

## ETHICAL AGREEMENTS AND DISAGREEMENTS

Ana Camelia Cotos

PhD Student, Western University of Timișoara

*Abstract:* Ethical agreements and disagreements are the main subject of metaethics. The aim of this study is to answer the following questions: How do we reach ethical disagreements?, How can ethical agreements be possible? How can our attitudes be influenced through persuasive ways?. The answers of questions will start by accepting an analytical model developed by C. L. Stevenson in *Ethics and Language* (1944). His principal thesis is that every moral discussion and debate is a composite of agreements and disagreements in beliefs and attitudes. I will also show how our beliefs and attitudes can be influenced through persuasive ways if we don't know the nature of ethical agreements and disagreements, and if we fail to understand the types of ethical agreements and disagreements.

*Keywords:* attitudes, opinions, agreements, disagreements, Stevenson.

### 1. Introducere

Acordurile și dezacordurile etice sunt obiectul de studiu al metaeticii, implicit al metaeticii analitice. Atunci când analizăm conceptele eticii, starea judecăților etice, structura argumentării etice suntem în afara oricărui sistem și teorie etică, deoarece tocmai acestea sunt supuse cercetării. Cercetările de metaetică vizează întotdeauna *forma* logică a moralei, nu și *conținutul* acesteia<sup>1</sup>. Prin analiza logico-lingvistică ca și instrument de lucru, metaetica analitică se distinge de restul cercetărilor metaetice.

Metaetica analitică este rezultatul cercetărilor anglo-continentale. Toate aceste cercetări s-au dezvoltat în cadrul Filosofiei analitice prin lucrări explicite ca *Principia Ethica* (1903) a lui Moore. G. E, sau implicite ca *Tractatus-Logicus-Philosophicus* (1929) a lui Wittgenstein. L.

C. L. Stevenson elaborează opera *Ethics and Language*, (1944), sub influențele empirismului logic. Empirismul logic nu are propriu-zis o teorie a valorilor de sine stătătoare<sup>2</sup>, practic membrii empirismului logic<sup>3</sup> au elaborat lucrări distincte asupra judecăților etice, însă au acceptat de comun acord că: enunțurile valorice nu pot fi întemeiate în același fel ca enunțurile științelor empirice; trebuie făcută o distincție clară între întrebările unei persoane sau grup și cele ale eticii normative, respectiv ale metaeticii; enunțurile valorice depind de sentimentele, dorințele, atitudinile noastre, dar asta nu înseamnă că ele însele ar fi simple expresii ale

<sup>1</sup> Flew Antony, *Dicționar de Filosofie și Logică*, Editura Humanitas, București, 1999, p 120.

<sup>2</sup> Abraham Kaplan, *Logical empiricism and value judgements*, The Philosophy of Rudolf Carnap, The library of living philosophers, volume XI, U. S, 1963, p 825.

<sup>3</sup> Carnap Rudolf, Ayer Alfred Jules, Stevenson Charles Leslie Stevenson.

sentimentelor, dorințelor și atitudinilor noastre<sup>4</sup>. Aceste accepțiuni comune desemnează generic *teoria emotivistă a valorilor*<sup>5</sup>.

## 2. Acorduri și dezacorduri etice

Valorile etice, binele și răul sunt presupuse indirect în orice discuție sau dezbateră morală. Oamenii nu organizează acorduri/dezacorduri etice în sensul organizării unui eveniment oficial. Cu siguranță, există dezbateri morale publice (Joi la ora 13:00, în sala 121 are loc dezbateră cu titlul: *Au oamenii dreptul la o moarte bună (eutanasie)?*). În viața de zi cu zi, nu anunțăm că urmează să avem o dezbateră morală în care susținem cutare valoare morală, discuțiile morale au un caracter spontan, iar valoarea etică pe care o aprobăm sau dezaprobatăm este relativă la acea dezbateră. Orice acord/dezacord etic presupune doi oponenți, o valoare morală, și tendința reciprocă a celor doi de a se convinge unul pe celălalt prin argumente de acceptarea valorii susținute, altfel orice discuție morală ar fi doar o simplă emiteră de zgomote.

