

SPEECH AND TYPES OF DISCOURSE. CASE STUDY

Eugeniu Nistor, Assist. Prof., PhD, "Petru Maior" University of Tîrgu Mureş

*Abstract: The setting up of neo-rhetoric as a theory of argumentation is the merit of Professor Chaim Perelman, who published *The Treaty of Argumentation. The New Rhetoric* (Brussels, 1958). The considerations of researchers in Brussels and Liège (Group μ) about Aristotle and his rhetorical ideas build an imaginary arch between ancient and modern, contemporary visions in this field of study. Upon analyzing the argumentative basics of rhetoric we can establish its multi, inter and trans-disciplinary character, i.e. that it is based on the entire range of human sciences, from history, sociology, psychology and politics to hermeneutics, and from the theory of communication and legal sciences, to stylistics, philosophy, logics and reasoning. The five basic elements of the classical rhetoric system (*inventio, dispositio, elocutio, memoria, actio*) are partially recovered nowadays; seen from a new perspective, they make up the organizational scheme of new rhetoric, since the theoretical concerns of contemporary neo-rhetoric confirm it as logic of the opinable, the argumentative theory or the art of balanced and effective communication.*

Keywords: *speech, eloquence, orator, logograph, like rhetorical.*

Sfârşitul celui de-al doilea război mondial a impus omenirii acceptarea păcii mult visate ca *un nou început*: un început nu doar sub aspectul condițiilor de viață și de civilizație, ci și al aprinderii interesului și stârnirii apetitului pentru merindea spirituală, urmând o etapă de avânt tehnologic și de progres al științelor fără precedent. A venit, apoi, sub auspiciile acestor noi paradigme culturale, și rândul „umanioarelor”, între care se situează și retorica, uitată în camera cu lucruri vechi atâta amar de vreme! Insuficiența analizei întreprinse asupra demersurilor reale ale gândirii i-a îndemnat pe unii filosofi și logicieni să constituie o *nouă retorică*, fondată pe scheletul antic al tratatului aristotelic, ca *teorie a argumentării*.

Revenirea în forță a retoricii, având drept corolar ponderea dialogului, a negocierii, a argumentării, ne determină să aderăm la situarea discursului în centrul preocupărilor lingviștilor, filosofilor, logicienilor și cercetătorilor din *Teoria comunicării*, și la reabilitarea retoricii – ca *retorica rediviva* – contând „ca orizont de așteptare” și „matrice” a științelor umaniste, în manifestările lor publice. Este meritul profesorului Chaïm Perelman și al strălucitei sale asistente, Lucie Olbrechts-Tyteca, de a fi revenit la retorica lui Socrate și Aristotel, prin *Tratatul de argumentare. Noua retorică* (Bruxelles, 1958), aceștia întorcându-se la *argument și la argumentare*, restabilind rostul dialecticii în discursul retoric, în textele și manifestările dialogice, în orice comunicare publică solemnă, în orice confruntare cu pretenții, și, mai ales, în fundamentarea judecăților axiologice și psiho-sociologice.

Specialiștii au constatat corelarea unor teorii retorice cu logica formală modernă sau cu logicile nonformale, precum „logica sentimentelor” a lui Théodule Ribot, cu „logica socială” a lui Gabriel Tarde sau cu „logica valorilor” a lui Edmond Goblot, apreciind tendința acestora către o *logică deschisă, totalizatoare*, care ar putea cuprinde oricând imprevizibilul sau manifestările specifice psihanalizei în ansamblul preocupărilor lor argumentative. De altminteri, această orientare este clar formulată în *Tratatul de argumentare. Noua retorică*, unde autorii chiar subliniază că „logica formală modernă s-a constituit ca studiu al mijloacelor

de demonstrație utilizate în științele matematice. Rezultă însă că domeniul său este limitat, căci tot ceea ce este ignorat de matematicieni este străin logicii formale. Logicienii sunt obligați să completeze teoria demonstrației astfel obținută printr-o teorie a argumentării.”¹ Noua retorică va avea, în viziunea întemeietorilor ei, programat, o deschidere *inter- și multidisciplinară*: „Noi vom căuta s-o construim analizând mijloacele de probă care servesc științelor umane, dreptul, filosofia; vom examina argumentele prezentate în jurnalele publiciștilor, în discursurile politicianilor, în aliniatele avocaților, în tratatele filosofilor. Câmpul nostru de studiu, care este imens, a rămas în paragină în cursul secolelor. Sperăm că primele noastre rezultate vor incita alți cercetători să le completeze și perfecționeze.”² Se va insista puternic pe adoptarea unui raționament neconstrângător și, totodată, contrar raționalismului cartezian și empirist, teoreticienii noii retorici criticând *închistata autarhie a formalismului* și „legitimând conturul rațional al argumentării care parvine la verosimil și la plauzibil, ei cheamă pe logicieni să completeze teoria demonstrației, analitice și inductive, printr-o teorie a argumentării persuasive.”³ Teoria se va baza pe trei principii elementare, și anume: 1. aposteriorismul, adică analiza ulterioară a tehnicilor utilizate, 2. ghidarea argumentării în funcție de auditoriu, și 3. analiza mijloacelor dovezii – toate acestea constituindu-se în căi de urmat în configurarea structurilor corpusului argumentativ. Abordând problema obiectiv, chiar autorii *Tratatului de argumentare* subliniază, între altele, că „este o cerință de metodă a nu se confunda, din punctul de plecare, aspectele raționamentului relative la adevăr și cele care sunt relative la adeziune, ci de a le studia separat, chiar dacă te vei preocupa ulterior de interferența ori de corespondența lor eventuală. Numai în această condiție este posibilă dezvoltarea unei teorii a argumentării având o țintă filosofică.”⁴

