

Argumentarea în viața de zi cu zi

Primul lucru pe care trebuie să îl observăm în legătură cu argumentarea este că aceasta are loc în viața de zi cu zi. Societățile civilizate au descoperit în timp că este mai bine să rezolve controversile cu ajutorul forței argumentelor și nu prin forță brută. În societățile democratice argumentarea joacă un rol crucial în pacificarea relațiilor sociale.

Aargumentarea constituie, în cazul a foarte multe controverse, cea mai bună metodă de stabilire a adevărului ce mai probabil. Putem observa multe situații în care argumentarea este folosită ca instrument pentru stabilirea unor chestiuni și pentru luarea unei decizii: În cadrul unui proces fiecare dintre părți trebuie să își apere drepturile bazându-și argumentele pe probe, pe textul legilor, pe doctrină și pe jurisprudență. În Parlament, adoptarea unei legi este precedată de argumente referitoare la conținutul și oportunitatea acesteia. Atunci când studenții stabilesc datele examenelor, se aduc argumente pro și contra pentru diverse date. În orice domeniu în care există o controversă, oamenii se vor folosi de argumentare pentru a dovedi o idee sau alta. Argumentarea se regăsește și în controverse științifice legate de încălzirea globală, pornirea acceleratorului de particule CERN sau oportunitatea unei noi misiuni NASA pe lună.

Prin urmare, „problemele cetății” sunt diverse și fiecare individ e nevoit să formuleze și să înțeleagă argumente din diverse domenii pentru ca problemele din agenda publică să primească rezolvări pertinente din partea societății. Parte din înțelegerea argumentării o constituie acceptarea regulilor după care aceasta se ghidează (vezi și „termeni și condiții” și „regulament”).

Dezbaterile sunt un sport intelectual

Istoria argumentării începe o dată cu civilizația greacă¹. Tot atunci se manifestă pentru prima dată tendința de a studia argumentarea și oratoria ca discipline separate de drept sau de politică. În secolele IV-XIII, după Retragera Aureliană, comunitățile din zona României se conduceau democratic prin intermediul unui sfat al bărbaților (în care se discutau probleme de război), iar femeile erau chemate să voteze atunci când se discutau probleme care le priveau². În Evul Mediu, adevărul era raportat în permanență la dogma bisericească, nerămânând loc pentru întrebări sau controversă. Cu toate acestea, Toma D’Aquino credea că existența lui Dumnezeu poate fi explicată rațional³. Argumentarea începe să se dezvolte mai accentuat odată cu parlamentarismul englez. Printre controversele importante pentru România în perioada modernă amintim: teoria formelor fără

¹ Cheeseman, P, V, (f.d.), Debating – A short history, Toronto Debate Toastmasters Club, recuperat pe 28 august 2009 de pe www.torontodebate.org/education/Debating.doc

² Cernea, E, Molcuț, E, (2006), Istoria Statului și Dreptului Românesc, Ed. Universul Juridic, p. 50

³ Toma D’Aquino: Revelații (f.d.), recuperat pe 28 august 2009 de pe Wikipedia: http://en.wikipedia.org/wiki/Thomas_Aquinas#Revelation

fond versus teoria sincronismului și lupta pentru emancipare a femeilor⁴. În perioada comunistă, în Europa de Est, ideea de argumentare este înlocuită de ideea de studiere apologetică a lucrărilor care susțin ideologia comunistă. Chiar și așa, ideologia comunistă a evoluat de la o concepție înclinată spre globalizare înspre o concepție înclinată spre naționalism.

După 1989, apare și în România sportul menit să exerseze argumentarea, gândirea critică și oratoria. **Acest sport poartă numele de *dezbateri academice* (sau "debate", în engleză).** Până în prezent, deși nu are o tradiție foarte lungă în acest domeniu, România a avut campioni internaționali și europeni și s-a clasat în primele locuri pe echipe și pe vorbitori la multe dintre competițiile regionale și internaționale la care a participat (www.ardor-deb.ro).

Dezbaterile au devenit o disciplină autonomă în momentul de față. În același timp, formatele în care se pot desfășura dezbateri au cunoscut multiple transformări: de la felul în care erau structurate discursurile în Grecia Antică la Formatul Lincoln-Douglas și American/British Parliamentary, World Schools șamd. Fiecare dintre formatele de dezbateri este recunoscut de practicanți ca având o serie de caracteristici specifice, chiar dacă toate au același scop- oferirea unui cadru cât mai favorabil pentru susținerea argumentelor.

Odată cu dezvoltarea Internetului dezbaterile au devenit mai accesibile în spațiul public. Multiple site-uri oferă posibilitatea utilizatorilor să dezbată pe teme curente. Specific dezbaterilor online este decalajul de timp (comunicare asincronă). Datorită acestui decalaj (care în principiu este supărător pentru comunicare), dezbaterile academice online devin mai puțin spontane dar în același timp mai bine structurate, mai analitice și mai bine documentate - participanții având mai mult timp la dispoziție să analizeze argumentele și să își găsească sursele/dovezile.

Ce presupune argumentarea

Argumentarea este o comunicare instrumentală⁵. Observăm că argumentarea este, înainte de toate, o formă de comunicare, deoarece presupune interacțiunea între mai multe persoane. În același timp, se deosebește de alte forme de comunicare prin faptul că are un scop precis- își propune să convingă, folosindu-se de raționamente și dovezi, cu respectarea unor reguli prestabilite.

Definiția moțiunii

Moțiunea este problema supusă dezbaterii. Controversa care stă la baza dezbaterii trebuie formulată în forma cea mai clară. Moțiunea este o propoziție afirmativă (în cele mai multe situații), simplă, care susține o poziție vis a vis de o problemă. De obicei moțiunile sunt formulate în așa fel încât să reprezinte o schimbare a stării de fapt sau a părerii generale referitoare la un subiect.

