

Cum să convingi fără să manipulezi ?

(Philippe Breton, *Convaincre sans manipuler. Apprendre à argumenter*, La Découverte, Paris, 2008)

Cercetător dintre cei mai activi și productivi pe tărâmul comunicării informaționale, ancorat la modernitățile pe care ni le livrează astăzi tot mai mult tehnica informațională de ultimă generație, Philippe Breton este și un practician tot mai angajat în exercițiul concret al eficientizării comunicării, regăsindu-l în fel de fel de activități de formare a comunicatorilor. Câteva dintre lucrările sale îl recomandă în acest sens: *Une histoire de l'informatique* (La Découverte, Paris, 1987; Seuil, Paris, 1990), *L'Utopie de la communication. Le mythe du «village planétaire»* (La Découverte, Paris, 1992; 1997; 2004), *A l'image de l'homme. Du Golem aux créatures virtuelles* (Seuil, Paris, 1995), *L'Argumentation dans la communication* (La Découverte, Paris, 1996; 2001; 2006), *La Parole manipulée* (La Découverte, Paris, 1997; 2000; 2004), *Histoire des théories de l'argumentation* (en collab. Avec Gilles Gauthier, La Découverte, Paris, 2000), *Le Culte de l'Internet. Une menace pour le lien social ?* (La Découverte, Paris, 2000), *Eloge de la parole* (La Découverte, Paris, 2003), *Argumenter en situation difficile. Que faire face à un public hostile, aux propos racistes, au harcèlement, à la manipulation, à l'agression physique et à la violence sous toutes ses formes ?* (La Découverte, Paris, 2004; 2006), *L'Incompétence démocratique. La crise de la parole aux sources du malaise (dans la) politique* (La Découverte, Paris, 2006).

Cartea pe care o avem în atenție, intitulată *Convaincre sans manipuler. Apprendre à argumenter* (La Découverte, Paris, 2008), continuă preocupările mai vechi ale auto-

rului privind practica argumentativă în comunicarea umană, încercând să împace două idealuri care, de obicei, sunt văzute ca incapabile să conviețuiască împreună: idealul *eficacității* (performativității) și idealul *moralității* (eticității). Oricine pune în mișcare un discurs are drept ideal eficacitatea demersului său: să convingă receptorul de adevărul ideilor sale. Și trebuie să facă orice pentru a-și atinge scopul. Cu o singură subliniere: fără a utiliza mijloace care să-l înșele, să-l inducă în eroare pe receptor. De ce ? Fiindcă astfel intră în sfera imoralității, încălcând principiile etice ale comunicării. Din chiar titlul lucrării lui Philippe Breton ne dăm seama de dualitatea contradictorie în care este pus să navigheze autorul: cerința convingerii exprimă exigența eficienței argumentării, iar respingerea manipulării exprimă exigența moralității argumentării. Chestiunea este subliniată de autor în cuvântul de prezentare a cărții:

„Această carte asumă, în același timp, o exigență de eficacitate în prezentarea celor mai bune tehnici care permit atingerea scopului și o distanță în raport cu manipularea și toate artificiile sale. Eficacitatea poate foarte bine să meargă mână în mână cu etica și respectul. Mai mult, contrar prejudecăților care se aud pe ici pe colo, manipularea nu este câtuși de puțin eficace. Ea este chiar, cel mai adesea, contra-productivă“ (*Comprendre...*, p. 6).

Primul pas în investigarea problematicii anunțată prin titlu ține de identificarea

conceptelor esențiale în jurul cărora se construiește întreaga arhitectură a problematicii. Răspunsul la întrebarea „Ce înseamnă a convinge?” ne trimite la identificarea esenței: a obține un rezultat dezirabil fără utilizarea unor mijloace inacceptabile. Ce este rezultatul dezirabil? Din aproape în aproape el poate fi identificat. Mai întâi, a convinge înseamnă a produce o *schimbare* la nivelul interlocutorului. Această schimbare poate lua forme dintre cele mai diferite: o schimbare la nivel intelectual (asumarea unor idei noi sau renunțarea la ideile vechi), o schimbare la nivel afectiv (asumarea unor sentimente noi sau renunțarea la altele), o schimbare la nivel comportamental (asumarea ideii de ordine în gestionarea activității la locul de muncă), o schimbarea la nivel acțional (angajarea într-o activitate politică, de exemplu). Al doilea pas: schimbarea produsă prin intermediul convingerii nu poate fi decât *rezultatul unui act de argumentare*. A argumenta înseamnă a prezenta *temeiurile suficiente* aderării interlocutorului la o idee, la o opinie care i se propune. Temeiurile suficiente constituie *raționalitatea* pentru care un individ îmbrățișează o idee propusă de cineva. Prin urmare, nimic altceva decât *temeiul rațional* nu se poate constitui în sursă credibilă a convingerii. Așadar, cum subliniază și autorul, fără viclesuguri, fără violență, fără seducție căci toate aceste căi sunt în contradicție cu etica argumentării și au ca urmare acte de manipulare.

