită decât cea elaborată de mai multe persoane, invocă exemplul unei clădiri mai frumoase și mai ordonate construită de un singur arhitect; așa ar fi și cazul unei constituții și chiar a unei religii, unde singur Dumnezeu alcătuiește principiile. Exemplul sau ilustrarea sunt folosite și în logică, în calitate de procedee inductive, cu mențiunea că totuși exemplul este o formă slabă de întemeiere (întemeierea printr-un singur caz), util mai mult pentru explicații sau pentru a face înțeleasă o idee sau alta.

Un comportament particular poate juca rolul de *model*, poate conduce către conduita imitației din partea altora. Desigur, pentru a fi imitat, e nevoie de un „minimum de prestigiu”, modelele trebuie să fie cumva recunoscute. Platon propunea ca model de urmat filosoful, întrucât acesta însuși avea ca model zeei; sfânta Tereza este un model pentru creștini, ea însăși avându-l ca model pe Iisus. Model poate fi un om, o epocă, o mulțime de oameni, dar tot la fel de bine pot deveni anti-modele: mulțimea stăpânită de dorințe și nu de înțelepciune nu era recomandată ca model de un Socrate, de pildă. Modelele și anti-modelele sunt totuși relative, motiv pentru care au fost inventați eroii sau monștrii, pentru a mai avea puncte și mai tari de sprijin, iar în cele din urmă se poate face apel la divinitate (Iisus a fost numit drept model pentru regii timpului, model al toleranței sau al dragostei etc.). Aproximarea sau îndepărtarea de un model sau un anti-model conduce uneori la situații comice: „La vârsta ta, spune tatăl, Napoleon era în clasa întâi”; „La vârsta ta, răspunde copilul, Napoleon era împărat”. Înrudit cu argumentul autorității, se poate adăuga din punct de vedere logic, folosirea argumentului modelului trebuie făcută cu grijă pentru a nu deveni sofistică, în sensul că invocarea unui model nu poate avea loc în orice situație.

## II. *Raționamentul prin analogie*

Argumentarea prin analogie are următoarea formulă generală:

A este pentru B ceea ce C este pentru D

Luăm din nou un text al lui Aristotel:

„În așa fel în care ochii liliacilor sunt orbiți de lumina zilei, tot așa inteligența noastră este orbită de lucrurile cele mai evidente în mod natural”.

Ansamblul termenilor A și B se numește *temă* (inteligență, evidență), iar ansamblul termenilor C și D se numește *foră*, cea care sprijină raționarea (ochii

lilieciilor, lumina zilei). Fora este mai bine cunoscută decât tema, despre cea din urmă trebuind a se spune ceva pe baza forei. Dar aceasta este cea mai simplă schemă, analogia putând avea mai mulți termeni, atât în temă, cât și în foră. De asemenea, se pot utiliza mai multe fore pentru a înțelege mai bine o temă. Perelman et co., deși îi acordă o importanță aparte în discursul persuasiv, realizează că analogia are puncte slabe și poate fi depășită sau combătută; tradițional, în logică, se pune accentul pe mulțimea asemănarilor în detrimentul deosebirilor între termenii comparați pentru a stabili dacă analogia este tare (astfel, am putea spune despre analogia lui Aristotel de mai sus că asemănările între lilioci și inteligență sunt prea puține în comparație cu deosebirile). Schema logică clasică a analogiei era:

$$\begin{array}{l} A (P_1, \dots, P_n) \\ B (P_1, \dots, P_n) \\ \underline{A (P_{n+1})} \\ B (P_{n+1}) \end{array}$$

unde A și B sunt obiectele comparate;  $A (P_1, \dots, P_n)$  desemnează proprietățile pe care le are obiectul A;  $B (P_1, \dots, P_n)$  desemnează proprietățile pe care le are obiectul B;  $A (P_{n+1})$  arată că A are o proprietate în plus, iar concluzia arată că și B e probabil să aibă proprietatea pe care A o are în plus.

Considerată în genere figura de stil prin excelență, *metafora* este în retorică o analogie condensată. Perelman vede un raport explicit între metaforă și analogie, oferind exemplul lui Aristotel:

„Ceea ce este bătrânețea pentru viață este apusul pentru ziuă. Se va spune deci că apusul este bătrânețea zilei, iar bătrânețea este apusul vieții”.

Aici, fora și tema sunt tratate simetric și fuzionează; mai simplu (și metaforic) se poate spune: „Bătrânețea este seara vieții”.

În calitate de analogie, metafora poate fi acceptată și evaluată în logică, de asemenea; dar ea este importantă mai ales pentru explicație și înțelegere, altfel logica încearcă să evite exprimarea metaforică îndeosebi pe temeiul impreciziei. Expresiile prea stilizate sau prea vagi (cum este și cazul ultimului exemplu) pot afecta procesul raționării corecte.