Întemeietorii neoreticiei sunt apreciați și de către unii cercetători francezi contemporani (Grupul μ), preocupați de aspecte similare ale retoricii, care arată că: „Originalitatea și importanța rezultatelor obținute de acești neoretici sunt incontestabile. Este evident că acestor lucrări nu le poate fi refuzată calitatea de retorici. Perelman relevă îndeosebi rolul raționamentului prin analogie, ceea ce îl duce la discutarea statutului metaforei. Dealtfel, nu este exclusă posibilitatea unei joncțiuni între cele două tendințe care, în perspectivă istorică, au sfâșiat retorica tradițională: tendința logică, bazată pe funcția conativă a limbajului; tendința estetică, reflecție asupra funcției poetice. Această sinteză nu înseamnă, bineînțeles, revenirea la compromisul clasic, când retorica era definită ca *arta de a vorbi bine pentru a convinge*, definiție pe care Lamy o considera redundantă, pentru simplul motiv, spunea el, că niciodată nu se învață arta de a vorbi rău și că nimeni nu vorbește decât pentru a capta auditoriul.”⁵ Să precizăm că, în Franța, se constituie, în jurul anilor 70, Grupul

¹ Chaïm Perelman, Lucie Olbrechts-Tyteca, *La nouvelle rhétorique, Traité de l'argumentation*, P.U.F., Paris, 1958, apud Petru Ioan, *Logică și metalogică. Incursiuni și noi contururi*, Iași, Editura Junimea, Colecția Humanitas, 1983 pp. 96-97

² Ibidem, apud Petru Ioan, op. cit. p. 97

³ Ibidem, apud Petru Ioan, op. cit. p. 100

⁴ Ibidem, apud Petru Ioan, op. cit. p. 94

⁵ Dubois, J., Edeline, F., Kinkenber, J. M., Minguet, P., Pire, F., Trinon, H., – *Retorica generală, Grupul μ* , introducere Silviu Iosifescu, traducere și note Antonia Constantinescu și Ileana Littera, București, Editura Univers, 1974, p. 7

μ, alcătuit din câțiva universitari din Liège: Jacques Dubois, Francis Edeline, Jean-Marie Kinkenbergh, Philippe Minguet, François Pire și Hadelin Trignon, care, interesați de studiul expresiei, s-au solidarizat pentru a cerceta unele chestiuni de retorică, precum *teoria figurilor*, și cum aceștia voiau să îi aducă un omagiu lui Aristotel, primul care s-a referit la aceste concepte operaționale în *Retorica* sa, și-au ales ca siglă inițială expresiei grecești care denumește metafora – litera μ – cel mai cunoscut dintre *tropi*, chiar tropul de bază al retoricii.

Considerațiile cercetătorilor din Bruxelles și Liège, față de Stagirit și de ideile sale, construiesc o imaginară arcadă între gândirea antică și cea modernă și contemporană, așa cum este explicată într-un pasaj sugestiv: „la cei vechi ca și la cei moderni, finalitatea declarată a retoricii e aceea de a transmite tehnicile persuasiunii. Ideile de argument și auditoriu sunt aici esențiale. Legătura cu dialectica, în sensul prehegelian al cuvântului, este atât de puternică, încât Aristotel începe prin a constata faptul că ele se confundă. Pentru Stagirit, demonstrația dialectică, bazată pe opinie, e valorificată de discursul retoric care trebuie să cucerească adevărul. Din diverse motive, între care, în primul rând, conflictul platonician între adevăr și aparență, retorici n-au fost, de la început, în bune relații cu filosofii. Odată cu raționalismul cartezian divorțul e categoric: numai demonstrația bazată pe evidență va avea drept de cetate în filosofie (...) Rațiunea e incompetentă în afara experienței și a deducției logice, singurele capabile să furnizeze unui auditoriu oarecare soluția unei probleme.”⁶

Un alt *model argumentativ de succes* care s-a impus, mai ales în ultimii ani, este cel al englezului Stephen Toulmin (născut la Londra, cu studii doctorale de etică la Cambridge, devenit cetățean american și profesor la Los Angeles), la care demonstrația se caracterizează printr-o foarte interesantă deschidere către acțiune și comunicare, dar dintr-o perspectivă nouă – cea epistemică.