⁴ Ion, R, Voica, S, (2008), Feminismul românesc: Sexul tare frumos, Cotidianul, recuperat pe 28 august 2009 de pe http://www.cotidianul.ro/feminism_romanesc_sexul_tare_frumos-41393.html

⁵ Rybacki, K, C, Rybacki, D, J, (2004), „O introducere în arta argumentării”, Polirom, p. 18

Exemple de moțiuni: “Orice formă de pornografie ar trebui interzisă”, „Creaționismul este o teorie validă”, “Ar trebui ca persoanele bolnave în stare terminală să aibă dreptul de a accesa tratamente care nu au obținut încă aprobarea clinică”, “Căsătoriile interreligioase ar trebui încurajate financiar de către stat”, “Adopțiile internaționale ar trebui încurajate”, “Votul ar trebui să fie obligatoriu” șamd.

Într-o dezbatere vor exista întotdeauna două părți: o parte care susține că moțiunea este adevărată (echipa afirmatoare) și o parte care susține că moțiunea este falsă (echipa negatoare).

Foarte mulți oameni se întrebă ce se întâmplă când sunt puși să susțină ceva ce ei considera a fi evident fals sau ceva în care ei nu cred. Considerăm că a susține ceva străin de convingerile proprii este un exercitiu de obiectivitate și gândire critică, nicidecum de ipocrizie. Practica de a argumenta ceva în care nu crezi ajută la verificarea propriilor păreri și la înțelegerea mai profundă a celeilalte părți.

Totodată, moțiunile supuse dezbaterii sunt formulate în așa fel încât să fie echilibrate, oferind “teren” pentru dezbatere ambelor echipe.

Definirea termenilor unei moțiuni

Mulți dintre termenii pe care îi folosim *par* să fie neechivoci. Cu toate acestea, ei ascund înțelesuri multiple. Referitor la “economia de piață” și „economia centralizată”, ambele sunt prezentate ca sisteme care ar duce în mod necesar la binele oamenilor. Prin urmare, un prim pas în confruntarea celor două echipe este definirea ideii de „bine”. Este binele oamenilor o stare în care beneficiază de siguranță sau este acesta o stare în care oamenii pot să își dezvolte întregul potențial lipsiți de constrângeri? De dezlegarea acestei mai mici controverse depinde în mare măsură și rezolvarea controversei mai mari legate de superioritatea unei ideologii sau a alteia.

Din considerentele arătate mai sus, este necesar ca o parte din termenii unei moțiuni să fie definiți. Din moțiunea „Pedeapsa cu moartea ar trebui interzisă” putem alege să definim doar termenul „interzisă” deoarece conceptul de pedeapsă cu moartea nu poate produce confuzie. Pe de altă parte, din moțiunea „Statul ar trebui să limiteze reclama mincinoasă” va trebui să arătăm la ce instituție a statului ne referim, despre ce fel de limitare vorbim și ce înțelegem prin “reclamă mincinoasă”.

Definițiile pe care le oferim trebuie să fie dependente de contextul moțiunii. De multe ori pare comod să definim un termen cu ajutorul DEX-ului. De fapt, DEX-ul ar putea fi printre ultimele surse pe care le verificăm. Dacă discutăm moțiunea „Este justificat ca pensia de invaliditate să dureze mai mult”, am putea fi tentați să credem, după o scurtă consultare a DEX, că invalid se referă la o persoană schilodită sau care are un defect locomotor. Însă după consultarea Regulamentului

Casei Naționale de Pensii aflăm o definiție completă a pensiei de invaliditate⁶. Prin urmare, ar trebui întotdeauna să căutăm definițiile care sunt din interiorul domeniului de care aparține moțiunea⁷.

Un ultim sfat în legătură cu definirea termenilor este să încercați ca prin definirea lor să oferiți un plus de informație. Un contraexemplu ar fi definiția din cărțile de drept a ideii de drept patrimonial: „drept pecuniar”. Deși unii oameni ar putea să recunoască sensul cuvântului pecuniar datorită etimologiei latine, pentru majoritatea ar fi mai ușor dacă am fi spus că un drept patrimonial este un drept evaluabil în bani sau cu o valoare economică. În concluzie, definițiile folosite nu ar trebui să forțeze auditoriul să folosească, la rândul său, un dicționar⁸.

Definiția argumentului

Argumentul este acea unitate coerentă de argumentare capabilă să susțină o moțiune. A argumenta înseamnă a întemeia niste afirmații pe care le gândim adevărate, probabile sau recomandabile, prin expunerea motivelor și a raționamentelor pe care ne sprijinim.

Identificarea argumentului se poate face formal, în cazurile în care știm de la început că textul este redactat ca o argumentare sau o pledoarie. În acest caz, argumentele tind să fie structurate pe paragrafe sau chiar să fie numerotate. Un criteriu în plus pentru identificarea unui argument este coerența sa internă și prezența elementelor sale esențiale. Acestea sunt: **afirmația, raționamentul și dovezile**⁹.

Afirmația este titlul argumentului sau eticheta care îi stabilește locul în cadrul problemelor cheie care țin de moțiune. În literatura de specialitate se afirmă de foarte multe ori că problemele cheie ale unei dezbateri se descoperă, nu se creează și din această cauză oratorul trebuie mai întâi să le identifice și apoi să elaboreze argumentele¹⁰. *Afirmația este de fapt o concluzie prezentată în avans, care nu poate exista independent și cu care ascultătorul poate să fie sau nu de acord.* Propoziția “E mai bine să studiezi în străinătate decât în țară” este o afirmație și, pentru a deveni un argument, are nevoie de elementele ce urmează:

⁶Casa Națională de Pensii și Alte Drepturi de Asigurări Sociale, (2008), Pensia de invaliditate, recuperat pe 28 august 2009 de pe: http://www.cnpas.org/portal/media-type/html/language/ro/user/anon/page/pensions.psml.jsessionid=433579EB29B41D12BA51C63236AA86A6?weblog_name=pension_s&subject_id=1107157752191

⁷ Buna-credință este un alt concept care este greu de definit. În acest sens au fost emise numeroase opinii și scrise o multitudine de lucrări. Dacă am dezbate tema „Buna credință ar trebui să valoreze drept de proprietate”, lucrările care analizează evoluția și aplicarea conceptului de bună credință ar trebui să fie prima destinație.