#### 2.4. Disocierea noțiunilor

Disocierea noțiunilor reprezintă altceva decât tehnicile de ruptură: „nu mai este vorba, în acest caz, de a rupe firele ce leagă elementele izolate, ci de a modifica chiar structura acestora”. De fapt, cum s-a mai spus, în acest tip de argumentare avem de a face cu disocierea noțiunilor în cupluri ierarhizate precum aparență/realitate, mijloc/scop etc. Pentru Perelman și Tyteca, stabilirea unor astfel de cupluri reprezintă o manieră de argumentare.

Pentru a înțelege bine tehnica disocierii noțiunilor, cred autorii, este preferabil a se discuta despre un cuplu de o importanță filosofică „primordială” și de uz

generalizat: aparență/realitate (să notăm termenul „aparență” cu „termenul I”, iar realitatea cu „termenul II”). Necesitatea de a distinge între aparență și realitate a fost evidentă, existau anumite dificultăți, anumite incompatibilități între aparențe; de pildă, un baston drept, cufundat în apă, este curb, dar el este în realitate drept; deci, aparențele pot fi opuse, în timp ce realitatea e una singură. Aparența devine în acest fel o realitate inferioară, termenul II oferind un criteriu pentru ce este sau nu este valabil; se instituie o regulă pentru ce nu este real, adică pentru ce este eronat, aparent etc.; termenul II devine normativ și explicativ pentru primul. O distincție introdusă de Kant (dar existentă implicit încă din Antichitatea filosofică) devine metodă argumentativă de lucru, un prototip: „disocierea exprimă o viziune asupra lumii, stabilește ierarhii, se străduiește să furnizeze criterii”. De aici pornesc și alte cupluri noționale, studiate mai ales de filosofia occidentală: mijloc-scop, consecință-principiu, relativ-absolut, obiectiv-subiectiv, unicitate-multiplicitate, individual-universal, particular-general, teorie-practică, gândire-limbaj etc. Acestor cupluri filosofice li se pot adăuga altele din gândirea comună precum înalt-jos, bine-rău, drept-nedrept etc. Însăși retorica nouă propusă de Perelman și Tyteca propune niște cupluri noționale: mijloc-scop, act-persoană, individ-grup, act-esență, simbol-lucru, particular-general.

Uneori, efortul argumentativ conduce la răsturnarea acestor cupluri stabilite, cu unele modificări: interpretare-literă devine literă-spirit (în drept), teorie-fapt devine fenomen-principiu etc. Argumentarea conduce, de asemenea, spre definiții disociative; astfel, Berkeley, pentru a respinge vechea noțiune asupra materiei, va propune o definiție nouă:

„(...) nu există materie, dacă prin acest termen se înțelege o substanță negânditoare care există în afara inteligenței; dar, dacă prin materie se înțelege un lucru sensibil a cărui existență constă în a fi percepută, atunci există o materie”.

Disocierea nu se aplică doar noțiunilor, ci și discursului însuși. Astfel, discursul retoric este perceput de auditoriu ca un „procedeu” de convingere, deci ca pe ceva fabricat în vederea persuasiunii; termenul „procedeu” devine descalificant, apărând cuplul procedeu-realitate (unde procedeu are rol de termen I), urmat de alte cupluri la fel de neonorabile: artificial-natural, formă-fond, verbal-real. Cum se poate reacționa în fața acestei percepții? Perelman propune ca principală soluție afirmarea că „discursul este consecința unui fapt”. Scriitori și oratori și-au dat seama că trebuie avertizat explicit publicul că ceea ce spun nu reprezintă vorbe goale (uneori situându-se pe ei înșiși în afara oratoriei!); Simone Weil, de pildă, arată riscul ca o anumită formulare („spiritualitatea muncii”, în cazul ei) să fie judecată drept propagandă:

„A discredita astfel de cuvinte lansându-le în domeniul public fără precauții infinite ar însemna să faci un rău ireparabil... Ele nu trebuie să fie un cuvânt de ordine... Singura dificultate este neîncrederea dureroasă și din nefericire destul de legitimă a maselor, care privesc orice formulă mai elevată ca o capcană întinsă pentru a înșela”.

În logica termenilor, asemenea cupluri terminologice sunt studiate ca termeni relativi, corelativi, în relație de gen-specie, parte-întreg, opoziție etc. Ele sunt studiate mai ales în sine, ca structuri logice ale discursului, nu neapărat ca mijloace de întemeiere cum este cazul, iată, în retorică.

### 2.5. Interacțiunea argumentelor

Desigur, ne avertizează Perelman și Tyteca, toate aceste tehnici argumentative nu sunt elemente izolate, ele reprezintă părți ale unui discurs adaptat la nevoile publicului, la diferite contexte argumentative, la diferite obiecții ce apar în dezbateri, la diferite restricții legate de domeniul unde se argumentează. Discursul retoric este deci unul complex, tehnicile de argumentare interacționând de fiecare dată, oratorul trebuind să se adapteze de fiecare dată contextului în care rostește discursul.