Când cineva este în dezacord etic cu noi asupra valorii morale a unei acțiuni sau comportament facem apel la argumente sperând că așa îl vom convinge pe oponentul nostru, în loc să încercăm să-i arătăm modul nostru de a raționa. În final, noi nu încercăm de fapt să-i arătăm prin argumente că el are sentimente morale greșite, ci îi vom arăta faptele acelei situații argumentând că: a judecat greșit efectele acelei acțiuni, că nu a luat în calcul circumstanțele atenuante, că nu ține cont de situația generală a acestor efecte în cazuri similare etc. Facem toate aceste lucruri în speranța că oponentul va fi de acord cu noi în ceea ce privește natura faptelor empirice și astfel să adopte aceeași atitudine ca a noastră. Dacă oponentul nostru a primit o educație morală similară cu a noastră și trăiește în aceeași comunitate cu noi, modul nostru de a-l convinge este justificat. Dacă oponentul este diferit de noi, și chiar după ce am enumerat toate faptele empirice cu care chiar și el este de acord, dar în dezacord cu noi asupra valorii morale a acelei acțiuni vom renunța să îl mai convingem prin argumente. Spunem doar că este imposibilă orice argumentare, deoarece el are un sens moral distorsionat și insuficient dezvoltat. Simțim că sistemul nostru de valori este superior, dar nu putem argumenta de ce este superior. Argumentele eșuează atunci când avem de a face cu valori etice. Dacă este presupus dinainte un sistem valoric și oponentul nostru exprimă un dezacord a tuturor acțiunilor de un anumit tip *T*, atunci poate el va condamna o acțiune particulară arugumentând că acțiunea face parte din *T*, numai că ceea ce aparține sau nu aparține tipului *T* de acțiuni sunt simple fapte empirice. Oponentul nostru are anumite principii morale, ca atare trebuie să reacționeze moral, dar nu putem argumenta despre validitatea principiilor sale morale, astfel fie îl vom lăuda fie îl vom condamna în baza sentimentelor noastre. Cereți cuiva să construiască un argument imaginar asupra unei valori morale fără ca acesta să poată fi redus la chestiuni de valoare logică sau la faptele empirice și veți observa ca nu va putea da nici un exemplu<sup>6</sup>.

Ayer arată implicit componentele unui dezacord etic, dar aduce în atenție două probleme importante: a) există o distincție clară între judecăți factuale și judecăți de valoare (etică), și b)

<sup>4</sup> Anton Hugli, Poul Lubcke, *Filosofia în secolul XX. Teoria științei, Filosofie analitică*, Volumul 2, Editura ALL, București, 2003, p 157, 158.

<sup>5</sup>*Ibidem*, p 157.

<sup>6</sup> Ayer Alfred Jules, *Language, truth and logic*, Penguin Books, Great Britain, 1936, p 147, 148.

imposibilitatea de a susține prin argumente superioritatea unui cutare sistem valoric moral în detrimentul altuia.

Judecățile sunt propoziții care se referă la fapte sau expresii, cum ar fi alte propoziții, atribuindu-le valori. Faptele conținute în judecăți sunt *valorice* sau *axiologice*. De exemplu, judecățile *faptice* presupun despre un fapt că are sau nu are loc, având forma: „*P* are loc” sau „*P*nu are loc”; judecățile *altethice* atribuie valori de adevăr propozițiilor „*P* este adevărată” sau „*P* este falsă”; judecățile *etice*, presupun că faptele au valori precum *bine* sau *rău*, potrivit formei: „Este bine că *P*” sau „Este rău că *P*”. Unele judecăți privesc propozițiile, altele, faptele. Valorile etice nu depind de valorile de adevăr, astfel judecăților etice care privesc fapte nu le corespund judecăți care să se refere la propoziții. Judecățile etice au un înțeles numai legat de un subiect uman<sup>7</sup>.