⁸ De exemplu, parcimonios nu ar trebui definit prin cârpănos, (reg.) cupit, hârsit, <http://dexonline.ro/search.php?cuv=zg%C3%A2rcit>

⁹ Un model asemănător, însă mai detaliat/tehnic este modelul Toulmin. A se vedea și Rybacki, K, C, Rybacki, D, J, (2004), „O introducere în arta argumentării”, Polirom, p. 138

¹⁰ Oddo, L, L, McClain, T, B, (1994), Preparing for Legislative Debate, National Textbook Company, p. 22

Raționamentul este partea din argument care susține afirmația. Raționamentul răspunde la întrebarea „de ce?”, care ar apărea în mod legitim dacă ar fi prezentă doar afirmația¹¹. Din această cauză raționamentul unui argument ar trebui să fie identificat după prezența locuțiunii conjuncționale „pentru că”/”deoarece” sau a unui echivalent. Raționamentul ne furnizează informații specifice despre modul în care gândește pledantul, arată mecanismul logic prin care vorbitorul susține afirmația și, implicit, motiunea.

La rândul său, raționamentul se sprijină pe dovezi. **Dovezile** sunt datele și exemplele care țin de viața reală. Fără dovezi discuția nu ar fi ancorată în realitate.

❖ Mai jos este detaliată schema unui argument care susține motiunea:

„Pedeapsa cu moartea ar trebui interzisă” (presupunem că suntem în America)

Afirmație:

Pedeapsa capitală face victime nevinovate

Raționament

Pentru că

Sistemul juridic are erori, iar în cazul pedepsei capitale greșelile sunt fatale pentru condamnat. O eroare judiciară care se soldează cu închisoare pe viață poate fi corectată în câțiva ani. În schimb, pedeapsa cu moartea înlătură orice posibilitate de corectare.

Dovezi

Următorul studiu confirmă faptul că închisoarea pe viață poate ajunge să fie anulată pentru erori:

<http://www.cbc.ca/canada/story/2009/08/06/f-wrongfully-convicted.html>

De asemenea, următorul studiu susține că în viața reală s-a descoperit nevinovăția unor oameni, ulterior executării:

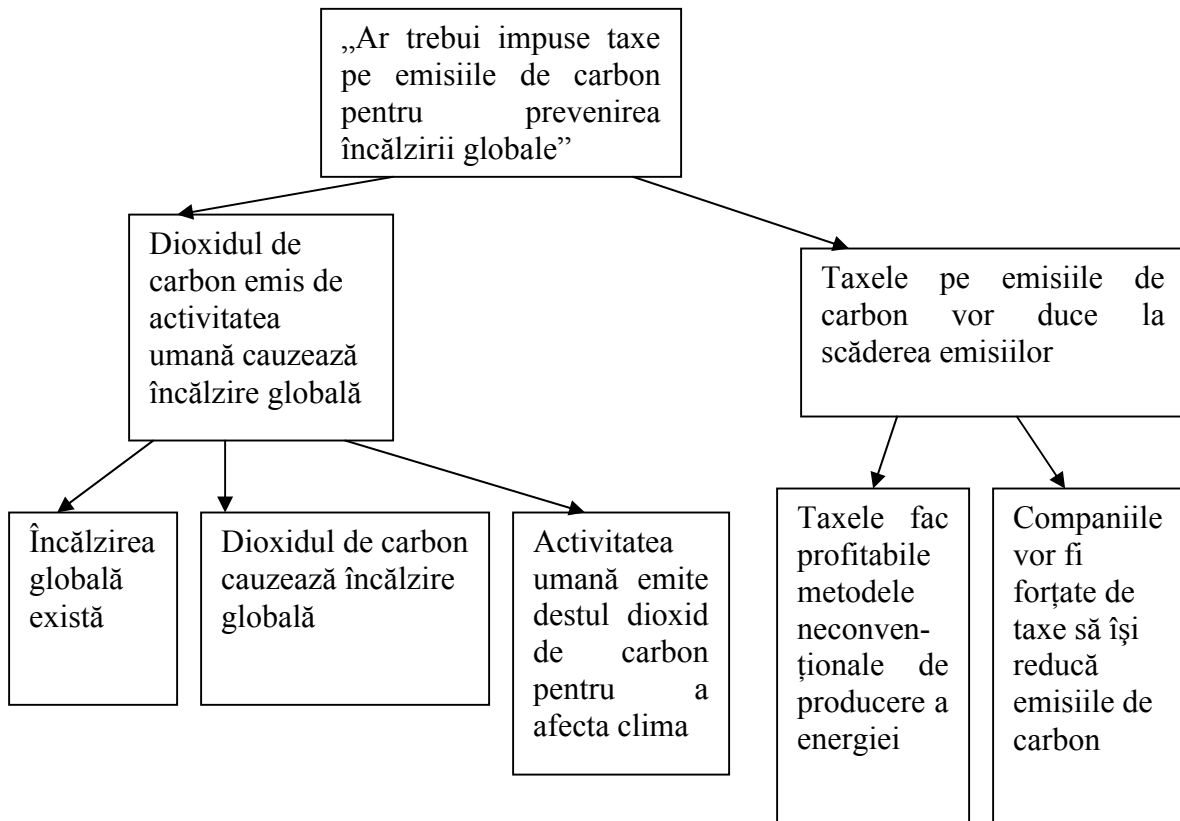
<http://www.amfor.net/wrongfullyconvicted/>

❖ Mai jos sunt prezentate relațiile dintre afirmațiile argumentelor care susțin motiunea¹²:

„Ar trebui impuse taxe pe emisiile de carbon pentru prevenirea încălzirii globale”

¹¹ Acest sofism se numește de altfel în engleză *begging the question* deoarece „cere” întrebarea de ce?

