

TEORIA DIALOGULUI ÎN LOGICA INFORMALĂ

MARIUS DOBRE

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

DIALOGUE THEORY IN INFORMAL LOGIC

Abstract. The argumentation contained in various dialogues (philosophical, scientific, everyday argumentation) was taken over in logic in general whenever it was needed in the interest of research. The new logical discipline, which appeared since the 70^s of the 20th century, informal logic, dedicates a much larger space to this argumentative framework (which, however, has a long tradition, if we only think of Plato's dialogical works or analyzes Aristotle's analysis). The contemporary approach to informal logic is primarily characterized by the claim to evaluate the so-called „real”, „authentic” arguments, from ordinary, everyday communication. In the following, we will outline briefly some coordinates of argumentation in dialogue, as they are conceived in informal logic: the definition of dialogue, the stages and characteristics of argumentation in dialogue, the types of dialogue, some argumentation schemes present in this type of argumentation, the consistency problems, relevance, commitment, retraction and bias in dialogic argumentation.

Keywords: Dialogue, Argumentation, Types of dialogues, Consistency, Relevance, Commitment, Retraction, Bias

1. DIALOGUL: DEFINIȚIE, ETAPE, CARACTERISTICI, STRUCTURI LOGICE

Argumentarea cuprinsă în diverse dialoguri (cotidiene, filosofice, științifice) era preluată în logică în general ori de câte ori era nevoie în interesul cercetării. Noua disciplină logică, apărută începând cu anii '70 ai secolului XX, logica informală, consacră un spațiu mult mai însemnat acestui cadru de argumentare (ce are totuși o tradiție îndelungată, dacă e să ne gândim doar la operele dialogale ale lui Platon sau la analizele lui Aristotel). Abordarea contemporană a logicii informale se caracterizează în primul rând pe pretenția de a evalua, a cântări argumentele așa-zis „reale”, „autentice”, cele din comunicarea obișnuită, cotidiană.

În cele ce urmează, vom creiona câteva coordonate ale argumentării în dialog, așa cum sunt ele concepute în logica informală: definiția dialogului, etapele și caracteristicile argumentării în dialog, tipurile de dialog, unele scheme de argumentare prezente în acest tip de argumentare, problemele consistenței, relevanței, angajamentului, retractării și părtinirii în argumentarea dialogică.

Unul dintre logicienii din domeniul logicii informale care a dedicat cea mai mare parte a cercetărilor sale argumentării în dialog, Douglas Walton, definește astfel dialogul: „(...) un tip de conversație orientată către un scop, conversație la care participă pe rând două persoane (în cazul minim)”¹. În multe situații, dialogul nu este o dezbatere, el poate conține descrieri, explicații, instrucțiuni; dar atunci când conține argumentare, prima condiție pentru o dezbatere serioasă este ca participanții să discute pe rând, să își susțină punctele de vedere². Când este argumentativ, când are alura unei dezbateri, atunci dialogul poate fi numit și discuție critică („critical discussion”), folosind termenul introdus de Frans van Eemeren și Rob Grootendorst. În viziunea lor, „o discuție critică poate fi descrisă ca un schimb de idei în care părțile implicate într-o diferență de opinii încearcă în mod sistematic să stabilească dacă punctul sau punctele de vedere în discuție pot fi apărate în urma îndoielilor sau obiecțiilor critice”³.

Cei doi autori amintiți mai sus acordă întâietate dialogului în studiul argumentării (dialogul ar fi cea mai expresivă formă de argumentare), cu o viziune „pragma-dialectică” (pragmatică, pentru că „rostirea sau textul scris este privit ca un întreg coerent de acte de discurs; caracterul său dialectic constă în faptul că aceste acte de discurs fac parte dintr-o încercare sistematică de a rezolva o diferență de opinie prin intermediul unei discuții critice”⁴), indică patru etape ale „discuției critice”: *etapa confruntării* (când un punct de vedere este respins, când apare o diferență de opinii), *etapa deschiderii* (când cele două părți se pun de acord cu domeniul de discuție, cu valorile împărtășite etc., fiind într-o zonă de înțelegere), *etapa argumentării* (când protagoniștii discuției avansează argumentele) și *etapa concluziei* (când conflictul de idei este rezolvat, când unul dintre protagoniști acceptă punctul de vedere al celuilalt, însă, de obicei, în practică, conflictul nu încetează)⁵. Ei oferă și 15 reguli pentru o discuție critică, reguli ce privesc îndeosebi obligațiile celor ce discută în vederea unei dispute elegante și fecunde, repartizarea rolurilor în conflictul de idei etc., în funcție de cele patru etape⁶, violarea oricăreia dintre aceste reguli constituind un act falacios (firește, regulile pot fi încălcate și prin intermediul sofismelor clasice, bine-cunoscute, precum un „ad hominem”)⁷, și un cod de conduită pentru partenerii de dezbatere în zece puncte⁸.

¹ Douglas Walton, *Fundamentals of Critical Argumentation*, Cambridge University Press, p. 2.

² *Ibidem*, p. 2.

³ Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst, *A Systematic Theory of Argumentation. The Pragma-Dialectical Approach*, p. 52.

⁴ *Ibidem*, p. 95.

⁵ *Ibidem*, pp. 59–62. Vezi și Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst, *Speech Acts in Argumentative Discussions*, Dordrecht-Holland / Cinnaminson-USA, Foris Publications, 1984, pp. 85–87; de asemenea, Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst, *Argumentation, Communication and Fallacies*, Hillsdale New Jersey, Hove and London, Lawrence Erlbaum Associates Publishers, 1992, pp. 34–36.

⁶ Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst, *A Systematic Theory of Argumentation. The Pragma-Dialectical Approach*, pp. 123–157.

⁷ *Ibidem*, pp. 175, 177.

⁸ *Ibidem*, pp. 190–196.

Deci, pentru van Eemeren și Grootendorst, argumentarea ia mai ales forma dezbaterii, a discuției critice. Ei dezvoltă și o teorie a „actelor de vorbire” („speech acts”), bazându-se pe o tipologie preluată de la John Searle; astfel, actele de vorbire ar fi de cinci feluri⁹:

– *Actele de vorbire asertive* („assertive speech acts”) au loc, în forma cea mai simplă, atunci când cineva enunță o judecată, indicând de obicei o opinie, un punct de vedere (ex.: „Baudelaire este cel mai mare poet francez”), dar putând indica la fel de bine concluzia, finalul unei argumentări.

– *Directivele* sunt actele prin care cineva îndeamnă pe altcineva să facă ceva; cele mai răspândite directive sunt ordinele („Închide ușa!”), dar pot fi și cereri în cadrul discuției („Te rog să dai replica!”).

– *Actele angajative* („commisive speech acts”¹⁰) trimit la situația în care vorbitorul se „obligă” să facă sau să se abțină de la ceva; prototipul ar fi aici promisiunea („Promit să fiu ascultător față de părinți”), dar tot aici poate intra acceptarea sau acordul care joacă un rol important în discuția critică (acceptarea unui punct de vedere, a unor reguli de dezbateri etc.).