Există o distincție netă între judecăți de *existență* și judecăți de *valoare*. Fie judecățile: „Trandafirul este roșu” (judecată de existență) și „Furtul este rău” (judecată de valoare etică). Întotdeauna judecățile de existență privesc *cunoașterea*, iar judecățile de valoare privesc *aprecierea*. Orice judecată de existență reflectă o însușire, o proprietate reală, obiectivă și naturală, în vreme ce judecata de valoare privește însușiri, sau proprietăți care nu sunt naturale. Atributul din judecata de valoare este un *atribut valoric* nu existențial. *Răul* nu există așa cum există culoarea *roșie*, sau cum există *trandafirul* care este roșu. Judecățile de de existență pot fi admise sau respinse în baza valorii pe care o exprimă, adevărat sau fals conform criteriilor, regulilor, experimentelor și condițiilor standard acceptate de toată lumea. Judecățile de valoare etică nu pot fi re-evaluate după un criteriu anume sau în baza unui experiment. Prin simțul văzului admitem că trandafirul este *roșu*, dar tot așa nu putem vedea răutatea lui *X*, nu o putem cântări, măsura etc. Judecata de existență este *universală*, este adevărată sau falsă pentru noi toți, însă judecata de valoare etică poate fi *valabilă* pentru cineva și fără *nici o valabilitate* pentru altă persoană. Un act, un comportament sau o atitudine a unei persoane, unii o pot găsi rea sau bună, sau că are consecințe discutabile etc, astfel dacă un *X* este judecat sub raport moral, pot apărea neașteptat mai multe judecăți de valoare diferite ca sens, intensitate, sau pot fi chiar opuse<sup>8</sup>. Pe lângă aceasta prima distincție mai trebuie făcută o altă distincție particulară, e de fapt o altă problemă pe care o ridică înseși judecățile etice, anume trebuie distins între judecăți de valoare etică *imperative* („*X* trebuie să fie cinstit”), și judecăți de valoare (etică) *apreciative* („*X* este bun”)<sup>9</sup>.

Superioritatea unui sistem valoric moral nu se poate susține prin argumentare apelând la reguli logice sau fapte empirice datorită conținutului valoric și atributului valoric presupus în orice judecată de valoare etică. Astfel, nu există nici un criteriu sau experiment care să demonstreze sau să confirme că unele valori morale sunt superioare altora sau că fiind „mai relevante”, decât altele, sau că ele trebuie acceptate unanim de către toți oamenii. Tendința de impune valori morale și coduri etice nu este întemiată logic, ci *ideologic* prin principiul autorității<sup>10</sup>.

Judecățile de valoare etică exprimă „sentimente”. Judecata de valoare „Toleranța este o virtute” este exprimarea unui sentiment fără ca cineva să aibă sentimentul în cauză. Una este să exprimi un sentiment și cu totul altceva este să asertezi un sentiment. Chiar dacă asertarea unui

<sup>7</sup> Narița Ionel, *Logica judecăților etice*, Conceptele științelor sociale. Modele și aplicații. Editura Universității de Vest, Timișoara, 2008, p 39, 40.

<sup>8</sup> Cățineanu Tudor, *Elemente de etică*, vol 1, Editura Dacia, cluj-Napoca, 1982, p 181, 182, 184.

<sup>9</sup> *Ibidem*, p 177.

<sup>10</sup> Narița Ionel, *Logica judecăților etice*, Conceptele științelor sociale. Modele și aplicații, Editura Universității de Vest, Timișoara, 2008, p 44.

sentiment implică exprimarea acestuia, exprimarea sentimentului nu implică cu necesitate asertarea că cineva are acest sentiment<sup>11</sup>. În aceste condiții, orice discuție asupra judecăților de valoare etică este lipsită de sens, nu pentru că oamenii nu ar putea ajunge la discuții și decizii raționale, ci că oameni cu sentimente diferite răspund diferit în cazul valorilor etice.