¹² Pentru un model interesant de analiză a argumentelor și a relațiilor dintre ele a se vedea și Austhink (2008), Argument Mapping, recuperat pe 29 august 2009 de pe: http://www.austhink.org/critical/pages/argument_mapping.html



După cum se poate observa, aproape oricare dintre nodurile arborelui poate deveni o moțiune și o dezbatere în sine. Nu trebuie să vă mire sau să vă sperie acest lucru în cadrul unei dezbateri, întrucât este un lucru natural. Cu toate acestea, cunoașterea mărimii și complexității problemei pe care o discutați precum și a spațiului de care dispuneți pentru a vă desfășura argumentele vă va ajuta în luarea deciziei strategice privind gradul de detaliu pe care îl vor avea argumentele voastre¹³.

Afirmația argumentului

Afirmația (asertiunea) argumentului trebuie să fie o propoziție care să arate cum susține argumentul moțiunea. Este bine ca cineva care observă doar afirmațiile argumentelor dintr-o dezbatere să poată înțelege despre ce a fost vorba în acea dezbatere. În același timp afirmația

¹³ De exemplu, pentru moțiunea corespunzătoare unui nod de pe ultimul nivel argumentele despre abilitatea dioxidului de carbon de a cauza încălzire globală vor include probabil și studii privind saturația CO₂ la infraroșu sau superefectul de seră de pe Venus. Aceste elemente nu vor mai apărea la fel de detaliat dacă este vorba doar de un argument în cadrul moțiunii mai mari.

argumentului este cea care, cel mai probabil, va rămâne în memoria arbitrilor sau a auditoriului. Prin urmare, afirmațiile argumentelor trebuie să fie clare și puternic formulate¹⁴.

De asemenea, aserțiunile sunt niște etichete pentru argumentele lor. Când faci o analiză a dezbaterii sau a cazului advers, este mai ușor să urmărești aserțiunile argumentelor.

Raționamentul argumentului

Este bine să construim raționamentele în așa fel încât să poată fi urmărite ușor de către arbitri sau de către auditor. Pentru aceasta trebuie să găsim o cale de mijloc între a fi prolixi și a fi lapidari. Dacă cineva afirmă că poliile magnetice ai Pământului se vor inversa, s-ar putea ca publicul/interlocutorul să nu fie prea dispus să îl creadă. În schimb, dacă vorbitorul arată că acest lucru este probabil datorită modificării rotației pământului, care este cea care generează câmpul magnetic, deja există șanse mai mari să fie convingător. Dacă va explica și mecanismul care generează câmpul, va fi și mai credibil. De fapt, cu cât explică mai bine felul în care se va întâmpla acest lucru, cu atât ceilalți vor înțelege mai bine linia logică și vor fi mai dispuși să îl creadă.

Există trei fenomene opuse care ne limitează lungimea raționamentelor: limitările de lungime ale discursului, capacitatea de menținere vie a atenției auditoriului și puterea raționamentului ales. Așadar, trebuie să ne alegem cu grijă raționamentele, structurarea lor și gradul lor de detaliu. În finala campionatului IDEA Youth Forum din 2009, echipa Coreei de Sud a folosit o treime din discurs să explice cum funcționează din punct de vedere economic relația dintre taxa pe poluarea cu carbon și limita de profitabilitate. Cum raționamentul era destul de complex și de lung, iar timpul discursului era limitat, cei din echipa Coreei nu au reușit să stabilească o legătură clară între moțiune și argumentul lor, pierzând astfel din timpul pentru celelalte argumente mai puternice. De-a lungul dezbaterii mecanismul prezentat de ei nu a mai fost folosit niciodată. Morala acestei întâmplări este clară: **trebuie să ne alegem raționamentele în funcție de constrângerile de lungime ale discursului și în funcție de puterea lor.**

❖ După luarea în considerare a indicațiilor formale de mai sus, trebuie să fie observate câteva **condiții de conținut**. Cea mai importantă recomandare este să **clasificați raționamentele pe care le faceți**. Cea mai clară împărțire a raționamentelor este în raționamente *inductive* și *deductive*. **Raționamentele inductive** stau la baza cercetării elementare în știință și la baza experienței pe care o acumulăm zilnic; ele pornesc de la premisa că, dacă x se întâmplă în n cazuri, atunci este foarte probabil ca x să se întâmple în general¹⁵. Valabilitatea acestui raționament depinde de mai mulți

¹⁴ Meany, J, Schuster, K, (2003), „On that Point! an introduction to parliamentary debate”, International Debate Association, p.27. Autorii fac referire la power wording. Formularea: „Neaplicarea acestei politici va avea efecte nefaste” este mai puțin puternică decât: „Neaplicarea planului va fi catastrofală”. Nu abuzați de power-wording.

¹⁵ Regulile din statistică (în special cele referitoare la erorile de măsurare și la reprezentativitatea eșantionului) sunt un instrument foarte util pentru construirea raționamentelor inductive. Vedeți și Misuse of Statistics (f.d.), recuperat pe 28 august 2009 de pe Wikipedia: http://en.wikipedia.org/wiki/Misuse_of_statistics

factori. De exemplu, pentru raționamentul inductiv care susține existența gravitației avem atât de multe exemple, încât cu greu am putea contrazice valabilitatea inducției. Pe de altă parte, prejudecata față de minorități se bazează de multe ori pe inducția greșită, de la câteva exemple negative la o întreagă comunitate¹⁶. Când facem un astfel de raționament trebuie să ne întrebăm întotdeauna dacă în afară de situația statistică simplă mai există și o explicație pentru ceea ce susținem; e.g. în cazul gravitației putem observa și formula câmpului gravitațional și metodele de validare ale teoriei relativității care descriu și prezic comportamentul gravitației. Cu alte cuvinte, gravitația se integrează elegant în realitatea care ne înconjoară.

Raționamentele deductive merg în sensul opus:

Toți X au proprietatea y.

x face parte din X, prin urmare are proprietatea y.

În limbaj comun:

Radiațiile pot afecta structura celulară a ființelor vii.