Cei care apelează la instrumente din panoplia actelor de manipulare sunt conștienți, în general, că asemenea căi sunt în afara moralității actului de comunicare cu ceilalți, că obțin un profit comunicativ nemeritat, în general, că se situează într-o zonă a negativității care este supusă blamului public. Justificarea unor asemenea opțiuni vine, desigur, pe linia succe-

sului: se pot obține, uneori, rezultate spectaculoase pe asemenea căi fără ca cineva să fie tras la răspundere pentru asta, poți domina pe ceilalți, chiar grupuri întregi, dacă ai abilitatea de a utiliza la limita suportabilității mijloace și tehnici de ordin rațional sau discursiv care eludează corectitudinea, mai mult, există domenii întregi ale practicii umane (politică, de exemplu) unde comportamentul manipulatoriu și abilitățile în acest sens sunt considerate adevărate puncte forte în confruntările cu adversarii și unde nimeni nu se împiedică de subtilitățile de manual ale raționării! Deși există voci care subliniază cu precădere similitudinile dintre argumentare și manipulare (ambele recurg la tehnici și strategii bine gândite, ambele sunt orientate cu precădere spre interlocutor, spre auditoriu, ambele urmăresc în mod conștient scopuri bine identificate), autorul ne atrage atenția asupra distanțelor dintre cele două căi de eficientizare a comunicării: manipularea este și rămâne un act de comunicare disimulat (una spune în mod direct și altceva urmărește în fapt), este un act de violență asupra receptorului în sensul cel mai larg al acestui din urmă termen (violență de limbaj, violență de atitudine, violență de constrângere rațională etc.), este, atunci când reușește, când își atinge scopul, un succes ilegal din punct de vedere etic (nu avem adeziunea liberă și conștientă a receptorului la opinie). Sunt aceste elemente și bune temeiuri de a renunța pe cât posibil la astfel de tehnici de manipulare dacă avem capacitatea și anvergura intelectuală de a merge pe drumul drept al raționalității.

Partea tehnică a investigației lui Philippe Breton, care, de altfel, ocupă și cea mai mare întindere în economia cărții, vizează un răspuns la întrebarea: Cum se pregătește o argumentare? Să spunem, ca

o notă ce caracterizează încercarea autorului în acest sens, că răspunsul, concretizat în analize pertinente pe capitole mai largi, îmbină într-o manieră fericită și productivă elemente ale tradiției clasice ale artei oratorice cu altele de noutate din știința contemporană a limbajului, ceea ce face ca lucrarea să apară drept un corpus teoretic și aplicativ în care se regăsească tradiția și modernitatea în explicarea cât mai adecvată a eficacității comunicative în măsură să nu păărăsească niciodată exigențele elementare ale moralității. Așadar, cum se pregătește o argumentare? Mai întâi, prin *identificarea obstacolelor* care stau în calea unei bune pregătiri a demersului. Există adevărate prejudecăți, „idoli“ ai unei bune organizări a argumentării: prejudecata că abilitatea de a argumenta este un „dat“ al individului, încât efortul de a învăța astfel de oportunități este inutil, prejudecata că argumentarea este un demers artificial, din moment ce ea nu este înscrisă în construcția naturii umane și trebuie învățată, prejudecata că o bună cunoaștere a temei în interiorul căreia trebuie să argumentăm este suficientă și face inutilă orice preocupare pentru pregătirea unui astfel de demers.