Problema sensului emotiv al termenilor etici și problema acordului/dezacordului etic sunt preluate și dezvoltate de C. L. Stevenson în *Ethics and Language*, (1944), apoi expuse într-o formă mai puțin tehnică în *Facts and Value*, (1965).

Expresiile morale, pe lângă funcția descriptivă, au și funcția de exprima și provoca emoții, respectiv atitudini. Judecățile etice nu constă doar în a indica fapte, ci în a influența atitudini, ele nu doar descriu atitudinile oamenilor, ci le schimbă sau intensifică<sup>12</sup>. Sensul emotiv al unui termen etic constă în semnificația pe care oamenii o dau atunci când îl folosesc. Sensul termenului *tort* este acela de a fi mâncat. Sensul emotiv este un compozit din sensul acordat de receptorul propoziției etice și stimulul emițătorului propoziției.<sup>13</sup>

Acordurilor și dezacordurilor etice, Stevenson le-a acordat o atenție sporită în *Ethics and Language*. Teza sa principală este că, acordurile/dezacordurile etice sunt un compozit din dezacorduri în *opiniile* privitoare la sările de fapt și dezacorduri în *atitudini* cu privire la același obiect<sup>14</sup>. Deoarece, teoriile metaetice până la Stevesons au avut în prim plan de interes natura acordului etic, filosoful american procedează invers. Este interesat în primul rând de natura unui dezacord etic, de cauzele declanșatoare ale acestuia, de fundamentarea și starea judecăților etice, de analiza termenilor etici, iar mai apoi, implicit să arate în ce ar consta un acord etic, dacă este și realizabil un astfel de acord.

Dezacordurile care intervin în diferitele științe nu necesită o atenție sporită. În cazul științelor cineva crede *P* și altcineva crede *non-P*. Prin dovezi, criterii de decizie, măsurători și experimente se va arăta care agent se află în starea de eroare și care în starea de cunoaștere. Există și un alt tip de dezacord care implică opoziții mai slabe sau mai tari, și care nu sunt opinii, ci atitudini și ele presupun opoziții în ceea ce privește scopurile, aspirațiile, dorințele, preferințele oponentilor etc. De exemplu, doi oameni decid să meargă împreună la restaurant pentru a cina. Unul sugerează un restaurant în care atmosfera este animată de muzică, celălalt susține că îi displace acest lucru și sugerează un alt restaurant. Dezacordul lor privește dorințele pe care fiecare le exprimă și nu opiniile. Acesta este un tip de dezacord minimal, în final, probabil cei doi vor cădea de acord asupra unei soluții. Mama lui X este îngrijorată de pericolele la care X se expune când joacă fotbal și și-ar dori să nu mai practice acest sport. X recunoaște (în opinii) că există aceste pericole, dar că el îl va practica oricum<sup>15</sup>. Aceste două tipuri de dezacorduri în atitudini sunt de o intensitate mai mare, și cu șanse minime de acord. *Dezacordurile în opinii despre atitudini* sunt un gen particular de dezacorduri în opinii. De exemplu, Domnul A susține că majoritatea votanților sunt în favoare unei cutare taxe, și Domnul B susține că aceștia sunt împotriva acesteia. Este evident că cei doi sunt într-un dezacord de atitudini, atitudinile pe care votanții le au vis-a-vis de taxa în cauză. Practic, nu propriile atitudini sunt în dezacord, ci opiniile despre atitudini<sup>16</sup>.

Acordurile/dezacordurile în opinii și atitudini se află în următoarele relații: 1. Doi oponenti se pot afla atât într-un acord de opinii cât și de atitudini; 2. Doi oponenti se pot afla într-un

<sup>11</sup> Ayer Alfred Jules, *Language, truth and logic*, Penguin Books, Great Britain, 1936, p 144, 145.