– *Actele expresive* („expressive speech acts”) arată sentimentele vorbitorului (ex.: „Mulțumesc pentru ajutorul acordat!”) și nu joacă de obicei un rol direct în discuție.

– *Actele declarative*, declarațiile („declarative speech acts”) sunt acte prin care vorbitorul provoacă, stârnește o anumită stare de lucruri ca în exemplul „Declar deschise lucrările conferinței!”; ele au un rol major doar în contexte instituționalizate, mai puțin în discuția critică.

Următorul tabel leagă cele cinci tipuri de acte de vorbire de cele patru etape ale discuției critice (distribuția actelor de vorbire în discuția critică)¹¹:

I Asertive Angajative Directive Declarative	Confruntarea Exprimarea unui punct de vedere Acceptarea/neacceptarea unui punct de vedere Solicitarea unei declarații Definiri, specificări etc.
II Directive Angajative Directive Declarative	Deschiderea Provocarea de a apăra un punct de vedere Acceptarea provocării de a apăra un punct de vedere Acord privind premisele și regulile de discuție Decizia de a începe o discuție Solicitarea unei declarații Definiri, specificări etc.

⁹ *Ibidem*, pp. 62–67. Vezi și Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst, *Speech Acts in Argumentative Discussions*, pp. 95–111; de asemenea, Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst, *Argumentation, Communication and Fallacies*, pp. 38–40.

¹⁰ Termenul „commisive” este legat în acest context de cel de „commitment” pe care noi l-am tradus prin angajament – vezi capitolul dedicat acestuia în articolul de față.

¹¹ Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst, *A Systematic Theory of Argumentation. ThePragma-Dialectical Approach*, p. 68.

III Directive Asertive Angajative Directive Declarative	Argumentarea Solicitarea unei argumentări Avansarea unei argumentări Acceptarea/non-acceptarea unei argumentări Solicitarea unei declarații Definiri, specificări etc.
IV Angajative Asertive Directive Declarative	Concluzia Acceptarea/non-acceptarea unui punct de vedere Susținerea sau retragerea unui punct de vedere Stabilirea rezultatului discuției Solicitarea unei declarații Definiri, specificări etc.

Astfel, în viziunea „pragma-dialectică” a celor doi logicieni, argumentarea poate fi descrisă și ca un „act de vorbire complex, al cărui scop este de a contribui la rezolvarea unui conflict de opinii, a unei dispute”¹².

*

Pentru a aduce prezentarea noastră și într-o zonă mai practică, să urmăm calea propusă de Walton și să luăm ca exemplu următorul dialog¹³:

X (1): O problemă cu bacșișul este că, uneori, este foarte dificil să știi cât bacșiș să dai șoferilor de taxi, cei ce te ajută cu bagajul la hotel sau chelnerilor la restaurant.

Y (1): Nu este atât de greu. Dacă ai primit servicii excelente, dai un bacșiș. În caz contrar,

nu da bacșiș deloc.

X (2): Dar cât ar trebui să dăm? Și cum putem stabili dacă serviciul este excelent?

Y (2): Trebuie doar să ne folosim de bunul simț.

X (3): Hai, te rog, ăsta nu e un răspuns! Bunul simț poate adesea greși, nu-i așa? Ce fel de criteriu pentru buna judecată este acesta?

Y (3): La fel ca multe lucruri din viață, dacă vrei să faci ceva bun, cum ar fi să recompensezi excelența într-o servire, trebuie să folosești bunul simț.

X (4): Cu bacșișul, bunul simț lasă prea multă deschidere la incertitudine. Din cauza acestei incertitudini, ambele persoane implicate pot fi jignite. Dacă cel ce dă bacșiș dă prea puțin, cel ce primește se simte jenat, inconfortabil. Dacă cel ce dă bacșiș dă prea mult, atunci el se poate simți jenat, inconfortabil. Astfel, practica bacșișului conduce la jenă, la disconfort.

Y (4): Mulți studenți depind de bacșișuri pentru a-și plăti costurile de școlarizare. Educația universitară este un lucru bun. Întreruperea bacșișului ar însemna că mai puțini studenți și-ar putea permite școlarizarea.

X (5): Nu e nicio problemă. Tot ce trebuie să facem este să creștem salariul minim.

Y (5): Acest lucru ar putea falimenta o mulțime de restaurante, cu o pierdere a locurilor de muncă atât pentru studenți, cât și pentru alții.

¹² Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst, *Argumentation, Communication and Fallacies*, p. 10.

¹³ Douglas Walton, *Fundamentals of Critical Argumentation*, pp. 2–3.

În cele de mai sus, se poate vorbi despre cinci „caracteristici” specifice argumentării în dialog¹⁴:

– Punctul de vedere. În acest dialog se pune problema dacă practica bacșișului este una bună și dacă este preferabil ca ea să continue. Punctul de vedere în discuție se bazează pe două teze: (1) bacșișul este o bună practică și trebuie să continue, (2) bacșișul este o practică dăunătoare și nu trebuie să continue. Nu este clar încă care dintre cele două teze este adevărată sau falsă. Oricum, în logica informală, se spune și că (1) reprezintă punctul de vedere pozitiv, iar (2) punctul de vedere negativ; nu este exclus, desigur, ca în dialog să apară și un punct de vedere neutru¹⁵.

– Punctul de vedere al participanților la dialog. Pe scurt, unul este pro bacșiș, altul este împotriva.

– Caracteristica civilității. Ambii participanți la dialog (proponentul și respondentul) discută politicos, fără a-și ataca în vreun fel „adversarul”.

– Opoziția punctelor de vedere. Cele două teze sunt opuse, ceea ce înseamnă că doar una dintre teze poate fi adevărată, în timp ce cealaltă e falsă.

– Utilizarea argumentelor. Cei doi participanți se mișcă în câteva stadii: pun întrebări, se îndoiesc, așteaptă răspunsuri la întrebări, dar cel mai important stadiu este prezentarea unui argument în vederea schimbării opiniei celuilalt. După cum se observă, niciunul nu reușește să schimbe opinia celuilalt.

În altă parte, Walton vorbește și de alte cinci „caracteristici”, dar care au un profil mai degrabă etic¹⁶:

– „Angajament flexibil. Un argumentator trebuie, în general, să își respecte angajamentele, dar trebuie să fie, de asemenea, gata să le retragă (în circumstanțele adecvate).

– Empatie. Cel ce argumentează trebuie să țină cont și de angajamentul celeilalte părți, descriind acest angajament în mod corect și onest.

– Minte deschisă. Cel ce argumentează trebuie să fie dispus să ia în considerare argumentele și punctul de vedere opuse și să le cântărească în funcție de meritele lor, nu să le respingă pur și simplu.

– Îndoială critică. În considerarea obiecțiilor la propriile argumente, un argumentator trebuie să fie capabil să-și suspende propriile angajamente (în mod ipotetic).

– Sensibilitatea la dovezi. Un argumentator trebuie să reacționeze prin retragerea sau modificarea angajamentului atunci când se confruntă cu un argument bazat pe dovezi adecvate la dialogul pe care îl poartă”.