Oamenii au celule deci sunt afectați de radiații.

Dintre raționamentele inductive și cele deductive, **raționamentele deductive oferă un grad mai mare de siguranță** deoarece pleacă de la o populație de elemente pentru care caracteristicile sunt deja cunoscute. Extragerea unui element din populație garantează caracteristicile respective (e.g. o bilă va fi întotdeauna rotundă); în cazul inducției, oricâte evenimente confirmă concluzia nici un număr n de evenimente nu o fac sigură, ci doar mai probabilă (e.g. a n+1 oară bila s-ar putea să nu mai cadă).

❖ O altă împărțire a raționamentelor este în raționamente *descriptive* și *normative*. În dezbaterile despre legitimitatea unei structuri sociale sau a unui plan de acțiune aceste raționamente apar frecvent. Raționamentul descriptiv descrie realitatea așa cum este ea. Raționamentul normativ descrie cum ar trebui să arate societatea; el normează. În fapt, fiecare dintre aceste raționamente își are locul lui. Dacă discutăm motiunea „Ar trebui interzise alimentele nesănătoase”, este legitim un argument descriptiv de tipul: fiecare om are preferințele sale și nu se va supune acestei măsuri abuzive; el va încerca să obțină prin mijloace alternative alimentele care îi plac. Dacă în schimb discutăm motiunea „Drogurile ar trebui permise”, un raționament descriptiv de tipul: „drogurile sunt ilegale, deci nu ar trebui permise” nu este valid deoarece comite sofismul¹⁷ apelului la natură (care se refera la faptul ca doar pentru că o lege stipulează ceva, nu înseamnă că lucrurile respective sunt absolute și irevocabile. Legea este făcută și “desfăcută” de oameni și de multe ori se operează schimbări legislative menite să adapteze legislația la realitatea curentă

¹⁶ Gustave, B, (2000), „Psihologia mulțimilor”, Editura Antet. Mulțimile de oameni sunt capabile de astfel de raționamente. Autorul arată cum multe dintre discursurile care au zguduit istoria erau ilogice sau plictisitoare în varianta scrisă.

¹⁷ Sofism înseamnă o eroare de logică care are potențialul de a înșela ascultătorul. Numele vine de la sofistii din Grecia Antică. Curtis, G, N, (2009), Why study fallacies?, The Falacy Files, recuperat pe 29 august 2009 de pe: <http://www.fallacyfiles.org/introtof.html>

Deși în general (datorită caracterului moral al dezbaterilor) raționamentele normative sunt acceptate, dacă nu există nici o metodă imaginabilă pentru ca raționamentul să fie valabil în realitate, acesta trebuie respins. De exemplu: vrem să condamnăm oameni la moarte, dar vom fi corecți și nu vom omorî nici un om nevinovat (cum întreaga experiență de până acum contrazice ultima aserțiune, trebuie să conchidem că deși situația este dezirabilă, ea nu va putea fi niciodată parte a vieții reale – oratorul nu poate câștiga decât într-o lume utopică). Pentru raționamentul normativ de mai sus o strategie mai sigură ar fi explicarea motivului pentru care societatea acceptă să plătească acest preț în vieți nevinovate.

❖ ***Modus tolens*** este un raționament formalizat astfel:

P implică Q

Non Q

Prin urmare, non P

În limbaj comun:

Politețea implică punctualitate

R nu e punctual

Prin urmare R nu este politicos

Capacitatea de a folosi *modus tolens* ne poate ajuta să construim și să contracarăm argumente. De exemplu, susținând moțiunea „Ar trebui pedepsiți mai aspru braconierii”, putem face următorul raționament (mai mult didactic) pentru argumentul: „Măsurile actuale sunt ineficiente”

Măsurile eficiente implică o scădere a braconajului

Braconajul crește

Prin urmare, **măsurile nu sunt eficiente**

❖ ***Lama lui Occam*** este o metodă viabilă de comparare a ipotezelor probabile atunci când nu se știe adevărul. *Lama lui Occam* spune că dacă pentru o situație mai multe teorii par corecte, este cel mai probabil să fie adevărată cea care oferă cea mai simplă explicație pentru evenimentul observat. În cazul în care observăm că un șofer a sărit cu mașina în prăpastie, dintre cele două ipoteze: „o conspirație secretă a șoferilor TIR încerca de mai mulți ani să îl omoare pentru că aflase adevărul despre TIR, care înseamnă conspirație într-un vechi dialect toltec” și „șoferul era obosit și a adormit la volan”, cea mai probabilă este și cea care explică cel mai simplu fenomenul. Acest raționament este eficient pentru a dovedi o probabilitate mai mare a unei idei sau teorii și este recomandat să fie folosit împreună cu alte raționamente. Nu folosiți acest raționament pentru a justifica ipoteze simpliste.

- Unul dintre raționamentele preferate ale multor oratori este ***analogia***. Aceasta este o comparație între cazuri în esență diferite, menită să atragă atenția asupra acelei funcții comune îndeplinită de ambele. Astfel, analogia indică o una sau mai multe asemănări între două elemente,

pentru a trage concluzia că sunt asemănătoare și în altă/alte privințe. Analogiile pot fi slabe sau puternice. În mod obisnuit, analogiile sunt folosite drept procedee retorice, pentru că oferă comparații mai degrabă la figurat decât la propriu.

Se fac 3 asumptii în cadrul unei analogii:

- -există asemănări importante între cele două entități/fenomene
- -aceste similarități sunt relevante pentru presupusa relație/presupusa funcție comună a celor două entități/fenomene
- -orice diferență dintre cele două entități/fenomene nu sunt importante pentru presupusa relație/funcție comună

Raționamentele prezentate mai sus sunt nu epuizează lista. Există o mulțime de alte raționamente care pot fi folosite, printre care menționăm *argumentul autorității*, *argumentul bazat pe invocarea de cazuri similare*, *raționamentul raportării la criteriu*¹⁸. Încercați să vedeți care este domeniul de valabilitate al fiecărui raționament, care sunt erorile care se pot face în construcția acelui raționament și care sunt modurile în care se poate răspunde la acel raționament.