Analizând elementele argumentative ale retoricii vom constata *caracterul multi-, inter- și trans-disciplinar* al acesteia, care se bazează pe întregul evantai al științelor umaniste, de la istorie, sociologie, psihologie și politică, la hermeneutică, și de la teoria comunicării și științele juridice, la stilistică, filosofie, logică și argumentare. Cele cinci elemente ale sistemului retoricii clasice (*inventio, dispositio, elocutio, memoria, actio*) sunt recuperate parțial astăzi, ele constituind, dintr-o nouă perspectivă, schema de organizare a *noii retorici*, preocupările teoretice ale *neoreticii contemporane* o confirmând-o ca logică a opinabilului, ca teorie a argumentării (persuasiunii) sau ca artă a comunicării eficiente.

Așadar, la capătul lecturilor și studiilor consacrate atât operelor marilor clasici ai retoricii, a *logografilor* și *autorilor de discursuri* care au trudit cu câteva milenii în urmă, cât și a tratatelor elaborate în perioada contemporană, orice cercetător onest al domeniului ar trebui să rezume câteva *noțiuni-cheie* din învățătura acestora. Procedând astfel, în analiza noastră, am ajuns la următoarea schemă de lucru sau configurație retorică: *Situația retorică; Strategiile de convingere sau triada persuasivă; Genurile retoricii; Categoriile sau canoanele discursive; Tipurile de argumentare; Convingerea, persuasiunea și manipularea; Sofismele și paralogismele*. Dar să le analizăm pe rând.

I. Situația retorică. Sub acest aspect trebuie să înțelegem întregul proces al comunicării ca fiind mereu în legătură cu complexul social în care se exercită. Sensul antic al sintagmei denumea strict împrejurarea sau motivul care determina faptul comunicativ, care se

⁶ Ibidem, pp. 7-8

întâmpla să fie o ceremonie, un conflict deschis sau un moment social de criză etc. Poziția sau, mai bine spus, aspirația oricărui orator era de a vorbi convingător, transmițând prin spontaneitatea, prezența de spirit sau notorietatea sa, conținutul informațional care să prezinte interes și să suscite atenția auditoriului. Să precizăm însă că, deși *rolul determinativ al oratorului* era uriaș, el nu putea izbândi fără *audiență*, adică *auditoriu*. La rândul lui, auditoriul fiind constituit din oameni cu însușiri, trăsături, educație și caractere diverse, viețuind într-un complex social percutat și repercutat de evenimente și întâmplări (adică de fapte de viață prevăzute sau nu), îl pune direct pe orator în fața unui *context comunicativ*. Chiar dacă în timp a suferit ușoare remanieri, noțiunea de situație retorică, la care sunt arondate *oratorul*, *auditoriul* și *contextul comunicativ*, nu și-a pierdut deloc valabilitatea, din antichitate până în zilele noastre, ea constituind un element de bază în noile teorii ale comunicării, în tehnicile și strategiile moderne de lucru cu diferite publicuri, singurele modificări intervenite fiind de viziune și de perfecționare continuă a abilităților profesionale ale practicanților acestui domeniu.

II. Strategiile de convingere sau triada persuasivă. După unii cercetători ai retoricii clasice, vorbitorul acționa prin sine însuși cu o forță și o energie spirituală caracteristică însușirilor sale, farmecului personal și „științei” într-ale comunicării, chiar modului său obișnuit de viață – așa-zisul *ethos* – asupra tuturor celorlalți, făcând apel la sentimentele și la stările lor sufletești, influență cunoscută sub denumirea de *phatos* – toate acestea cu un „instrument de lucru” care era, este și va fi mereu imbatabil: *logosul* (cuvântul). Așa se configurează *triada comunicativă ethos-phatos-logos*, cuprinzând întregul evantai al posibilităților retorice experimentate din antichitate până în zilele noastre. Scopul comunicațional nu se mai poate realiza, astăzi, decât printr-o educație metodică, printr-o asimilare continuă de cunoștințe și printr-o bună cunoaștere a filosofiei specifice domeniului comunicării și relațiilor publice.