¹⁴ *Ibidem*, pp. 3–4.

¹⁵ Pentru această poziție, a se vedea și Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst, *Argumentation, Communication and Fallacies*, p. 16.

¹⁶ Douglas Walton, *One-sided Arguments. A Dialectical Analysis of Bias*, State University of New York Press, 1999, p. 32.

Revenind la dialogul de mai sus, ceea ce interesează în mod deosebit din punct de vedere logic sunt argumentele celor doi; iată cum pot fi reformulate (incluzând și premisele subînțelese) cele din ultima parte a dialogului – (4) și (5)¹⁷:

Pentru Y:

Premisă: Educația universitară este un lucru bun.

Premisă: Mulți studenți depind de bacșiș ca ajutor pentru a-și plăti taxele de școlarizare.

Premisă: Eliminarea bacșișului ar însemna că mai puțini studenți și-ar putea permite o educație universitară.

Concluzie: Prin urmare, bacșișul este o practică bună care ar trebui continuată.

Pentru X:

Premisă: Dacă creștem salariul minim, studenții nu ar trebui să depindă de bacșișuri pentru a-și permite costurile de școlarizare.

Premisă: Dacă studenții nu ar trebui să depindă de bacșișuri pentru a-și plăti taxele de școlarizare, nu ar fi necesar ca ei să se bazeze pe bacșișuri pentru a-și permite o educație universitară.

Concluzie: Studenții ar putea să-și permită o educație universitară chiar dacă practica bacșișului ar fi eliminată.

De fapt, dialogul, așa cum lesne se observă, conține o înlănțuire de argumente (sau o înlănțuire de argumente și contraargumente)¹⁸. În cazul lui X, mai avem, de pildă:

Premisă: Cu bacșișul, bunul simț lasă prea multă deschidere la incertitudine.

Premisă: Dacă cel ce dă bacșiș oferă puțin, cel ce primește este jenat și inconfortabil. Dacă cel ce dă oferă prea mult, poate fi el jenat și incomod.

Premisă: Din cauza acestei incertitudini, ambele persoane implicate se pot simți jenate și inconfortabile.

Concluzie: Practica bacșișului conduce la jenă și disconfort.

Premisă: Dacă o practică duce la jenă și disconfort, este o politică proastă și ar trebui eliminată.

Premisă: Practica bacșișului conduce la jenă și disconfort.

Concluzie: Bacșișul nu este o politică bună și ar trebui eliminată.

¹⁷ Douglas Walton, *Fundamentals of Critical Argumentation*, pp. 5–6.

¹⁸ *Ibidem*, pp. 23–24.

2. TIPURI DE DIALOG

În viziunea lui Douglas Walton, se poate vorbi de mai multe tipuri de dialog¹⁹.

Dialogul persuasiv („persuasion dialog”)²⁰, conflictul de opinii, identificabil și cu discuția critică, apare atunci când unul dintre partenerii de discuție propune și apără o teză, în timp ce celălalt își manifestă dezacordul față de această teză, iar scopul fiecăruia este să încerce să-l convingă pe celălalt de adevărul celor susținute de el. Dialogul dintre X și Y despre oportunitatea de a oferi bacșiș, fie că îl percepem ca pe o dispută, fie ca pe o diferență de opinii (în ambele variante fiind vorba despre un dezacord), este unul persuasiv, adică fiecare dintre cei doi combatanți încearcă să-l convingă pe celălalt de adevărul spuselor sale, iar convingerea celuilalt are loc îndeosebi prin mijloace raționale (ambii încearcă să-l convingă pe celălalt să accepte concluzia lor prin mijloace raționale, are loc un schimb de opinii în care fiecare oferă temeuri pentru a-i fi acceptată concluzia). Fiecare participant se angajează față de teza pe care o susține și de tot ce urmează susținerii acelei teze, astfel încât în ambele cazuri se poate vorbi de câte un set de angajamente (vom reveni asupra acestui aspect).

Investigația constă în căutarea unor dovezi în favoarea sau în defavoarea unei ipoteze date având drept scop multiplicarea cunoștințelor de către parteneri de discuție neutri față de punctul de vedere investigat. Se caută a se dovedi/accepta sau infirma o teză, a decide dacă o teză este adevărată sau falsă. Sunt căutate date relevante care să susțină/dovedească sau să infirme teza în discuție.

¹⁹ *Ibidem*, pp. 173–191. Vezi și Douglas Walton, *The New Dialectic. Conversational Contexts of Argument*, Toronto, Buffalo, London, University of Toronto Press, 1998, unde cele șase tipuri de dialog sunt prezentate pe larg; Douglas Walton, Eric C.W. Krabe, *Commitment in Dialogue. Basic Concepts of Interpersonal Reasoning*, State University of New York Press, 1995, pp. 65–66; de asemenea, Douglas Walton, *Informal Logic. A Pragmatic Approach*, pp. 3–8, sau Douglas Walton, „How the Context of Dialogue of an Argument Influences Its Evaluation”, Windsor, ON, în Federico Puppo, *Informal Logic: A Canadian Approach to Argument*, volum publicat în *Windsor Studies of Argumentation*, 2019 – articolul apare la pp. 196–233.

²⁰ În retorică, cel puțin în unele lucrări din zona europeană, se face distincția dintre „convingere” și „persuasiune” (Vezi, de pildă, Clément Viktorovitch, *Le pouvoir rhétorique. Apprendre à convaincre et à décrire les discours*, Paris, Editions du Seuil, 2021, p. 228). Astfel, convingerea s-ar baza pe argumente și informații, în timp ce persuasiunea pe afecte și pasiuni; convingerea ar ține de domeniul rațiunii, persuasiunea de al emoției. În limba engleză, cei doi termeni ar fi interșanjabili, conform dicționarelor. În dialogul persuasiv („persuasion dialogue”), termenul persuasiune, așa cum este descris mai sus, este legat în mod evident de rațiune și argumentare. Iată cum descrie termenul Douglas Walton, în contextul discuției despre dialogul persuasiv: „Dialogul persuasiv este o categorie mai generală în care scopul unei părți este de a convinge cealaltă parte. «Persuasiunea», în acest sens, se referă nu la persuasiunea psihologică, ci la un tip de persuasiune rațională. Un proponent într-un dialog îl convinge pe respondent să accepte un anumit enunț în acest sens special, atunci când proponentul prezintă un argument care conține doar premise, față de care și respondentul se angajează, și folosește acest argument pentru a-l determina pe respondent să se angajeze și față de concluzia argumentului. Probabil că respondentul nu s-a angajat anterior față de acest enunț. Deci, persuasiunea, în acest sens, se referă la «conversia» respondentului, ca să spunem așa, sau la schimbarea angajamentelor sale”. (Douglas Walton, *Dialog Theory for Critical Argumentation*, Amsterdam / Philadelphia, John Benjamins Publishing Company, 2007, p. 29).