Dovezile și exemplele argumentului

Așa cum menționam la început, argumentele sunt bazate în ultimă instanță pe **dovezi**. Acestea sunt partea legată de realitate a unui argument. Din această cauză, în Drept se spune că a nu putea proba un drept este același lucru cu a nu-l avea. Pentru că **dovezile sunt fundamentul argumentului**, întotdeauna trebuie să ne întrebăm ce anume trebuie dovedit și care sunt cele mai bune dovezi care ar indica ceea ce vrem noi să dovedim. Dovezile trebuie să aibă cel mai mare grad de credibilitate posibil.

Fie argumentul care susține moțiunea „*Liberul arbitru este o iluzie*”:

Afirmația

„Tot ceea ce facem este dictat de cauze determinabile.”

Raționamentul

„Acțiunile noastre își au explicația în condițiile exterioare și în mediul în care am trăit până în momentul la care luăm decizia. Ceea ce pare să fie o decizie spontană este de fapt rezultatul activității dintr-o anumită regiune a creierului. Această activitate a fost condiționată de experiența noastră anterioară și de condițiile concrete în care ne aflăm. Dacă avem acces la aceste informații putem arăta cu precizie cum va acționa o persoană în situații determinate. Chiar și cu informații mai

¹⁸ Vezi o listă cu tipuri de raționamente pe Changing Minds, (2009), Types of Reasoning, recuperat pe 31 august 2009 de pe: http://changingminds.org/disciplines/argument/types_reasoning/types_reasoning.htm

puține se poate prezice destul de exact cum va acționa o persoană în funcție de condiționarea sa anterioară. Prin urmare, niciodată nu decidem <<liber>> , ci condiționați de bagajul de experiență și de situație.”

Acum trebuie să ne întrebăm ce dovezi am putea aduce pentru a susține acest raționament. Prima tentație este să căutăm pe Google „studies disproving free will”. Aceasta este o strategie care ne va ascunde o mare parte din informațiile relevante și ne va face să înțelegem mai greu profunzimea discuției. De fapt, primul pas când ne pregătim pentru o dezbatere este să studiem dintr-o poziție neutră, dezinteresată problema. Când ne pregătim, nu suntem încă nici afirmatori nici negatori, iar informațiile găsite nu sunt încă dovezi nici pentru o parte nici pentru cealaltă. Informațiile devin dovezi în momentul în care începem formularea argumentelor. Este mai bine să formulăm argumente pe baza informațiilor obținute decât să căutăm dovezi pentru a susține argumentele pe care deja le-am formulat. De exemplu, dacă susținem că televiziunea cauzează violență în societate și încercăm să arătăm că violența a crescut în ultimul timp, vom încerca probabil să aducem ca dovadă statistici ale poliției privind infracționalitatea. Nu mică ne va fi surpriza când vom descoperi statistici care să contrazică afirmația noastră.

Așadar, pentru a discuta despre argumentul comportamentului uman determinist, dispunem de dovezi despre felul în care un om ia o decizie. De asemenea, dispunem de studii sociologice și criminologice asupra influenței mediului social vis a vis de comportamentul uman. Aceste informații pot fi transformate în dovezi pentru a ne susține raționamentul.

Un scurt inventar al tipurilor de dovezi:

- statisticile*- își propun să prezinte comportamentul/modul de gândire al unui întreg (o societate, o comunitate), folosindu-se de un esantion reprezentativ.
- dovezi stiintifice*- reprezintă rezultatele experimentelor controlate pentru a verifica efectul presupus al unei variabile asupra alteia.
- descrieri ale unor studii empirice* – ele pot fi mai convingătoare decât niste statistici în stare “brută” deoarece se bazează și pe explicații teoretice, dincolo de cifre.
- teoriile*- oferă explicații și predicții.
- exemplele și ilustrările* sunt informații factuale care sunt folosite pentru a face afirmații specifice referitoare la chestiuni generale. Debaterii pot folosi o serie de exemple pentru a demonstra o regulă/un fenomen general și pot apela la o ilustrare pentru a clarifica acea chestiune. Persuasivitatea unui argument depinde de numărul și relevanța exemplelor. Atenție la competența sursei, acuratețea datelor, proveniența observațiilor, actualitatea observațiilor, atitudinea celui care observă.
- premisele*- reprezintă convingeri sau experiențe umane. Există o serie de enunțuri care sunt crezute a fi adevărate într-o asemenea manieră încât sunt acceptate aproape drept fapte. Atunci când puteți prezice ce premise anume vor fi acceptate de către un anumit public, verificarea lor devine mai puțin imperioasă (rămâne de văzut dacă echipa adversă consideră la fel).

Este important să ne formăm, cel puțin pentru problema pe care o discutăm, un sistem de referință. Dacă discutăm despre „Ar trebui mărite salariile profesorilor”, ar trebui să găsim dovezi în legătură cu salariul actual – acestea nu au însă nici o valoare dacă nu sunt comparate cu salariile altor bugetari sau cu salariile profesorilor din alte țări. De asemenea, în această problemă putem să comparăm și alte elemente relevante pentru salariile profesorilor cum ar fi numărul de ore de muncă, solicitarea, performanțele învățământului românesc etc.

Locul unde găsim dovezile poate fi extrem de variat. În funcție de timp, putem consulta Google și Wikipedia, putem parcurge o multitudine de articole de presă, putem să verificăm și bazele de date cu articole de specialitate care sunt accesibile doar de la sediile bibliotecilor (proquest, springerlink, ebsco etc.), putem citi cărți de referință în domeniu sau putem vorbi cu specialiști. Trebuie să avem în minte că nu toate informațiile sunt indexate pe Google și că Wikipedia este un bun început pentru o muncă de informare, dar că acolo nu se află toate informațiile relevante.