III. Genurile de bază. Am întâlnit și la magiștrii greci ai oratoriei, și la cei romani, cele trei tipuri de discursuri potrivite, în funcție de complexul comunicativ și publicurile cărora le erau destinate; și anume: *retorica juridică*, *retorica deliberativă* (sau legislativă) și *retorica epidictică* (uneori ceremonială, dar, mai frecvent, demonstrativă). Să rememorăm secvențial (pe scurt) câteva din caracteristicile acestora, trasate de Aristotel (mai ales în *Retorica*, dar atinse, complementar, și în *Etica nicomahică*, *Poetica* și *Politica*), în funcție de timp, de obiective și de împrejurările sau locurile de invenție în care se produc: 1. *Genul judiciar* – își leagă specificul de *trecut*, obiectivele lui fiind de *acuzare sau apărare*, *locurile* cărora îi poate fi asociat fiind *justiția sau injustiția*; 2. *Genul deliberativ* – se axează pe *viitor*, având ca țeluri acordarea de *sfaturi*, dar și *muștrarea sau avertismentul*, *locul* lui fiind *ori avantajos, ori dezavantajos*; 3. *Genul epidictic* – se derulează în *prezent*, rosturile lui fiind de *laudă sau blam*, iar *locurile de invenție* care îi sunt specifice însemnând fixarea posibilităților de *virtute sau de viciu*.

IV. Categoriile sau canoanele discursive. Categoriile sau canoanele oratoriei sunt, de asemenea, identificabile în tratatul demonstrativ al *Retoricii* lui Aristotel, chiar dacă conceptualizarea lor în forme „împlinite”, valide și unanim acceptate, se realizează mai târziu, în scrierile despre oratorie ale lui Cicero și în *Arta oratorică* a lui Quintilian. Așadar, avem următoarele cinci categorii: *invențiunea*, *dispozițiunea*, *elocuțiunea*, *memoria* și *declamarea*.

Să le luăm pe rând: 1. *Invențiunea* (în latinește *inventio*) – reprezintă aspectul argumentativ-persuasiv al retoricii, fiind legată mai mult de ceea ce oratorul vrea să comunice, nu de modul cum comunică; 2. *Dispozițiunea* (*dispositio*) – semnifică modul în care este organizat un discurs, înglobând – în viziunea lui Cicero – următoarele părți: *exordiu*, *narațiune*, *discuție sau confirmare* și *perorație*. Dar toate acestea, la rândul lor, sunt structurate după unele norme, fiecare având conținuturi specifice, după cum urmează: a. *exordiul* – este partea de început a discursului, cuprinzând, de regulă, o scurtă și clară prezentare a chestiunii care urmează a fi susținută sau demonstrată (uneori, chiar o autoprezentare a vorbitorului); cum acesta urmărește să câștige bunăvoința auditoriului, s-a impus expresia latină *captatio benevolentiae*; b. *narațiunea* – este un expozeu obiectiv, concis și credibil al faptelor, unde *ethos* (caracterul, modul de viață) și *pathos* (apelul la sentimente) se recomandă a fi mereu în cumpănă; c. *confirmarea* – grupează întregul arsenal de probe, fiind urmate de respingerile care pun în dificultate argumentele părții adverse, pledoaria părților cuprinzând: *exemple*, *entimeme*, *indicii*, *maxime*, *amplificarea* sau, după caz, *atenuarea faptelor*; d. *perorația* – este partea finală a discursului, care poate fi mai amplă sau mai restrânsă, unde oratorul urmărește obținerea unor efecte emoționale, *recapitulând faptele* și, de regulă, *rezumând argumentele demonstrative*; 3. *Elocuțiunea* (*elocutio*) – este faza elaborării în detaliu a unui discurs, când contează minuțiozitatea și mijloacele stilistice prin care ideile sunt ornate și pregătite, întocmai ca o marfă (în ambalaje cu dichis) pentru public; 4. *Memoria* (*memoria*) – este legată de prezența de spirit, spontaneitatea și talentul oratorului, de posibilitățile și predispozițiile acestuia de a stoca informații diverse și de a le expune în mod adecvat împrejurărilor și caracterelor publicului pentru care vorbește; 5. *Declamarea* (*pronuntio*) sau actul propriu-zis (*actio*) de expunere al discursului, constă nu doar în simpla rostire, implicând și gesturile oratorului (după unii cercetători rostirea echivalează cu *pronuntio*, iar gesticulația cu *actio*). Categoriile specifice artei oratorice, configurate în timp, au devenit, încă din antichitate, o necesitate pentru orice practicant al domeniului. Stabilite la modul convențional în analiza retorică, ele ne oferă un „desfășurător” extrem de colorat și de divers de posibilități discursive.