Negocierea are loc în urma unui conflict de interese și se caută a se ajunge la o soluție de către cei doi parteneri, ambii având interese personale diferite. Problema întemeierii vreunei teze sau a adevărului/falsității ei devine secundară; important este să se ajungă la o înțelegere între cei doi.

Căutarea de informații vine din nevoia unuia dintre partenerii de dialog de a achiziționa sau schimba anumite informații, iar dialogul este în principiu colaborativ. De obicei, unul dintre parteneri cere informații, iar celălalt le oferă. Cel mai adesea persoana care oferă informații este un expert în domeniul său de lucru, o autoritate competentă. Aici poate fi menționat și *interviul* ca un tip aparte de investigație (ca un transfer de informație), dar și *solicitarea de sfaturi, recomandări* („în cazul în care scopul uneia dintre părți este de a solicita sfaturi pentru a desfășura o acțiune sau a rezolva o problemă prin consultarea unei alte părți care are o poziție specială pentru a oferi astfel de sfaturi” – de obicei este consultat un expert într-un domeniu, cum spuneam).

Deliberarea se referă la rezolvarea unor dileme, găsirea unor soluții de acțiune etc. Și în acest caz poate apărea o diferență de opinii, iar partenerii caută soluții de rezolvare a dezacordului.

Eristica se referă la conflictul personal, este o discuție în care se arată bazele „profunde” ale unui conflict, unde nu mai există discuție critică și unde predomină de obicei argumentul „ad hominem”. Este practic o ceartă unde ambele tabere folosesc orice mijloace argumentative disponibile, unde fiecare caută să-l „lovească” pe celălalt.

Următorul tabel sintetizează cele spuse mai sus despre tipurile de dialog²¹:

Tipul de dialog	Situația inițială	Scopul participantului	Scopul dialogului
Persuasiune	Conflict de opinii	Convingerea celeilalte părți	Rezolvarea sau clarificarea punctului de vedere
Investigație	Căutare de dovezi	Găsirea și verificarea dovezilor	Dovedirea sau infirmarea dovezilor
Negociere	Conflict de interese	Obținerea unui rezultat favorabil	Înțelegere rezonabilă
Căutare de informații	Nevoie de informații	Achiziționarea sau oferirea de informații	Schimb de informații
Deliberare	Dilemă sau alegere practică	Coordonarea scopurilor și acțiunilor	Decizie asupra celui mai bun curs de acțiune disponibil
Eristică	Conflict personal	Atacarea verbală a oponentului	Dezvăluirea bazelor mai profunde ale conflictului

Acestea sunt tipurile de dialoguri „de bază”, însă în practică ele se intersectează deseori și putem avea dialoguri mixte sau complexe în care apar două sau mai multe tipuri²². Un bun exemplu este dezbateră politică, unde apare în principal dialogul

²¹ Douglas Walton, *Fundamentals of Critical Argumentation*, p. 183. Vezi și Douglas Walton, *Dialog Theory for Critical Argumentation*, p. 23.

²² Idem, *One-sided Arguments. A Dialectical Analysis of Bias*, pp. 50–52. Vezi și Douglas Walton, *Dialog Theory for Critical Argumentation*, p. 212.

persuasiv, dar este prezent și cel de negociere sau cel deliberativ, iar uneori și cel eristic. Frans van Eemeren și Rob Grootendorst vorbesc, în aceeași ordine de idei, de debateri simple sau complexe, pentru a evidenția faptul că în practică dialogul ia forme multiple²³.

3. CONSISTENȚA ÎN DIALOG

Argumentarea în dialog trebuie să îndeplinească și anumite condiții de ordin logic, firește. Una dintre ele este consistența²⁴. Cel ce argumentează trebuie să-și susțină „până la capăt” punctul de vedere și să nu se contrazică pe parcursul discuției. În dialogul de față, dacă X mărturisește că într-o situație aparte a oferit bacșiș (de exemplu, atunci când se grăbea să ajungă la aeroport și a impulsionat șoferul de taxi cu o mică atenție pentru a mări viteza mașinii) se află într-o dificultate de ordin logic, întrucât nu mai este în adecvare cu ceea ce a susținut în dezbateră cu Y. Deși pare o problemă de bun simț elementar, inconsistența apare foarte des în dialogurile mai lungi, iar sesizarea ei de către partenerul de discuție este de obicei „fatală” pentru cel ce face dovadă de autocontradicție; chiar și încercarea de a repara lucrurile nu poate rezolva problema (să ne imaginăm că X se scuză spunând că a fost o situație de maximă urgență, un caz particular, care nu îi zdruncină convingerile).

Într-o dispută, respingerea punctului de vedere al adversarului sau participantului la dialog este evidentă; ea ia forma unei respingeri puternice („strong refutation”) atunci când se încearcă să se arate că teza oponentului este falsă sau inconsistentă cu restul enunțurilor sale; ia forma unei respingeri mai slabe („weak refutation”) atunci când se arată că argumentele invocate în favoarea tezei oponentului sunt slabe sau de nesusținut²⁵.

4. SCHEME DE ARGUMENTARE ÎN DIALOG

Argumentarea întâlnită într-un dialog urmează aceleași căi ca oricare alt discurs argumentativ. Putem întâlni și aici argumente deductive (care pot fi reduse la scheme silogistice sau ipotetico-deductive), și argumente inductive. Pot fi utilizate diferite scheme de argumentare sau se poate face apel la mijloace retorice de convingere. Oferim în continuare trei cazuri de scheme de argumentare, spre exemplificare, care sunt de fapt tipuri cunoscute de argumente din logică.

În dialogul prezentat aici, X poate face un apel la opinia unui expert (apel la autoritatea competentă) pentru a-și întări argumentarea; asumând autoritatea unui expert psiholog, X poate introduce următorul argument în dezbateră²⁶:

²³ Vezi, de pildă, Frans H. van Eemeren, Rob Grootendorst, *Argumentation, Communication and Fallacies*, pp. 20–22.

²⁴ Douglas Walton, *Fundamentals of Critical Argumentation*, pp. 44–45.

²⁵ Idem, *Topical Relevance in Argumentation*, Amsterdam / Philadelphia, John Benjamin Publishing Company, 1982, p. 58.

²⁶ Douglas Walton, *Fundamentals of Critical Argumentation*, pp. 86–87.

Dr. P. susține că bacșișul scade stima de sine
Dr. P. este un expert în psihologie, un domeniu care se ocupă cu problemele
stimei de sine
Deci, bacșișul scade stima de sine

Este evident că noul argument întărește punctul de vedere al lui X; desigur, în apărarea propriului punct de vedere, Y poate veni cu o opinie opusă, din partea altui specialist în domeniul psihologiei, ceea ce dovedește că apelul la opinia unui expert nu este decisiv în cele mai multe din dezbaterile obișnuite (dar există domenii, cum ar fi cel criminalistic, când opinia unui expert poate fi decisivă, ca în cazurile celor care efectuează teste balistice).