<sup>12</sup> Stevenson Charles Leslie, *Ethics and Language*, Yale University Press, U.S. A, 1944, p 33.

<sup>13</sup> *Ibidem*, p 59.

<sup>14</sup> Charles Leslie Stevenson, *Ethics and Language*, Yale University Press, USA, 1944, p 3.

<sup>15</sup> Exemple sunt formulate de filosoful american în *Op. Cit*, p 2, 3, 4.

<sup>16</sup> *Ibidem*, p 4.

dezacord de opinii, dar în acord de atitudini; 3. Doi oponenți se pot afla într-un acord de opinii, dar în dezacord de atitudini; și 4. Doi oponenți se pot afla atât într-un dezacord de opinii cât și în dezacord de atitudini. Dacă nu se ajunge la clarificare a tipului de acord/dezacord etic în care cei doi oponenți se află, nu se poate ajunge la nici un acord etic.

O sumă consistentă de bani este pusă la dispoziție de către unii filantropi. Unul dintre oponenți susține că banii ar trebui donați spitalelor pentru a-i facilita pe cei săraci și bolnavi, celălalt oponent susține că ar trebui donați universității. Pornind de la ipoteza că cei doi oponenți nu sunt egoiști, că sunt animați de unele idealuri morale, sunt totuși într-un dezacord de atitudini, ei pot rămâne în acest dezacord sau pot favoriza una din variante, sau găsesc o alternativă comună. Acest dezacord în atitudini implică și un dezacord în opinii. Oponenți vor dezaproba statul pe care săracii îl au în prezent, și asupra facilităților pe care spitalele le oferă acestora, sau vor dezaproba starea financiară a universităților, sau efectele educației în sfera privată și în viața socială. Opiniile despre aceste situații pot fi importante în dermizarea atitudinilor<sup>17</sup>.

Revenind la teza principală a lui Stevenson, discuțiile morale sunt un compozit de acorduri/dezacorduri în opinii și acorduri/dezacorduri în atitudini. În cadrul unei discuții morale se poate ajunge la decizii raționale doar dacă este vorba de un acord/dezacord în opinii. Dacă diferențele de atitudine nu se reduc la diferențe de opinii, orice ce decizie este imposibilă. Toate dezacordurile în atitudine își au rădăcinile în dezacorduri în opinii<sup>18</sup>.

### 3. Funcția persuasivă a judecăților etice

Discursul etic nu poate aspira, și probabil nici nu ar trebui, la condiția de pozitivitate a științelor exacte. În științele exacte informația obiectivă și demonstrația logică conduc la adevăr. Științele normative trebuie să obțină adeziunea și convingerea asupra validității valorilor etice pe care discursul etic le caracterizează, le explică și promovează normativ. Aici intervine funcția persuasivă care este o funcție de convingere. Strategiile persuasive sunt: strategia constrângătoare sau represivă prin apel la consecințe ale actelor săvârșite ca fiind (oprobiul public, intervenția sancțiunii penale, judecata de apoi), și interioare (conflicte de conștiință, degradarea caracterului); strategia stimulativă prin apelul la armonia colectivă, se stimulează sentimentul moral de demnitate; și strategia euristică prin accepțiunea faptului că subiectul este potențial moral, astfel el poate fi potențat moral. Dacă subiectul ar fi moral, discursul etic ar fi inutil, iar dacă este imoral atunci este la fel de inutil, deoarece discursul moral nu poate genera moralitate din el însuși, sau prin el însuși<sup>19</sup>.

Subiectul atribuie propozițiilor valori de adevăr, faptelor valori ontice, poate la fel de bine să atribuie faptelor valori etice. Prin *opinie* înțelegem atribuirea unei valori de adevăr pentru o propoziție<sup>20</sup>. Actul atribuirii de valori etice faptelor se numește *atitudine*. Diferența dintre valoarea etică atribuită unui fapt și valoarea sa reală generează posibilitatea erorii în formarea unei atitudini. Cineva poate considera furtul ca fiind bun, dar, de fapt acesta să fie rău, atitudinea sa fiind eronată<sup>21</sup>.