Al doilea pas este asumarea *protocolului de pregătire* a argumentării, termen propus, probabil, prin analogie cu „protocoalele de observație“ specifice analizei demersului creator din științele experimentale, care ne trimite la descrierea unei structuri de ordine în construcția oricărei argumentări. Dacă termenul este de ultimă noutate, asumția practică a autorului este una de sorginte clasică. Protocolul său de pregătire articulează etapele clasice ale construcției discursului oratoric, fiecare cu roluri distincte: *inventio* (a identifica cui ne adresăm, a găsi unghiul de abordare, a determina punctele de sprijin), *dispositio* (a identifica argumentele ce trebuie prezen-

tate la început și la sfârșit, a determina ordinea cea mai productivă a ideilor expuse), *elocutio* (a determina cuvintele și expresiile care vor fi utilizate, a identifica figurile de stil cele mai potrivite pentru ideile vehiculate), *actio* (a identifica starea auditoriului, a anticipa gesturile care vor însoți discursul).

Ne permitem aici a face o observație, fiindcă tot ceea ce urmează în analiza autorului pe care îl avem în atenție depinde de această subliniere. Regăsim, mai ales în demersurile explicative ale fiecărui element al protocolului de argumentare, o anumită inconsecvență, atât cu manualele clasice de oratorie, cât și cu încercările de ultimă oră. Tradițional vorbind (de exemplu, în *Institutio Oratoria*, masivul tratat al lui Quintilian), dar și din punctul de vedere al modernității (Joëlle Garde-Tamine, *La rhétorique*, Armand Colin, Paris, 1996, pp. 112-161; Michel Meyer, *Questions de rhétorique. Langage, raison et séduction*, Librairie Générale Française, Paris, 1993, pp. 97-124), *elocutio* este locul analizelor problemelor legate de stilul, expresivitatea și figurativitatea discursului, nicidecum de argumente, care sunt lăsate în seama a ceea ce se numește *inventio* (punctele de sprijin ar trebui să fie argumentele, nu?). Este motivul pentru care, în oratoria clasică, *elocutio* se ocupa de „ornamentele“ prin care trebuia înfrumusețat discursul. Or, plasarea identificării argumentelor în această etapă a protocolului de argumentare ni se pare cel puțin nepotrivită.

Lăsând deoparte observațiile, care ar putea fi augmentate desigur, subliniem că demersul explicativ și întemeietor al autorului se derulează după protocolul cunoscut și prezentat ca un ideal de claritate și eficacitate: investigarea problemelor pe care le presupun cele patru etape ale desfășurării actului de pregătire al unei

argumentări. Cu accente și sublinieri care atrag atenția asupra a ceea ce este important sau nouate pentru înțelegerea dar mai ales pentru practica argumentării. Asupra unora dintre aceste puncte de interes vom atrage atenția în continuare, fără pretenția unei ordini stricte sau identificării exacte a intenției comunicative. A ști cui te adresezi este o cerință esențială a oricărei intervenții argumentative (am putea spune chiar a oricărei comunicări). Textele clasice ale retoricii subliniază rolul cunoașterii publicului în succesul oratorului, iar masivul tratat al lui Perelman și Olbrechts-Tyteca (*La nouvelle rhétorique. Traité de l'argumentation*, PUF, Paris, 1958) acordă conceptului de auditoriu o pondere semnificativă în actul de adeziune la o idee. Autorul atacă și problema spinoasă a clasificării argumentelor, atât de mult discutată în literatura de specialitate, fără a se ajunge, cel puțin până în prezent, la un oarecare consens care să justifice utilizarea clasificării drept un punct de sprijin profitabil pentru acela care argumentează. Propunerea este, de departe, una care nu poate să satisfacă pe deplin exigențele spiritului critic, iar pretenția că această clasificare înglobează „toate tipurile de argumente posibile“ este lipsită de acoperire. Dincolo de faptul că criteriul după care se face clasificarea este dificil, dacă nu imposibil, de descoperit. Avem, așadar, patru clase de argumente: ale *autorității*, ale *comunității*, ale *încadrării* și ale *analogiei*. O dată identificate argumentele productive, este necesar să se elaboreze un plan al organizării lor, pornind de la presupuziția de bun simț că, utilizate la întâmplare, ele își pierd din forță și influență. Planul argumentării readuce în atenția dialecticianului elementele veritabile și perene ale oratoriei clasice: un bun plan argumentativ, crede Breton, trebuie să urmeze pașii pe care tradiția retorică îi