O schemă de argumentare des invocată în dialogurile argumentative este apelul la opinia majorității (o opinie larg acceptată sau acceptată de toată lumea)²⁷. Deși mult mai slab decât apelul la opinia expertului, apelul la opinia majorității poate ajuta; de exemplu, Y poate invoca opinia majorității oamenilor că este bine să lași bacșiș la restaurant, iar majoritatea oamenilor chiar o fac. Logica mai strictă sugerează însă să evităm acest argument, el fiind deseori doar un truc retoric ce intră cu succes în categoria sofismelor, fiind foarte greu de probat în cele mai multe cazuri care este opinia majorității.

Tot deseori este folosită și analogia. Y poate folosi în sprijinul tezei sale următorul argument analogic²⁸:

Eliminarea bacșișului este similară eliminării sursei de hrană a unui animal, prin distrugerea habitatului său natural. Eliminarea sursei de hrană a unui animal prin distrugerea habitatului său natural are drept consecință că animalul va muri dureros de foame și boală. Deci, întreruperea bacșișului va elimina veniturile oamenilor care se luptă să supraviețuiască într-o economie în slăbire, cu aceleași consecințe dezastruoase.

Fiind un argument inductiv, analogia are sau nu forța de a sprijini un punct de vedere, de aceea în evaluarea ei trebuie ținut cont de vechile reguli ale acesteia, legate de similitudinile și diferențele între cele două situații comparate.

5. ÎNTREBĂRI CU ROL ARGUMENTATIV ÎN DIALOG

O întrebare obișnuită într-un dialog, formulată corect, țintește un răspuns anume, ceva cerut direct. În dialogul cotidian, descoperim de regulă mai multe seturi de întrebări și răspunsuri, pe lângă argumentarea propriu-zisă, deci întrebări fără rol argumentativ, doar cu rol pur informativ. Întrebările pot primi răspunsuri directe, cele ce furnizează informațiile cerute prin întrebare, și răspunsuri indirecte, cele ce furnizează doar o parte dintre informațiile cerute prin întrebare²⁹. Întrebările cele mai

²⁷ *Ibidem*, pp. 91–92.

²⁸ *Ibidem*, pp. 96–97.

²⁹ Douglas Walton, *Informal Logic. A Pragmatic Approach*, second edition, Cambridge University Press, 2008, p. 38.

directe („întrebările da/nu”) cer răspunsurile cele mai directe, firește, cu „da” sau „nu”³⁰. În logica informală, în contextul abordării argumentării dialogale, în jurul întrebărilor (și răspunsurilor, desigur) se dezvoltă o întreagă filosofie.

De obicei, atunci când formulăm o argumentare, folosim aserțiuni pe post de premise și concluzii, iar în contraargumentare, la fel. Însă uneori, pentru a ne exprima dezacordul, îndoiala sau pur și simplu vrem să respingem un punct de vedere, folosim cu destul succes și întrebări. În argumentare, întrebările nu sunt neutre câteodată, este posibil ca ele să exprime un dezacord, o respingere etc. De exemplu, când cineva susține că Uranus este a șaptea planetă de la Soare, pe motiv că a citit informația în ziarul de duminică, întrebarea partenerului de discuție „Dar este ziarul de duminică o sursă de încredere?” reprezintă o îndoială, un dezacord, chiar un contraargument³¹. La fel și în cazul dialogului expus mai sus: întrebarea „Și cum putem stabili dacă serviciul este excelent?” exprimă un dezacord ce reclamă un alt răspuns „Trebuie doar să ne folosim de bunul simț”; și urmează o altă întrebare cu rol de dezacord: „Bunul simț poate adesea greși, nu-i așa?”

Dar întrebările nu trebuie să fie înșelătoare, adică să nu conțină deja un răspuns, să nu manipuleze respondentul, ca în exemplul „Ai încetat să mai iei droguri?” (aici întrebarea s-ar desface în două: „Ai luat droguri în trecut?”, „Ai încetat să iei droguri?”); și răspunsurile trebuie să fie la obiect: la întrebarea „Ai luat droguri în trecut?” nu se răspunde evaziv și ocolitor ca în exemplul „Sunt împotriva consumului de droguri”³². Totuși, nici întrebările complexe nu sunt totdeauna falacioase, înșelătoare, în anumite contexte; de pildă, întrebarea „Bărbatul din fundul sălii care poartă puloverul roșu și ochelari se uită la foaia de examinare a vecinului său?” poate fi relevantă în contextul unui examen și tratată ca o conjuncție de întrebări pentru a identifica rapid o persoană cu intenții frauduloase³³. De asemenea, întrebările disjunctive pot fi înșelătoare, atunci când ele dezvăluie o falsă dilemă sau așa-numita „gândire în alb-negru”, precum „Este zebra albă sau neagră?” sau „Ești pacifist sau încurajezi războiul?”³⁴

Întrebările fac parte deci din arsenalul argumentativ al participanților la dialog. Ele pot fi folosite pentru a argumenta propriu-zis, dar și pentru a intimida sau înșela pe celălalt participant. De exemplu, în ultima ordine de idei, o întrebare pusă agresiv transferă sarcina de a dovedi teza susținută asupra celuilalt și se poate ajunge la situația în care acuzațiile din întrebare să fie admise³⁵. Întrebările pot fi puse alteleori pentru a nu se putea răspunde; motive ar fi unele precum: „Întrebarea poate fi excesiv de agresivă sau excesiv de argumentativă. Întrebarea poate fi lipsită de claritate și poate induce în eroare. Întrebarea poate repeta o întrebare anterioară. Este posibil ca respondentul să nu cunoască răspunsul sau, din diverse motive legitime, să nu îl poată da, chiar dacă îl știe. Dacă întrebarea este adresată respondentului în calitate

³⁰ *Ibidem*, p. 73.

³¹ *Idem*, *Fundamentals of Critical Argumentation*, p. 27.

³² *Ibidem*, pp. 203, 211. Vezi și Douglas Walton, *Informal Fallacies. Towards a Theory of Argument Criticism*, Amsterdam / Philadelphia, John Benjamins Publishing Company, 1987, pp. 108–109.

³³ Vezi și Douglas Walton, *Informal Fallacies. Towards a Theory of Argument Criticism*, p. 109. Vezi și Douglas Walton, *Informal Logic. A Pragmatic Approach*, p. 43.

³⁴ Douglas Walton, *Informal Logic. A Pragmatic Approach*, p. 51.

³⁵ *Ibidem*, p. 62.

de expert, aceasta poate fi în afara domeniului său de competență. Astfel, dacă un respondent oferă oricare dintre aceste motive sau alte motive întemeiate pentru a nu răspunde la o întrebare, obligația sa de a răspunde la aceasta poate fi eliminată sau scuzată de către cel care a întrebat. Sarcina unui respondent este să răspundă la o întrebare sau să ofere un motiv justificat pentru care nu poate sau nu vrea să răspundă”³⁶.

Nu doar întrebările pot fi încărcate în dialog cu presupuziții înșelătoare, ci și simplii termeni, atunci când sunt încărcăți cu înțeles puternic emoțional, fie pozitiv, fie negativ (de exemplu, un termen referitor la un grup armat dintr-un conflict militar poate avea conotație emoțională pozitivă, „luptători pentru libertate”, sau negativă, „teroriști”, în funcție de părtinirea celui care îl folosește)³⁷.