<sup>17</sup> Stevenson Charles Leslie, *Ethics and Language*, Yale University Press, S.U.A, 1944, p 13.

<sup>18</sup>*Op. cit.*, p 136.

<sup>19</sup> Cătineanu Tudor, *Elemente de Etică*, vol 1, Editura Dacia, Cluj-Napoca, 1982, p 57, 58, 59.

<sup>20</sup> Narița Ionel, *Argumentarea*, Editura de Vest, Timișoara, 2016, p 29.

<sup>21</sup>*Ibidem*, p 34, 35, 36, 36.



Un studiu asupra metodelor persuasive este implicit un studiu al folosirii emotive a termenilor etici. Rolul utilizării termenilor „datorie”, „trebuie”, „obligații morale” în argumentul de mai jos este de a influența atitudinea lui B.

Argumentul 1 : A : Este greșit moral să nu te supui.

B : Tocmai acest lucru l-am negat.

A : Este datoria ta să te supui. Trebuie să te supui datorită obligațiilor morale.

Argumentul 2 : A : Nu ai nici un drept să acționezi fără să ne consulți.

B : La urma urmelor, el este președintele.

A : Da, dar nu este un dictator. A încălcat procedura democratică.

Acesta este un tip de argument care utilizează atât elemente raționale cât și persuasive, deoarece termenii „dictator” și „democratic” au un sens emotiv care depinde de sensul descriptiv.

Argumentul 3 : A : Rasa noastră merită să aibă mai multe privilegii.

B : De ce?

A : Pentru că există forțe imperceptibile în univers care se străduiesc să ne facă pe noi dominatorii celorlalți<sup>22</sup>.

Aparent argumentul oferă o informație asupra problemei rasei ceea ce l-ar putea face pe B să fie de acord cu atitudinea lui A. Sensul lui A este transempiric, asemeni unei propoziții metafizice. Oponenții se găsesc și este posibil să rămână într-o stare confuză, deoarece nu se poate stabili nici un sens descriptiv a termenului *forță*, astfel persuadarea este confuză încă de la afirmarea propoziției.

Oamenii din diferite culturi sau comunități sunt mai degrabă în dezacorduri etice, decât în dezacorduri asupra faptelor empirice. Etica presupune dezacorduri în atitudini. Temperamentele diferite, nevoile sociale și presiunile de grup îi fac pe oameni să aibă mai întâi opoziții în atitudini, ajungând mai apoi la opoziții în opinii (factice). Opiniile sunt ghidul atitudinilor<sup>23</sup>.

Perspectiva lui Stevenson este catalogată ca fiind reduționistă, deoarece nu ține cont de următoarele: valorile etice nu pot fi confundate cu valorile ontice ale faptelor, fiind independente unele de altele; valorile etice se aplică faptelor pe când valorile de adevăr care generează opiniilor sunt proprii propozițiilor; tautologiile și contradicțiile sunt supuse doar opiniei nu și atitudinii<sup>24</sup>. Cu toate acestea, „*X* crede că *p* este bun” este o propoziție de opinie. Înțelesul ei este că *X* atribuie judecății „*p* este bun” valoarea *adevărat*, și *X* atribuie lui *p* valoarea bun, fiind vorba de o *atitudine*. Opinia este cu privire la judecata etică, iar atitudinea se îndreaptă spre fapt<sup>25</sup>.

Cele patru tipuri de acorduri/dezacorduri etice menționate deja, pe lângă faptul că clarifică natura unui dezacord etic, contribuie indirect la posibilitatea de a stabili un acord etic, dar nu înseamnă că oferă un model universal după care definitiv ar fi rezolvate toate aceste dezacorduri etice, deoarece fiecare acord/dezacord etic este unic prin natura, desfășurarea, oponenții și

<sup>22</sup> Argumente preluate din *Ethics and Language*, p 141, 145.