„Forța argumentelor” (noțiune destul de „confuză” utilizată de oratori, legată fie de „intensitatea adeziunii auditoriului” la premisele expuse, fie de relevanța argumentelor în dezbateră respectivă) poate deveni ea însăși factor de argumentare. Astfel, supraevaluarea forței argumentării de către orator, prezentând de pildă o concluzie mai sigură decât este și angajându-și onoarea sau prestigiul, poate crește gradul de convingere; tehnica inversă, de restrângere a „porții unei argumentări”, poate crea impresia favorabilă de modestie, ponderație, sinceritate (se pot folosi figuri precum litota, diminuarea, eufemismul etc., reducerea unei analogii la o simplă ipoteză). În logică, supraevaluarea unei concluzii poate fi sancționată, chiar dacă operația s-a făcut inductiv, iar angajarea în argumentare a persoanei ce argumentează poate fi un procedeu sofisticat dacă nu are relevanță crescută. Minimizarea forței argumentelor se mai poate produce prin minimizarea unor factori legați de persoana oratorului (în logică s-ar comite sofismul *ad hominem*), prin calificarea argumentelor ca fiind „previzibile”, banale, aventuroase sau ca procedee retorice. Convergența argumentelor le sporește credibilitatea: dacă mai multe argumente separate ajung la aceeași concluzie, concluzia fiecăruia separat crește în valoare.

Spre deosebire de știință, unde din două demonstrații care conduc la același rezultat este preferată cea mai simplă, cea mai scurtă, în argumentarea retorică este preferată desfășurarea mai amplă, pe motivul că acumularea argumentelor aduce avantaje ce țin cont de raporturile dintre argumente și de diversitatea auditoriilor. Există însă și riscul, pericolul de a considera mulțimea argumentelor o dovadă a unei neîncrederi a oratorului, ca și riscul de a fi combătut mai ușor, dată fiind cohorta de argumente de unde oponentul poate alege să creeze diferite diversiuni, de pildă.

Și tot spre deosebire de demonstrația din știință sau din logica modernă, unde ordinea axiomelor (odată enunțate) sau a teoremelor obținute nu contează, ordinea argumentelor în discursul persuasiv trebuie să țină cont de câteva elemente cum ar fi situația argumentativă (influența etapelor anterioare ale discuției), condiționarea auditoriului (modificările de atitudine ale acestuia generate de discurs). Ordinea în

discursul retoric se adaptează stărilor auditoriului, așa cum le percepe oratorul. Dar el poate proceda în expunerea argumentelor alegând, de exemplu, o ordine cronologic-naturală sau o ordine graduală, de la ceva mai puțin intens la ceva mai intens.

### 3. LOGICĂ *VERSUS* RETORICĂ

Multe scheme de argumentare retorice sunt reductibile de fapt la scheme logice consacrate, doar că primesc denumiri noi (nu că ar fi nepotrivite, ci nu sunt pur și simplu originale). Putem avea chiar impresia că problematica retoricii urmează problematica logicii în anumite situații. Alte procedee argumentative sunt specifice doar retoricii, unele fiind respinse de logică drept sofistice, îndeosebi acelea care includ factorul emoțional sau stilistic în argumentare.

Construcției discursului argumentativ retoric îi lipsesc însă componente importante logico-deductive. Perelman scoate multe procedee deductive din contextul retoric considerându-le potrivite doar științelor, începând cu matematica (căreia i s-a aplicat de altfel logica simbolică sau logica matematică). Este însă o lipsă evidentă, întrucât orice tip de discurs trebuie să folosească toate mijloacele deductive de argumentare, mai ales că acestea sunt deosebit de puternice, conducând la concluzii sigure, nu doar probabile, ca în cazul mijloacelor inductive de care se folosește retorica din plin. În științele practice, în discursul public, în viața de zi cu zi utilizăm frecvent argumente de tip logico-tradițional, silogisme, chiar dacă în majoritatea cazurilor ele apar în forme simplificate, și nu în formule standard precum:

Toți oamenii sunt muritori  
Socrate este om  
Deci, Socrate este muritor

„Socrate este muritor, întrucât este om” este o formulă simplificată cu aceeași forță ca și formula standard. De altfel, Aristotel considera entimema (un silogism căruia îi lipsește o premisă) unul dintre procedeele ce trebuie folosite în retorică. Iată unul dintre exemplele lui<sup>13</sup>:

„Dorieus a învins într-un concurs cu cunună, întrucât a fost învingător la Jocurile Olimpice”

Nu este deloc dificil să ne imaginăm că în pledoariile publice pot apărea scheme argumentative și din logica modernă, scheme care de asemenea întăresc argumentarea. Iată, de altfel, un *modus tollens* folosit în pledoaria unui avocat:

Dacă O.J. Simpson este ucigașul, atunci mănușa găsită la locul crimei  
i se potrivește  
Mănușa găsită la locul crimei nu i se potrivește  
Deci, O.J. Simpson nu este ucigașul

<sup>13</sup> Aristotel, *Retorica*, 1357 a.