6. PROBLEMA RELEVANȚEI ÎN DIALOG

La nivelul argumentului, relevanța este legată îndeosebi de capacitatea premiselor de a susține concluzia. În logica informală, aceasta este o chestiune foarte importantă, alături de suficiența și acceptabilitatea premiselor, după cum au evidențiat încă de la începutul acestui curent inițiatorii lui, Anthony Blair și Ralph Johnson³⁸. Reamintind pe scurt, este evident că într-un argument deductiv valid (concludent, adică argument valid + premise adevărate), premisele sunt și suficiente, și relevante pentru concluzie; într-un argument inductiv, relevanța devine o măsură a relației dintre premise și concluzie, susțin doi autori (Leo Groarke și Christopher W. Tindale) ce au dezvoltat cele trei concepte propuse de Blair și Johnson³⁹. Luând următorul exemplu:

Premisă: Șase țări membre UN susțin propunerea SUA

Concluzie: Majoritatea țărilor membre UN susțin propunerea SUA

vedem că premisa este relevantă pentru concluzie; dar dacă adăugăm premisa „Propunerea SUA va fi dezbătută curând în Adunarea Generală”, observăm că, deși poate fi o propoziție adevărată, ea nu contribuie cu nimic la stabilirea concluziei, deci este irelevantă pentru concluzie; practic, în termeni obișnuiți, nu e suficient să discutăm despre același subiect⁴⁰.

Se vorbește, însă, în logica informală, și despre irelevanța concluziei (concluzia greșită): chiar și într-un argument valid, dacă argumentatorul s-a îndepărtat de la principalul punct de vedere de susținut și „nu a demonstrat concluzia ce trebuia demonstrată”, atunci argumentarea este „inutilă și poate induce în

³⁶ *Ibidem*, p. 63.

³⁷ Douglas Walton, *Fundamentals of Critical Argumentation*, pp. 219–220.

³⁸ Ralph Johnson, Anthony Blair, *Logical Self-Defense*, New York, McGraw-Hill, 1994, pp. 54–55.

³⁹ Leo Groarke, Christopher W. Tindale, *Good Reasoning Matters! A Constructive Approach to Critical Thinking*, third edition, Oxford University Press Canada, 2004, p. 265.

⁴⁰ Leo Groarke, Christopher W. Tindale, *Good Reasoning Matters! A Constructive Approach to Critical Thinking*, pp. 265–266.

eroare”⁴¹, iar argumentul devine neconcludent. Ar fi, cu un exemplu preluat de la I. Copi, cazul unui avocat al acuzării care trebuia să ajungă cu ajutorul premiselor bine alese la concluzia că inculpatul este vinovat de săvârșirea crimei, dar, în schimb, ajunge la concluzia că crima este... oribilă (desigur, cu intenția de a impresiona afectiv jurații)⁴².

În contextul dialogului, mai trebuie spus că un argument este relevant când „face parte dintr-un lanț de argumentare care are ca propoziție finală concluzia despre care se presupune a se dori dovedită de argumentator”⁴³. De exemplu, în dialogul despre bacșiș, fiecare pas argumentativ, fiecare argument trebuie să facă parte din întreg, din ansamblu, să-și aibă locul în lanțul argumentativ⁴⁴. Să presupunem următorul argument al lui Y:

Dacă clienții lasă bacșiș în mod onest, atunci bacșișul recompensează
excelența serviciilor.
Clienții lasă bacșiș.
Prin urmare, bacșișul recompensează excelența serviciilor.

Este în mod evident un argument relevant pentru întreg contextul discuției, adică poate fi conectat cu celelalte argumente. Și poate fi conectat cu următorul argument, unde concluzia celui dinainte devine premisă pentru cel din urmă:

Dacă bacșișul recompensează excelența serviciului, bacșișul este o
practică bună.
Bacșișul recompensează excelența serviciilor.
Prin urmare, bacșișul este o practică bună.

Ambele pot fi conectate la efortul argumentativ al lui Y și îi servesc drept sprijin pentru concluzia sa finală.

Argumentele irelevante nu sunt neapărat cele sofisticate (și știm că există o serie mare de sofisme legate de relevanță), ele pot fi argumente ce nu au legătură cu subiectul în discuție, chiar dacă îndeplinesc cele mai riguroase cerințe logice (cum ar fi validitatea); astfel, introducerea unui argument ce demonstrează calitatea de buni fotbaliști ai chelnerilor ce primesc bacșiș ar fi nepotrivită în lanțul argumentativ de mai sus, deci am avea de-a face cu un argument irelevant pentru contextul discuției.

Sunt și alte chestiuni legate de problema relevanței în dialog. De pildă⁴⁵, (1) răspunsul pe care îl dă unul dintre participanți la o provocare sau la o întrebare oarecare trebuie judecat și din perspectiva relevanței: dacă răspunsul nu este unul direct față de întrebare, dacă este prea evaziv sau ocolește subiectul, se spune că este irelevant; (2) legat de problema principală în discuție, pe parcursul dialogului pot

⁴¹ Douglas Walton, *Informal Logic. A Pragmatic Approach*, p. 92.

⁴² Idem, *Relevance in Argumentation*, Mahwah (New Jersey), London, Lawrence Erlbaum Associates 2004, p. 9.

⁴³ Idem, *Fundamentals of Critical Argumentation*, p. 268.

⁴⁴ *Ibidem*, pp. 268–269.

⁴⁵ Idem, *Topical Relevance in Argumentation*, pp. 20–21.

apărea enunțuri (sau întrebări) prea îndepărtate de problemă sau fără legătură cu ea, situație în care enunțurile (întrebările) sunt iarăși irelevante; (3) părțile unor enunțuri aflate în relație pot fi contestate, acuzate de irelevanță, ca în situația în care un participant la dialog propune o expresie complexă de tipul „Dacă B, atunci A”, iar celălalt consideră că B nu are legătură cu A. În acest context, se discută și despre „irelevanța globală” („global irrelevance”), concept referitor la acele enunțuri care apar în anumite etape ale dialogului, dar care sunt irelevante pentru concluzia finală⁴⁶.

Aplicat la tipurile de dialog⁴⁷, se poate spune că în dialogul persuasiv, relevanța este legată îndeosebi de punctul de vedere în discuție; în dialogul despre bacșiș, enunțul „Bacșișul scade stima de sine” este „probativ-relevant” („probatively relevant”), adică este legat de punctul de vedere în discuție, pe când enunțul „Napoleon nu s-a pronunțat niciodată ca fiind pro sau împotriva bacșișului” este irelevant, nelegat direct de punctul de vedere dezbătut. În căutarea de informații, de exemplu, un răspuns poate fi inadecvat formulat la o întrebare precisă, deci irelevant. În negociere, relevanța este legată de punctul de vedere în discuție și de etapa confruntării în dialog; orice abatere devine argumentare irelevantă. În eristică, gradul de irelevanță crește, argumentul „ad hominem” apare des. În deliberare, „relevanța poate fi judecată numai după informațiile disponibile cu privire la problema despre care se presupune a fi discuție, după scopurile agenților și după acțiunile pe care aceștia le-au întreprins sau intenționează să le întreprindă”. În investigație, „relevanța argumentării este determinată de stadiul în care se află aceasta. În etapa inițială, problema pentru investigare este definită. Urmează etapa de colectare a datelor, care trebuie verificate și formulate. Apoi, etapa formulării unei ipoteze care să țină seama de datele colectate până în prezent. Urmează o etapă de testare, pentru a aduce noi dovezi care se referă în mod specific la ipoteza declarată. În cele din urmă, etapa de argumentare, stabilirea concluziilor, unde ipoteza este evaluată și este verificată de totalitatea probelor colectate”.