Credibilitatea surselor:

Pentru mulți oameni sursa informațiilor este indiferentă. Nu este însă indicat să considerăm că un ziar care publică anual un reportaj despre faptul că Elvis trăiește este la fel de credibil ca un ziar care publică articole susținute de surse despre următoarea misiune lunară, dacă subiectul care ne interesează se referă la domeniul misiunilor lunare. Tot așa, trebuie să privim cu ochi (foarte) critic un studiu despre încălzirea globală, care este sponsorizat de o companie de petrol sau un studiu despre cancer, sponsorizat de o companie de tutun. Credibilitatea surselor pe care le vom folosi este o problemă pe care este preferabil să o rezolvăm înainte să începă dezbateră.

Atunci când prezentăm o dovadă, putem să reproducem un citat din ea sau să o parafrăzăm. În oricare din cazuri, trebuie să facem o prezentare a dovezii: autor, dată, metodă folosită etc. Nu este recomandat să cităm trunchiat în speranța că vom câștiga. Nu putine sunt dezbaterile în care o echipă pierde din această cauză. Adversarii verifică dovezile și vor exploata fără milă orice greșală de citare sau orice problemă legată de credibilitatea sursei.

Răspunsul la un argument/ Contraargumentarea

Atunci când răspundem la un argument este bine să avem în minte unul dintre principiile stabilite pentru British Parliamentary Debate: „sunt mai deștepti decât crezi(...)”. Prin aceasta se înțelege că trebuie să depunem un efort rezonabil pentru **înțelegerea argumentelor adversarilor**. Dacă nu depunem un efort cel puțin egal cu al unei persoane rezonabile, ne vom afla în situația în care afirmăm că argumentele adversarilor nu susțin suficient de bine motiunea, desi poate legătura logică a fost explicată de adversari și înțeleasă de arbitri. Dacă un argument poate fi interpretat în două feluri: unul puternic și unul slab, este mai bine să adresați varianta puternică a argumentului.

Este mai bine să adresăm un argument al adversarilor nesatisfăcător decât să nu îl adresăm deloc. Argumentele neadresate indică o gravă hibă în argumentare.

Al doilea sfat pentru răspunsul la argumentele adversarilor este **analiza acestora înainte de răspuns**¹⁹. Care este strategia argumentării adversarilor? Sunt argumentele lor capabile să susțină independent moțiunea? Dacă da, va trebui să le atac pe fiecare dintre ele în parte (argumente ciorchine). Dacă argumentele sunt dependente unele de altele, este de ajuns să atac o verigă a lanțului și argumentul nu va mai avea capacitatea să susțină moțiunea. De asemenea trebuie să ne întrebăm care sunt raționamentele folosite de adversari? Este legitimă folosirea acestor raționamente aici? De exemplu, dacă discutăm despre „Este justificată eutanasierea bolnavilor în comă”, un raționament care încearcă să demonstreze că astfel economisim bani va putea fi atacat susținându-se că în probleme legate de viața umană, banii nu ar trebui să fie primul criteriu după care judecăm.

În vederea unei implicări reale într-o dezbatere, va trebui să răspunzi la argumentele înaintate de ceilalți interlocutori. O dezbatere nu se restrânge doar la argumentele formulate izolat de către fiecare echipă, pentru că în felul acesta riscăm să ajungem la un simplu schimb de idei care nu au legătură unele cu celelalte., precum în exemplul următor:

Vorbitor 1: Bananele sunt mai bune decât merele deoarece contin mai mult potasiu.

Vorbitor 2: Bananele sunt mai bune decât merele pentru că sunt mai ieftine

Elementul care îi lipsește acestui schimb de replici poartă în teoria dezbaterilor denumirea de **clash** (conflict/opozitie). Ambii vorbitori înaintează argumente, însă între afirmațiile lor nu există nicio legătură. Conflictul este unul dintre principiile fundamentale ale unei debateri reușite. Câtă vreme argumentele nu intră în conflict, nu există nicio posibilitate de a le compara și de a le judeca.

Pe scurt, pașii urmați într-o contraargumentare sunt:

1. ”Se spune ...” – indicarea argumentului pe care dorim să îl respingem
2. ”Dar eu mă opun...” – precizarea directă a atitudinii/pozitiei pe care argumentul oferit se sprijină
3. ”Deoarece...” – formularea unui raționament pentru completarea argumentului
4. ”Prin urmare...” – formularea unei concluzii prin compararea argumentului propus cu cel al interlocutorilor

Un ultim pas pentru răspunsul la argumentele adversarilor este **compararea argumentelor** aduse. Există mai multe metode de a compara argumente. Una dintre cele mai simple este compararea gradului de probabilitate a veridicității argumentelor.

De exemplu,

Pentru moțiunea: „Tutunul ar trebui să fie taxat mai puternic”

Avem afirmația argumentului pro:

Taxele mai puternice vor scădea consumul de tutun pentru că prețurile vor fi mai mari.

¹⁹ Ajută foarte mult propria argumentare să încerci să contraargumentezi propriile argumente și apoi să încerci să le rafinezi. În această privință pregătirea argumentelor se aseamănă foarte mult cu șahul – cine gândește cu mai multe mutări înainte are șanse mai bune să câștige.

și afirmația argumentului contra:

Prețurile mai mari vor încuraja contrabanda și prin asta evaziunea fiscală, dar nu vor scădea consumul.

În final, echipele vor încerca să dovedească faptul că argumentul lor are o probabilitate mai mare să fie adevărat.

Pentru pro:

„Contrabanda va fi un fenomen inițial care se va estompa pe măsură ce contrabandiștii sunt arestați, prin urmare pe termen lung consumul va scădea cu adevărat.”

Pentru contra:

„Diferența de preț între țigări care ar face oamenii să se lase de fumat este o diferență capabilă să facă profitabilă atât contrabanda, cât și „protecția” ei legală.”

Pentru cazul de față, credem că negatorul a reușit să demonstreze o mai mare probabilitate ca argumentul său să fie adevărat pentru că a arătat că pentru contextul oferit de afirmator creșterea prețului păstrează la același nivel consumul, dar produce efecte negative care nu pot fi contracarate.