V. *Tipurile de argumentare*. Extrem de variate, determinate de o mulțime de factori, tipologiile de argumentare cele mai frecvent întâlnite sunt categorisite în funcție de *cinci criterii semnificative*, și anume, ținându-se cont de: a) *domeniul de cunoaștere aparținător*; b) *natura opiniei spre care tinde argumentarea*; c) *poziția argumentatorului în raport cu opinia susținută*; d) *relația dintre argumentator și public în decursul procesului retoric*; e) *proporția în care aderă sau se supune acțiunea de argumentare la reguli sau canoane prestabilite*.

Dar să le luăm pe rând: a) *După domeniul de cunoaștere aparținător*. Aceste argumentări pot fi: științifice, filosofice, teologice, istorice, etice, juridice, politice etc. b) *După natura opiniei spre care tinde argumentarea*, vom avea: *argumentări cu teză factuală*, mai frecvent întâlnite în lucrările științifice, în apologia nemăsurată sau critica unor ipoteze neverificate empiric, în filosofia istoriei sau în stabilirea diagnosticului medical etc.; *argumentări de tip evaluativ*, unde în tezele raportate la diverse acțiuni, procese etc., se utilizează termeni opuși, ca: bine-rău, drept-nedrept, legitim-nelegitim, egoist-altruist, nobil-josnic ș.a. sau alte aspecte extrem de nuanțate; *argumentările de tip acțional* presupun o puternică presiune persuasivă asupra auditoriului, fiind specifice candidaților înscriși în

campanii electorale, predicatorilor sau avocaților pledanți. c) *În funcție de poziția argumentatorului în raport cu opinia susținută*, putem avea *argumentări monologale*, în cadrul cărora argumentatorul este activ, publicul adoptând o poziție pasivă, manifestându-se doar la sfârșitul întrunirii; în schimb, în *argumentările dialogale* publicul este participativ iar contraargumentele, avansate din mulțime sau interlocutor (i), duc la o serie de modificări în desfășurarea procesului argumentativ, exemplul cel mai elocvent în acest sens constituindu-l dialogurile platonice. d) *După relația dintre argumentator și public în decursul procesului retoric*. Acestea pot fi: *argumentări pro*, care vin cu un fundament greu de combătut, ele vizând și realizând impunerea unor opinii stringente, și *argumentări polemice*, care pot îmbrăca adesea și un veșmânt dialogal, urmărind dărâmarea unei opinii existente și impunerea alteia, în baza emiterii unor contra-argumente de forță în decursul confruntării. e) *În proporția în care aderă sau se supune acțiunea de argumentare la reguli sau canoane prestabilite*. Din această categorie fac parte *argumentările libere*, unde trebuiesc respectate unele reguli, de obicei ar-hicunoscute și subînțelese (cum sunt: argumentatorul să nu se dezică de propriile enunțuri, să evite enunțurile incompatibile, să nu se sustragă de la a răspunde, atunci când sunt formulate unele întrebări și nedumeriri, să nu pună în seama publicului păreri și credințe neîmpărtășite de acesta etc.); dar și *argumentările cu reguli prestabilite*, unde vor fi respectate întocmai cele convenite la începutul sau pe parcursul confruntării (ca: timpul fizic alocat, ordinea în care intervin participanții etc.), acestea fiind mai des întâlnite în confruntările publice dintre candidații aflați în campanii electorale, dar și în instanțe, în dezbaterile științifice și artistice etc.

VI. *Convingerea, persuasiunea, manipularea. Convingerea, convincio* (de la cuvântul latinesc *vicere*), are semnificația de „înfrângere completă”, adică de a determina pe cineva „să accepte adevărul unei teze, să adere la o opinie.”⁷ Acțiunea se axează pe un puternic demers logic, rațional, demonstrativ, astfel încât „dacă în argumentare se trece cu succes de filtrul criteriilor de evaluare, atunci ea devine convingătoare.”⁸ *Persuasiunea, persuasio* (de la expresia latinească *suadere*, care înseamnă „a sfătui”). Spre deosebire de convingere, acțiunea de persuadare presupune utilizarea unui arsenal de tehnici argumentative, cu accentul pe cele cu „încărcătură” emoțională, pe stimularea imagi-nației și a sugestiilor subliminale ale publicului sau interlocutorului, toate în vederea atingerii țelului propus: adeziunea liberă, în final, a auditoriului la tezele cuprinse în demonstrație. Un exemplu imediat al unei acțiuni de persuadare este cel din această secvență: „(1) Învinitul ar trebui să primească pedeapsa minimă, întrucât (2) are o familie numeroasă.” unde, între teza (1) și temeiul (2), „secvența are drept scop persuadarea auditoriului.”⁹ *Manipularea* se săvârșește atunci când în demonstrație cineva se folosește de tehnici argumentative și de enunțuri aparent corecte, dar în fond eronate, cu scopul de a-și impune tezele chiar și înșelând publicul sau auditoriul. Prezentarea unor argumente false, a unor raționamente voit eronate, dar cu aparență de adevăr în conținuturile lor – acestea fiind *sofisme* – și obținerea unor avantaje prin investirea lor cu putere persuasivă (dar prin procedee și tehnici realizate cu mijloace necinstite, imorale),

⁷ A. Cazacu, *Teoria argumentării*, București, Editura România Press, 2007, p. 85

⁸ Ibidem

⁹ Ibidem, p. 86

constituie o practică frecventă a zilelor noastre, întâlnită de la cercurile înguste ale vieții private, până la cele mai extinse sfere ale vieții publice.