7. ANGAJAMENT, RETRACTARE ȘI PĂRTINIRE

În toate aceste tipuri de dialog, așa cum spuneam și mai sus, trebuie apărută o anumită „poziție”, asumată de la bun început, trebuie păstrat un minim angajament („commitment”), adică un enunț (o teză pe care o susține cineva) sau un set de enunțuri pe care cineva le propune într-un dialog și cu care trebuie să rămână consistent pe tot parcursul dialogului⁴⁸, deși în urma evoluției dialogului, acest angajament față de teza susținută poate fi „retractat”⁴⁹. În dialogul propus spre exemplificare la început, spunem că Y este angajat față de teza că bacșișul este o bună practică, iar X față de teza opusă, anume că bacșișul nu este o bună practică; altfel spus, cei doi sunt pe poziții diferite.

⁴⁶ Idem, *Informal Logic. A Pragmatic Approach*, p. 82.

⁴⁷ Idem, *Relevance in Argumentation*, pp. 126–147.

⁴⁸ C.L. Hamblin, *Fallacies*, Methuen & Co. Ltd. London, 1970, p. 256–257.

⁴⁹ Douglas Walton, Eric C.W. Krabbe, *Commitment in Dialogue. Basic Concepts of Interpersonal Reasoning*, State University of New York Press, 1995, p. 36.

Angajamentul poate fi de trei feluri⁵⁰:

(1) O concesie, un compromis („concession”), „unde participantul se angajează într-un sens slab și unde nu își ia sarcina de a dovedi vreo teză. Cu alte cuvinte, participantul nu este obligat să-și apere teza dacă este provocat să o justifice de către cealaltă parte. Cu ceea ce se angajează, în cazul unei concesii, este să nu se opună celuiilalt. Obligația pozitivă a cuiva în ceea ce privește o concesie este de a permite celeilalte părți din dialog să o folosească în încercările sale de a oferi un argument acceptabil sau de a deduce punctul său de vedere”.

(2) Aserțiunea („assertion”), în care participantul la dialog este obligat să-și justifice teza dacă cealaltă parte i-o cere.

(3) Angajamentul cu o latură întunecată („dark side commitment”), în care „proponentul nu este direct obligat să-și apere propunerile, dar (...) poate fi întrebat dacă participă serios la dialog în cazul în care refuză să admită sau respinge ceea ce pare a fi unul dintre angajamentele sale. El poate fi acuzat că a ajuns la un eșec sau chiar la o eroare, la nivel de metadialog, dacă arată că nu ia serios parte la dialog”.

În dialogul persuasiv, angajamentul este cumva obligatoriu, în sensul că a nu-l respecta sau a-l retrage înseamnă pierderea credibilității sau chiar înfrângerea în discuție. Dialogul persuasiv presupune, așa cum am văzut, respectarea unor reguli sau criterii de dezbateră; după modul în care sunt respectate regulile jocului, dialogul persuasiv poate deveni „dialog persuasiv-permisiv”, unde sunt permise anumite retractări, mișcări în dezbateră, cu un grad mare de libertate, sau „dialog riguros-persuasiv”, unde jocul este mult mai restrictiv⁵¹. Retractarea este permisă în dialog, uneori trebuind chiar încurajată de partener, în cazul în care, de exemplu, se descoperă un enunț ce contrazice un alt enunț anterior sau se emite un enunț ce nu poate fi susținut rațional; retractarea nu poate fi permisă cu prea multă ușurință, dar nici fixată în cadre foarte stricte⁵². În deliberare, de pildă, retragerea angajamentului este uneori necesară și este preferabil să existe un grad mare de flexibilitate. În dialogul persuasiv, analiza retractărilor se impune însă cu mai mare strictețe. Coborând în planul practic din nou și revenind la dezbateră asupra bacșișului, să presupunem că se ajunge la punctul următor, în care Y poate fi pus în situația de a retracta, în virtutea unor bune argumente ale lui X⁵³:

Y: De ce ar trebui să interzicem bacșișul?

X: Dacă ceva are consecințe nocive, atunci trebuie interzis. Bacșișul are consecințe nocive.

Y: Da, e un argument valid. Dar de ce bacșișul are consecințe nocive?

X: Bacșișul duce la multe neînțelegeri. Orice lucru care duce la neînțelegeri are consecințe nocive. Prin urmare, bacșișul are consecințe nocive.

Y: În regulă. Încă o dată, argumentul tău pare a fi valid.

⁵⁰ Douglas Walton, Eric Krabbe, *Commitment in Dialogue. Basic Concepts of Interpersonal Reasoning*, pp. 186–187.

⁵¹ Douglas Walton, Eric Krabbe, *Commitment in Dialogue. Basic Concepts of Interpersonal Reasoning*, p. 126.

⁵² Douglas Walton, *Dialog Theory for Critical Argumentation*, p. 36.

⁵³ *Ibidem*, p. 38.

Se observă că Y este pus în situația de a renunța la unele dintre susținerile sale, dacă nu contraargumentează. Dar, imaginând invers dialogul, adică un context în care X este nevoit să retracteze sau să edulcoreze unele susțineri (și să accepte soluții precum regularizarea sau standardizarea bacșișului), am avea o ușoară schimbare de angajament: deși consideră bacșișul o practică nocivă, ea poate fi reconfigurată în vederea minimalizării efectelor sale nocive, dăunătoare. Acum X ar trebui să facă unele ajustări, renunțări la angajamentul inițial. Rezolvarea, în acest caz, ar fi: „Politica generală de ajustare a stabilității (dialogului – n.n.) ca soluție la problema retractării (retragerii angajamentului – n.n.) este următoarea. Dacă un argumentator într-un dialog de persuasiune își retrage angajamentul față de o concluzie a unui argument legat, atunci el trebuie să retragă angajamentul la cel puțin una dintre premise. Dacă argumentul este convergent, el trebuie să retragă ambele (sau toate) premisele. Dacă argumentul este în serie, atunci el trebuie să meargă înapoi în lanțul de argumente, așa cum este indicat în exemplul de mai sus, și să facă toate retragerile necesare pe parcurs (...). Această politică privind retragerile impune un fel de penalizare a celui ce argumentează, astfel încât el să nu facă prea liber retrageri de angajamente. Căci, cu excepția cazului în care el retrage și enunțurile aferente din depozitul lui de angajamente – ceea ce nu ar vrea să facă și care ar necesita ceva timp și efort –, el nu are voie să retragă niciun enunț anume. Politica generală înseamnă că un argumentator este liber să retragă angajamentul față de orice propoziții care nu sunt intim legate de poziția sa centrală, dar este mai restrâns atunci când vine vorba de retragerea propozițiilor care sunt mai strâns legate de liniile sale principale de argumentare în cadrul angajamentului stabilit”⁵⁴.