În multe cazuri una dintre echipe afirmă un argument, iar cealaltă se mărginește să susțină că argumentul respectiv nu susține moțiunea. Acesta este un argument defensiv. În cazurile mai fericite, echipa adversă nu numai că demontează legătura dintre argument și moțiune dar reușește să demonstreze și contrariul (vezi exemplul de mai sus).

Un argument defensiv pentru argumentul:

„După crimele din facultățile americane s-a descoperit că vinovații se uitau la filme violente. Aceasta demonstrează o dată în plus legătura dintre violența din media și violența din societate.”

Ar fi:

„Așa cum știm de la statistică, corelația dintre două fenomene nu demonstrează cauzalitate. Atentatele din școlile americane nu demonstrează influența media asupra oamenilor.”

Multi arbitri tind să aprecieze mai mult echipele care reușesc să folosească mai mult raționamente ofensive²⁰. Acest lucru este valabil și pentru cazul în care se presupune că negatorul câștigă dacă demonstrează că moțiunea nu este adevărată și nu neapărat că este valabil contrariul ei. De exemplu, pentru moțiunea: „Este mai vinovat cel care dă șpagă decât cel care ia șpagă”, negarea ar fi: „Cel care dă este la fel sau mai puțin vinovat decât cel care ia șpagă.” Cu toate acestea, e probabil ca negatorii care demonstrează că cel care ia șpagă este mai vinovat să aibă un impact mai mare asupra arbitrilor decât negatorii care demonstrează că vinovăția este egală.

²⁰ Așa cum la scrimă nu poți câștiga doar parând loviturile adversarului și în dezbateri trebuie să folosești și argumente ofensive. În același timp este mai echitabil așa pentru că este mai ușor să elaborezi raționamente defensive decât să construiești raționamente ofensive.

Erori de argumentare

Trebuie observate și eventualele erori de logică care ar putea să apară în argumentarea adversarilor. Numărul de erori de logică este destul de mare²¹. Câteva **erori de logică** mai des întâlnite sunt:

Omul de paie – adversarul atacă o formă mai slabă a argumentelor – le caricaturizează.

Vinovăția prin asociere – adversarul încearcă să arate că o poziție similară au avut și personaje reprobabile (de obicei naziști sau comuniști) și de aceea argumentul este invalid.

Apelul la popor – întemeiază (incorect) o faptă prin faptul că este acceptat de către mulți oameni. *Exemplu:* O faimoasă campanie publicitară pentru o țigară franceză susținea: “Fumati această marcă de țigări. 40 de milioane de francezi nu au cum să se însele”

Apelul la ignorantă– se sustine că o propoziție e adevărată doar pentru că nu există vreo dovadă care să îi nege validitatea. *Exemplu:* Argumentul ontologic: “Dumnezeu trebuie să existe pentru că nimeni nu a dovedit că nu există.”

Argumentul Ad Hominem (atacul la persoană) – nu se contraargumentează ideea, ci se încearcă discreditarea argumentului prin devierea atenției asupra caracterului sau particularităților persoanei care emite argumentul. *Exemplu:* “De ce am asculta propunerile privitoare la sistemul de asigurări de sănătate care vin din partea unui bărbat care își înseală soția?”

Apelul la natură – adversarul arată că un lucru se întâmplă în prezent sau că este prevăzut de lege și prin asta este justificat.

Apelul la falsă autoritate – adversarul apelează la autoritatea unei persoane în mod nelegitim pentru a-și susține poziția.

Apelul la milă – adversarul invocă mila în locul rațiunii pentru a-și susține poziția. *Exemplu:* Avocatul apărării către jurati: “Nu-l băgați la închisoare. Are de hrănit cinci copii acasă”

Cauza falsă/ Post hoc, ergo propter hoc – Cuvintele în latină înseamnă literal “după aceasta, de aceea, din această cauză”. Este o eroare în a nu face diferența între “după aceea” și ”deoarece”. Doar pentru că un anumit eveniment survine după un alt eveniment nu ne permite să tragem concluzia că primul eveniment a fost cauza celui de-al doilea.

Exemplu: Este adevărat că sistemul comunist din Europa de Est s-a prăbusit la scurtă vreme după revolta din Piața Tien-an-men, dar între aceste două fapte nu poate fi demonstrată existența unui lant causal, nu înseamnă că evenimentele din China au declansat colapsul comunismului în Europa de Est.

„Panta alunecoasă”- este eroarea de logică care presupune că săvârșirea unei anumite acțiuni ar provoca un întreg lant de evenimente nedorite. Dacă motiunea se referă la cenzurarea revistelor școlare, un debater poate invoca această *pantă alunecoasă* pentru a sugera că orice limitare a libertății de exprimare va duce la limitarea celorlalte libertăți; un pas făcut la vale pe pantă îl va atrage inevitabil după sine pe următorul și tot așa la nesfârșit.

²¹ Pentru o taxonomie completă a erorilor de logică vezi Curtis, G, N, (2009), Taxonomy of Logical Fallacies, The Falacy Files, recuperat pe 29 august 2009 de pe: <http://www.fallacyfiles.org/taxonomy.html>

Las cititorului plăcerea de a descoperi și alte erori de argumentare și situațiile în care acestea apar.

Succes!

Bibliografie

- **Rybacki, K, C, Rybacki, D, J, (2004), „O introducere în arta argumentării”, Polirom**
- **Meany, J, Schuster, K, (2003), „On that Point! an introduction to parliamentary debate”, International Debate Association**
- **Oddo, L, L, McClain, T, B, (1994), Preparing for Legislative Debate, National Textbook Company**
- **Spence, G, (2006), „Cum să argumentezi ca să câștigi”, Ed. Vremea București**
- **Curtis, G, N, (2009), Taxonomy of Logical Falacies, The Falacy Files, recuperat pe 29 august 2009 de pe:**
<http://www.fallacyfiles.org/taxonomy.html>