asocia mai degrabă genului judiciar: *exordiul* (introducerea prin care oratorul captează bunăvoința publicului: *captatio benevolentiae*), *narațiunea* (descrierea cauzei astfel încât interlocutorul sau auditoriul să-și poată face o imagine asupra ei), *dovedirea* (prezentarea argumentelor care susțin cauza), *perorația* (încheierea argumentării, fie printr-un rezumat scurt, fie printr-o formulă șocantă). Fiecare dintre aceste părți are exigențele sale, manualele clasice de oratorie insistă și ele în acest sens, uneori se dau chiar rețete de utilizare, dar o întrebare rămâne ca un ghimpe în inima aceluia care consideră că pregătirea e fără cusur: Dacă urmăm aceste etape, suntem siguri că vom putea convinge și vom avea succes în intervenția discursivă? Contează, într-un act de argumentare, pentru cine spunem, contează cu ce susținem ceea ce spunem, contează limbajul în care spunem dar contează, uneori parcă prea mult, și „accesoriile“ în care se manifestă discursul: dacă subliniem ideile principale, dacă tonalitatea vocii este cea convenabilă, dacă gesturile pe care le facem sunt în concordanță cu ceea ce spunem, dacă postura pe care o adoptăm nu sfidează auditoriul, dacă ne putem controla emoțiile, într-un cuvânt, întreaga noastră „prezență“ pe parcursul relației comunicative cu ceilalți. Fiecare dintre aceste elemente trebuie luat în considerare și, în legătură cu fiecare, există reguli care trebuie respectate și din a căror respectare ne poate veni succesul meritat într-o intervenție argumentativă.

Cartea lui Philippe Breton are, cum a reieșit din succinta prezentare, merite incontestabile. Ea este, mai întâi, expresia unei munci migăloase, de finețe și concentrare, asupra unor probleme comune sau mai speciale care caracterizează practica argumentativă, făcută cu scopul declarat de a-i ajuta pe cei interesați să convingă la

locurile lor de muncă sau în relațiile cotidiene cu semenii. E un act de generozitate aici, care trebuie salutat cum se cuvine, fiindcă nu sunt mulți aceia care se pot desprinde de profunzimea ascunse ale domeniului lor de cercetare pentru a se ocupa de lucrurile simple de care ne folosim cu toții. Este, în al doilea rând, o întruchipare fericită a coroborării între construcția teoretică, necesară desigur în orice demers explicativ, cu ilustrarea practic-aplicativă, imperativă pentru a da satisfacție dezideratului înțelegerii la nivelul simțului comun. Încercarea lui Philippe Breton pornește mai totdeauna pe calea generalizării teoretice cu analiza unui fragment, a unei situații de argumentare, culese din spații de comunicare dintre cele mai diferite: politică, literatură, jurnalism etc. Este, în al treilea rând, expresia unui echilibru profitabil între tradiție și inovație, avându-și originea, cel mai probabil, în ideea că nu putem inventa totul dar nici nu putem spune că totul a fost inventat deja! Tradiția retorică este tratată cu tot respectul și toată considerația pe care le merită, contribuțiile modernității sunt exploatate fără nici o rețineră dacă prin aceasta se poate aduce un profit în teoria și practica argumentării. Un spirit critic

neîndurător ar putea spune că suntem în fața unui demers facil. În general, lucruri cunoscute specialiștilor, locuri comune ale retoricii dintotdeauna. E, oare, puțin lucru dacă intenția inițială este aceea de a fi de folos practicii argumentative, de multe ori insensibilă la subtilitățile prea absconse ale laboratoarelor de creație ale specialiștilor? Să încheiem aceste meditații cu câteva gânduri ale autorului:

„Spiritul în care am redactat acest manual, după ce am scris multe alte cărți asupra subiectului, în special cele referitoare la «argumentarea în situații dificile» sau «vorbirii manipulate», se înscrie deci în linia dreaptă a tradiției umaniste și democratice care pune de acord deschiderea spre alții și respectul persoanelor, legătura socială și afirmarea de sine, eficacitatea în arta de a convinge. [...]. Poate părea paradoxal că termin această carte consacrată identificării tehnicilor care se pot utiliza pentru a convinge subliniind acest punct esențial: *dacă scopul acesta nu este atins întotdeauna, aceasta este mai degrabă o veste bună. A pretinde altceva nu ar fi onest*“ (*Comprendre...*, pp. 7; 144).

Constantin SĂLĂVĂSTRU