VII. Sofismele și paralogisme. Sofismul (*sophisma*, în limba greacă, sau *fallacia*, în limba latină) înseamnă „înșelătorie”, „șiretlic”, argumentare eronată. Deosebirea dintre sofisme și paralogisme derivă din faptul că dacă primele sunt voit eronate, în schimb, paralogisme sunt erori logice neintenționate. Aristotel, în cartea *Despre respingerile sofiste*, sesizează erorile de raționament și dă soluții potrivite pentru fiecare specie de paralogism. Rolul pe care și-l asumă filosoful este, potrivit lui Mircea Florian, de a arăta „care sunt falsele respingeri sofiste, stratagemile aparent logice de a înfrunța adversarul cu orice mijloace.”¹⁰

Aristotel clasifică sofisme, între care le situează și pe cele de limbaj, și le descrie în detaliu. Acestea sunt: *omonimia*, sofism ce se bazează pe ambiguitatea cuvântului, așa precum în exemplul dat chiar de Stagirit: „Relele sunt bunuri, căci ceea ce trebuie să fie este un bine, iar relele trebuie să fie.”¹¹; *amphibolia*, când un termen are două sensuri, deși aparent are unul sin-gur, ca în exemplul: „nu trebuie să existe o cunoaștere a ceea ce se cunoaște.”¹²; *fallacia compositionis et divisionis*, care se bazează pe modul de compunere și divizare a cuvintelor, ca „divinul Ahile a lăsat din oameni cincizeci o sută.”¹³; *fallacia prosodiae seu accentus* – adică sofisme care sunt mai mult calambururi, ca în versul din *Iliada*: „Acolo unde este putrezit de ploaie.”¹⁴; *fallacia figure dictionis* – sofisme produse de forma limbajului, ca „A-și îngriji de sănătate.”¹⁵; *fallacia accidentis seu dictio simpliciter ad dictum secundum quid* – sofism în care, în mod incorect, subiectul și predicatul sunt considerate aparținătoare aceleiași sfere, ca de exemplu: „– Știi ce am să te întreb? – Nu. – Dar eu te întreb un lucru pe care-l cunoști, deci nu știi ce știi!”¹⁶; *fallacia a dictio secundum quid ad dictum simpliciter*, este sofismul unde o afirmație, luată la modul general, se confundă, de fapt, cu o afirmație limitată; *fallacia plurium interrogationum*, este sofismul unde sunt așezate și reunite, în mod greșit, mai multe probleme într-una singură.

Dar există și alte sofisme care au stârnit interesul filosofilor și logicienilor în decursul timpului; unele dintre acestea au ajuns la un înalt grad de „celebritate”; le vom aminti, în continuare, pe rând.

Argumentum ad hominem – este cunoscut și sub denumirea de *argumentum ad personam*, tocmai pentru faptul că poate fi identificat în intențiile și acțiunile de discreditare a argumentelor sau a competențelor argumentatorului; sofismul poate fi întâlnit în patru variante „de lucru”: *argumentum ad hominem abuziv* (ca de exemplu prezentarea unui scriitor prin prisma unui nefericit accident din biografia lui); *argumentum ad hominem circumstanțial* (susținerea unei aserțiuni de către argumentator, în urma căreia, oponentul, pentru a o submina, recurge la altă aserțiune); *argumentum ad hominem quoque* (bazat pe argumentul complicității și al vinovăției oponentului); *eroarea proastei companii* (o opinie nu poate fi

¹⁰ Aristotel, *Organon, vol. I*, traducere, studiu introductiv, introduceri și note de Mircea Florian, București, Editura Iri, Colecția Cogito, 1997, p. 74

¹¹ Aristotel, *Organon, vol. II*, traducere, studiu introductiv, introduceri și note de Mircea Florian, notă introductivă la *Respingerile sofiste* de Dan Bădărău, București, Editura Iri, Colecția Cogito, 1998, p. 553

¹² Ibidem, p. 554

¹³ Ibidem, p. 556

¹⁴ Ibidem

¹⁵ Ibidem, p. 557

¹⁶ A. Dumitriu, *Istoria logicii, vol. I*, ediția a III-a, revăzută și adăugită, București, Editura Tehnică, 1993., p. 242

acceptată când vine de la o persoană indezirabilă, chiar dacă, la un moment dat, exprimă un punct de vedere corect), în contrast cu *eroarea buneii companii* (care se bazează pe competența nemărginită a expertului).