Angajamentul trebuie distins de părtinire („bias”), de apărarea interesată (în sens negativ) a unui punct de vedere în dialog. Părtinirea afectează într-o oarecare măsură calitatea argumentării, întrucât nu se mai urmărește sincer, dezinteresat, a se dovedi adevărul unui punct de vedere, al unei opinii etc. De asemenea, demascarea părtinirii în dezbateri poate fi „fatală” celui ce argumentează părtinitor; este bine cunoscut discursul celor ce încearcă să minimalizeze efectele poluării, efectele fumatului – sunt de obicei bănușiți ca fiind persoane cu interese ascunse, părtinitoare, de către auditoriu. Cel mai bun indicator pentru a descoperi părtinirea în argumentare este legat de câștigul personal al celui ce argumentează (un câștig financiar sau un câștig de prestigiu)⁵⁵. Într-o formă „mai dezangajată”, părtinirea se petrece în genere atunci când „angajamentul este prea puternic fixat într-un punct de vedere”, astfel încât nu mai e loc de „îndoială critică” („critical doubt”)⁵⁶. În multe cazuri, părtinirea este evidentă și mărturisită de către participanții la dialog, ea apare cumva ca un angajament puternic (ca în cazul unui politician ce apără ideologia partidului din care

⁵⁴ *Ibidem*, p. 40.

⁵⁵ *Idem*, *Fundamentals of Critical Argumentation*, p. 233. Vezi și Douglas Walton, *One-sided Arguments. A Dialectical Analysis of Bias*, pp. 92–94.

⁵⁶ *Idem*, *One-sided Arguments. A Dialectical Analysis of Bias*, p. 74.

face parte sau ca în cazul unui credincios catolic ce apără interzicerea avortului conform doctrinei sale religioase)⁵⁷; ea este acceptabilă în această variantă doar dacă nu încearcă să distorsioneze realitatea sau să manipuleze fățiș, doar dacă este deschisă și la contraargumente și rămâne „deschisă” în dialog⁵⁸. Forma cea mai dură a părtinirii în dialog este fanatismul, o formă în care „închiderea” la contraargumente este extremă, absolută⁵⁹. În argumentare, de obicei, părtinirea este suspectă de non-onestitate, de intenții manipulative uneori și demascată ca atare; ea este totuși inofensivă atunci când este pe deplin evidentă pentru toată lumea⁶⁰.

Argumentul părtinitor („biased argument”) a fost caracterizat și ca un argument „unilateral” („one-sided argument”), diferit de cel echilibrat, „bilateral” („two-sided argument”): „Un argument unilateral se angajează continuu în argumentare pentru poziția susținută și respinge continuu argumentele părții opuse într-un dialog. Un argument bilateral (echilibrat) ia în considerare toate argumentele de ambele părți ale unui dialog. Un argument echilibrat cântărește fiecare argument față de argumentele care i s-au opus. Un argument echilibrat ia în considerare toate celelalte argumente care i s-au opus într-un dialog și poate judeca sumar care parte este mai puternică”⁶¹.

Dat fiind astfel specificul unui argument părtinitor, nu este de mirare că în practica argumentativă cel care îl folosește este tratat cu contraargumente de tip „ad hominem”, prin care i se arată părtinirea (este acuzat de părtinire) și prin care i se slăbește credibilitatea⁶².

Pentru a identifica argumentele părtinitoare, ne sunt recomandate două întrebări⁶³:

– „Care este contextul dialogului și, în particular, este un tip de dialog care reclamă un argument pentru a lua în considerare dovezile de ambele părți ale unei probleme?

– Care sunt dovezile pentru acuzația că argumentul este părtinitor?”

Părtinirea mai este pusă în relație de opoziție și cu conceptele de „neutralitate”, „obiectivitate” și „imparțialitate”, deși distincțiile par destul de „fine” și parcă forțate puțin: „Neutralitatea este un fel de suspendare a angajamentului, când un individ nu acceptă argumentul niciunei părți. Obiectivitatea, în mod similar, implică un fel de îndepărtare de la susținerea oricărei părți a unui conflict de opinii, în cazul în care punctul de vedere personal al cuiva este complet eliminat sau șters. Imparțialitatea presupune, de asemenea, să nu luați nici o parte și nici cealaltă într-o dispută sau conflict de opinii”⁶⁴.

⁵⁷ Idem, *Fundamentals of Critical Argumentation*, p. 258.

⁵⁸ *Ibidem*, p. 260.

⁵⁹ *Ibidem*, p. 263.

⁶⁰ Idem, *One-sided Arguments. A Dialectical Analysis of Bias*, p. 82.

⁶¹ *Ibidem*, pp. 76–77.

⁶² *Ibidem*, p. 86.

⁶³ Idem, *Fundamentals of Critical Argumentation*, p. 238.

⁶⁴ Idem, *One-sided Arguments. A Dialectical Analysis of Bias*, p. 63.

8. CONSIDERAȚIUNI FINALE

Mai întâi, să observăm că în logica informală există o grijă pentru detalii, pentru abordarea atentă a dialogului. Există, desigur, și o tradiție îndelungată în studierea dialogului argumentativ, dar logica informală se poate lăuda și cu contribuții teoretice proprii. Faptul că dialogul capătă o importanță mai mare în logica informală este, de asemenea, important, întrucât este cea mai frecventă modalitate de argumentare în viața de zi cu zi.

În al doilea rând, deși unele chestiuni pot părea banale (cum ar fi distingerea dialogului argumentativ de cel non-argumentativ sau tipurile de dialog), ele erau necesar a fi evidențiate, rememorate, întrucât rămân prețioase pentru evaluarea corectă a dialogului.

În al treilea rând, sunt foarte interesante, din punctul nostru de vedere, precizările legate de problema relevanței în dialog, dar și de problemele angajamentului și retractării. Se dezvoltă în logica informală o întreagă filosofie a relevanței; la nivelul argumentului se discută despre relevanța premiselor pentru concluzie, iar la nivelul dialogului, despre relevanța argumentelor prezente în dialog pentru ansamblul argumentării. Angajamentul și retractarea în dialogul argumentativ aduc o nouă filosofie care stabilește limitele de aderență la o idee sau alta ale celui implicat în dialog.

În fine, cele expuse mai sus fac parte din așa-numita parte de cercetare teoretică din logica informală, una diferită de partea de activitate didactică (logica informală sub formă de manuale, de lucrări adaptate la procesul educațional din școli) sau de partea de activitate practică (aplicarea principiilor logicii informale la discursul cotidian – analiza discursului argumentativ cotidian).