<sup>23</sup> Stevenson Charles Leslie, *Ethics and Language*, Yale University Press, S.U.A, 1944, p18.

<sup>24</sup> Narița Ionel, *Argumentarea*, Editura de Vest, Timișoara, 2016, p 36.

<sup>25</sup> *Ibidem*, p 37.

valoarea etică susținută de aceștia. În discursul etic, toate cele trei strategii persuasive sunt folosite pentru constrângerea, stimularea și potențarea moralității subiectului uman. Aceste strategii reprezintă un cadru general în care funcția persuasivă a judecăților etice se manifestă, iar dezacordurile/acordurile etice sunt punctul nevralgic ale acestora.

Accepțiunea lui Stevenson este că, numai dacă dezacordurile în atitudini se pot reduce la dezacorduri în opinii, se poate spera posibilitatea unui acord etic, respectiv luarea de decizii raționale a agenților morali, însă este destul de sceptic asupra realizării acestui acord etic, deoarece în realitate orice opinie și atitudine presupun grade de intensitate și o tendință de persuadare a agenților morali.

Diferența dintre valoarea etică atribuită unui fapt și valoarea sa reală generează posibilitatea erorii în formarea unei atitudini, dar și posibilitatea influențării sau intensificării unei atitudini prin elemente persuasive. Dacă *X* nu poate distinge sau nu cunoaște valoarea reală a unui fapt și atribuie o altă valoare faptului în cauză, el poate fi persuadat fie să adopte o oarecare atitudine, fie să își slăbească sau întărească atitudinea vis-a-vis de valoarea etică. Atunci când un dezacord etic are loc, situația este destul de greu de urmărit, însă unul dintre oponenți are intenția în funcție de valoarea susținută și în funcție de scopul urmărit să influențeze atitudinea celuilalt. Se poate admite că nu toate discuțiile morale au ca și scop intensificarea sau slăbirea unor atitudini, dar nici nu se poate susține că oamenii în aceste discuții sau dezbaterii urmăresc doar să își expună și exprime opiniile vis-a-vis de cutare valoare etică. Tipul de relație *acord* în opinii și *dezacord* în atitudini arată că doi oponenți pot cădea de acord asupra opiniilor susținute, dar nu și asupra valorii morale. Tipul de relație *dezacord* în opinii și *acord* în atitudini arată că cei doi oponenți nu cad de acord asupra opiniilor, dar susțin aceeași valoare morală. Tipul de relație *dezacord* în opinii și *dezacord* în atitudini indică imposibilitatea unui acord etic. Tipul de relație *acord* în opinii și *acord* în atitudini reprezintă cazul ideal de acord etic.

## **BIBLIOGRAPHY**

- Ayer A. J., *Language, truth and logic*, Penguin Books, Great Britain, 1936.
- Cățineanu Tudor., *Elemente de Etică*, Volumul 1, Editura Dacia, Cluj-Napoca, 1982.
- Flew Antony, *Dicționar de Filosofie și Logică*, Editura Humanitas, București, 1999.
- Hugli Anton., Lubcke Poul., *Filosofia în Secolul XX. Teoria științei, Filosofia Analitică*, Editura ALL, București, 2003.
- Kaplan Abraham., *Logical empiricism and value judgements*, The Philosophy of Rudolf Carnap, The library of living philosophers, Volume XI, U.S.A, 1963.
- Narița Ionel., *Introducere în logica judecăților etice*, Conceptele științelor sociale. Modele și aplicații, Editura Universității de Vest, Timișoara, 2008.
- Narița Ionel., *Argumentarea*, Editura de Vest, Timișoara, 2016.
- Stevenson C. L., *Ethics and Language*, Yale University Press, U.S.A, 1944.
- Stevenson C. L., *Facts and Value*, Yale University Press, U.S.A, 1963.