Perelman reduce însă logica modernă (simbolică sau matematică) la sistemele axiomatice, la acele sisteme construite din expresii simbolice ce decurg unele din altele, fără legătură cu realitatea<sup>14</sup>. Observăm însă că nu este cazul.

De remarcat în paranteză că, spre deosebire de retorică, gândirea critică (o extensie a logicii, adaptată la nevoile discursului cotidian și ale științelor practice) preia cu succes procedeele logicii deductive, conștientă că logica deductivă conduce la rezultate sigure. Neoretorica insistă însă pe diferența dintre demonstrație (specifică logicii formale) și argumentare (specifică retoricii), pierzând însă un instrument eficient pentru arta persuasiunii.

Din punctul de vedere al logicii, retorica mai păcătuiește într-un fel. Folosirea mijloacelor emoționale în discursul argumentativ, cum am mai spus, dar și grija pentru statutul retorului / oratorului (acesta trebuie să apară ca o persoană plăcută, modestă sau, dimpotrivă, puternică și inteligentă, în funcție de interesele de moment ale acestuia), recursul la modele de urmat sau la autorități, grija de a flata auditoriul, toate acestea amintesc de sofistica antică, adică de retorică în calitate de artă a convingerii cu orice preț. Nu ne legăm aici de unul dintre momentele strategice ale discursului, introducerea, moment în care oratorul trebuie să se facă agreabil publicului (în fond, acesta este un demers ce trebuie însușit de orice vorbitor, nu doar de cel ce se pretinde retor profesionist), pentru a trece apoi la argumentarea propriu-zisă și apoi la concluzii. Mijloace de convingere nonraționale sunt acceptate deci și în retorică modernă (la fel ca în retorică vechilor sofisti), importantă devine din nou convingerea publicului, mai importantă decât însuși adevărul sau corectitudinea argumentării. Argumentări care în logică sunt sofistice, în retorică sunt permise în numele convingerii auditoriului. Emoționalul, pathosul (alături de ethos și de logos, adică de „caracter” și de „rațional”), era recomandat și de Aristotel, dar, s-ar putea spune, doar pentru ca publicul să simtă sinceritatea oratorului.

Retorică modernă încalcă și ea în anumite propuneri argumentative condițiile impuse de Aristotel pentru o retorică practică corect: „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

<sup>14</sup> Chaïm Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *Traité de l'argumentation*, p. 17.



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>15</sup>.

Argumentarea retorică, s-ar mai putea adăuga, așa cum de altfel recunosc cei implicați în fenomen, în frunte cu Perelman, are drept scop adeziunea auditoriului la cele formulate în discurs de către orator<sup>16</sup>, în timp ce argumentarea logică are drept scop corectitudinea raționării și adevărul enunțurilor unui discurs<sup>17</sup>. Așadar, factorul subiectiv contează prea mult în retorică.

Totuși, retorica, întocmai ca și logica, are importanța ei în formarea abilităților de argumentare ale persoanelor ce doresc a se instrui în arta convingerii. Ea nu trebuie respinsă doar pe temeiul că acceptă anumite forme de argumentare sofistică (din punctul de vedere al logicii, repetăm), dar poate că ar fi dezirabil să renunțe la mijloacele de convingere prea emoționale tocmai pentru a se întări argumentativ.

Ceea ce înseamnă că nu ar fi de recomandată acea poziție extremă a logicii care consideră inutile orice alte dezvoltări argumentative (precum retorica, teoria argumentării, gândirea critică), pe motiv că ea, logica, conține deja toate mijloacele de identificare a gândirii corecte și de respingere a gândirii defectuoase. Într-adevăr, însă, logica poate acoperi tot câmpul pe care îl revendică retorica de pildă, acela al probabilului, al verosimilului, prin partea ei numită teoria inducției; argumentele cu concluzii probabile pot fi judecate sau promovate (după caz) în siguranță de această parte a logicii.

<sup>15</sup> Aristotel, *Retorica*, I, 2, 1356 a.

<sup>16</sup> Vezi și Michel Meyer, *Qu'est-ce que l'argumentation?*, Librairie Philosophique J. Vrin, Paris, 2008, pp. 15, 16.

<sup>17</sup> Petre Botezatu, *Introducere în logică*, Editura Polirom, Iași, 1997, p. 57.