Argumentum ad verecundiam – prin care autoritatea specialistului, cuprinsă în formula „Magister dixit” se substituie spiritului critic (cazul învățaților medievali care și-au impus, uneori, ideile, chiar dacă acestea erau greșite din start, prin raportarea lor la infailibilitatea științei lui Aristotel).

Argumentum ad ignorantiam – la care se recurge atunci când, din lipsa unor dovezi și din imposibilitatea procurării lor, era necesar să se dea un răspuns, precum în acest exemplu dat de Aristotel însuși (amintind, întrucâtva, de antinomiile kantiene ale cunoașterii), când Melisos presupune că „Universul nu s-a născut (fiindcă din neființă nu se naște nimic) și că tot ce s-a născut are un început. Dacă Universul nu s-a născut, el nu are un început, și în consecință, este etern.”¹⁷

Ignoratio elenchi – este trucul folosit pentru ignorarea subiectului și evitarea, astfel, a răspunsurilor fățișe, deturnând discuția către un alt subiect, total nerelevant.

Fallacia consequentis, non sequitur – este atunci când concluzia unui silogism „nu decurge” din premisele lui, aceasta fiind, în fapt, o eroare formală.

Eroarea temeiurilor nesatisfăcătoare – se întâmplă dacă premisele sunt greșite, iar concluzia poate fi greșită sau adevărată din întâmplare, prin instrumentarea unor așa-zise „dovezi anecdotice”.

Post hoc ergo propter hoc sau *non causa pro causa* – este o eroare care a fost tradusă astfel: „după aceasta, de aceea, din această cauză”, precum secvența discursivă dintr-un astfel de șir argumentativ: „De aceea mi-a mers rău toată ziua, pentru că de dimineață, mi-a trecut prin fața mașinii o pisică neagră.”

Generalizarea pripită – ia naștere din acceptarea unor dovezi rezultate din examinarea unui eșantion restrâns și nereprezentativ, fiind astfel extins, în mod pripit, conținutul unor cazuri particulare (un exemplu fiind afirmația: „Toți parlamentarii sunt corupți!”, făcută pe temeiul descoperirii doar a câtorva cazuri).

Argumentul pantei alunecoase – acest sofism presupune că dacă vor fi introduse unele acțiuni relativ inofensive, acestea vor declanșa o înlănțuire întreagă de evenimente neprevăzute și nedorite. Se apreciază că acest tip de argumentare are o anumită putere persuasivă, dar pentru o bună evaluare a posibilităților consecințe, sunt necesare mai multe date. Pe de altă parte, presupusa „pantă alunecoasă” este, câteodată, doar o formă de intimidare și ridiculare a adversarului.

Eroarea analogiilor slabe – cunoscută și sub numele de „eroarea Van Gogh”, derivă din analogierea condiției modeste a acestuia, avute în timpul vieții, și recunoașterea postumă a valorii sale – acest argument fiind considerat valabil pentru orice pictor sărac de astăzi, dar care în viitor va avea o cotă valorică înaltă.

Argumentul bazat pe aparență sau statistică – cunoscut și sub denumirea de „minciuna statistică” sau „omisiune prin statistică” – este un mod elegant de a ascunde adevărul, fiind „în esență un raționament inductiv vulnerabil, care se bazează pe fenomene sau

¹⁷ Aristotel, *Organon*, II, p. 561

aparențe care sunt exterioare lanțului causal. În spatele unei concluzii de acest fel, fie explicit, fie implicit, poate să se afle un argument prin exemplificare.”¹⁸

Argumentul „sau – sau”, cunoscut și sub numele de „falsa dihotomie” sau „opțiuni insuficiente”, corespunde unei judecăți logice, de felul „este sau A sau B”, nefiind luate în calcul alte situații posibile (de exemplu falsa dihotomie între propozițiile: „Dumnezeu există” sau „Dumnezeu nu există”). Modelul „sau – sau” are un rol important în adoptarea unor decizii, pe baza analizei minuțioase a celor două alternative.

Argumentul ad populum – este folosit de politicieni, de agenți și agențiile de publicitate, pentru a-și propaga ideile și programele politice, reclamele etc., apelând la sentimentele, prejudecățile și opiniile – adevărate rețete de succes în rândul maselor largi.

Argumentum ad misericordiam – este apelul la clemență, prin care cineva, invocând anumite circumstanțe, se victimizează singur, în încercarea de a exploata sentimentele de milă sau complexe de vinovăție ale adversarului.

Argumentum ad baculum – este folosit adesea în cadrul negocierilor sociale (ca de exemplu: amenințarea cu grevă a sindicatelor), de sesizat uneori și în raporturile dintre profesori și elevi sau studenți, când dascălii avertizează (în mod clar nelegal) cu scăderea notei, căderea la examen, exmatricularea etc. Argumentul în cauză mai are și semnificația dezacordului dintre „a spune” și „a face” (exemplu: când părintele fumează și își sfătuiește odrasla să nu fumeze, deoarece fumatul este dăunător).

Petitio principii – cunoscut și ca „sofismul circularității” sau „întoarcerea la început”, când concluzia este admisă cu anticipație, fără a se mai aștepta derularea treptelor succesive de argumentare.

În concluzie: Cele cinci elemente ale sistemului retoricii clasice (*inventio, dispositio, elocutio, memoria, actio*) sunt recuperate parțial astăzi, ele constituind, dintr-o nouă perspectivă, schema de organizare a *noii retorici*. Dar noua disciplină nu mai este (doar) arta vorbirii elegante, ci teoria comunicării persuasive, în cadrul căreia argumentația devine o componentă esențială a activității discursive, în general, și a celor politice, juridice și publicistice, în special. În această formă de organizare a neoreticii, întemeietorii acesteia, după ce s-au adăpat la strașnicele fântâni „curgătoare” ale antichității, au inițiat o nouă schemă de lucru sau, mai bine spus, o originală configurație retorică cuprinzând cele șapte structuri operaționale de anvergură, pe care le-am analizat în detaliu anterior; și anume: situația retorică; strategiile de convingere sau triada persuasivă; genurile retoricii; categoriile sau canoanele discursive; tipurile de argumentare; convingerea, persuasiunea și manipularea; sofismele și paralogismele. Abordarea științifică a acestor elemente îi conferă oratorului șansa de a „retoriza” cu succes – de la interviul de angajare și până la ședința consiliului de administrație din instituția sau organizația x, de la reuniunile parlamentare, ministeriale, departamentale și până la luarea deciziilor (financiare, profesionale) în familie, sau până la miza exercițiului democratic televizat și a comunicării sociale sau a negocierii diverse și, adesea, a exercițiului coercitiv etc.

¹⁸ A. Cazacu, op. cit., p. 100

Bibliografie

Aristotel – *Etica nicomahică*, ediția a II-a, introducere, traducere, comentarii și index de Stella Petichel, București, Editura Iri, Colecția Cogito, 1998.

Aristotel – *Organon*, vol. I, traducere, studiu introductiv, introduceri și note de Mircea Florian, București, Editura Iri, Colecția Cogito, 1997.

Aristotel – *Organon*, vol. II, traducere, studiu introductiv, introduceri și note de Mircea Florian, notă introductivă la *Respingerile sofiste* de Dan Bădărău, București, Editura Iri, Colecția Cogito, 1998.

Aristotel – *Poetica*, ediția a III-a, îngrijită de Stella Petichel, studiu introductiv, traducere și comentarii de D.M. Pippidi, București, Editura Iri, Colecția Cogito, 1998.

Aristotel – *Politica*, ediție bilingvă, traducere, comentarii și index de Alexander Baumgarten, cu un studiu introductiv de Vasile Muscă, București, Editura Iri, Colecția Cogito, 2001.

Aristotel – *Retorica*, ediție bilingvă, traducere, studiu introductiv și index de Maria-Cristina Andrieș, note și comentarii de Ștefan-Sebastian Maftai, București, Editura Iri, Colecția Cogito, 2004.

Cazacu, Aurel – *Teoria argumentării*, București, Editura România Press, 2007.

Cicero, Marcus Tullius – *Opere alese*, vol. I-III, ediție de G. Guțiu, București, Editura Univers, 1973.

Dubois, J., Edeline, F., Kinkenbergh, J. M., Minguet, P., Pire, F., Trinon, H., – *Retorica generală, Grupul μ* , introducere Silviu Iosifescu, traducere și note Antonia Constantinescu și Ileana Littera, București, Editura Univers, 1974.

Dumitriu, Anton – *Istoria logicii*, vol. I, ediția a III-a, revăzută și adăugită, București, Editura Tehnică, 1993.

Ioan, Petru – *Logică și metalogică. Incursiuni și noi contururi*, Iași, Editura Junimea, Colecția Humanitas, 1983.

Quintilian, Marcus Fabius – *Arta oratorică*, vol. I-III, traducere, studiu introductiv, tabel cronologic, note, indici de Maria Hetco, București, Editura Minerva, Colecția Biblioteca pentru toți, 1974.