

Rolul argumentării în analiză

drd. Daniela MITU

Academia Națională de Informații „Mihai Viteazul”

danisibiela@yahoo.com

Abstract

The present paper intends to offer a general perspective on the role of argumentation in the intelligence analysis. The argument is the rationale behind the analyst's ideas, facilitated by reasoning. In order to persuade the beneficiary, the argumentation should be rigorous, and the analyst should carefully select the arguments and the types of reasoning. The assessment of arguments is an essential stage of the argumentation process, offering the opportunity to challenge and check the assumptions, and to use critical thinking as an analytic tool. The argumentation plays a vital part in strengthening self-awareness which defines the analytic activity.

Keywords: intelligence analysis, argument, evidence, hypothesis.

Introducere

Argumentarea reprezintă un sistem complex, ce este parte integrantă a cunoașterii și care implică procese precum gândirea, cercetarea, observarea, analizarea, selectarea, extragerea concluziilor sau expunerea logică.

Studiată în prezent în cadrul multor discipline, teoria modernă a argumentării își are începuturile în anul 1958, odată cu publicarea lucrărilor lui Chaïm Perelman și Lucie Olbrechts-Tyteca (*Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, Université de Bruxelles), respectiv a lui Stephen Toulmin (*The Uses of Argument*, Cambridge University Press, Cambridge). La dezvoltarea sa și-au adus contribuția, în timp, printre altele, retorica, filosofia, logica, psihologia și matematica.

Pentru că, din punct de vedere cognitiv și discursiv, argumentarea reprezintă, în opinia noastră, alături de gândirea critică, una dintre componentele de bază ale analizei de intelligence, văzută aici deopotrivă ca proces și ca rezultat al acestuia, apreciem utilă creionarea rolului său în cadrul discursului analizei de intelligence.

Înțelegerea modului în care se realizează argumentarea face parte din așa-numitul proces de gândire a gândirii¹ pe care fiecare analist este obligat să îl parcurgă în timpul efectuării analizei.

Suprapilonul argumentativ

Delimitări conceptuale

Argumentarea este un raționament bine cântărit, bine judecat, un proces care, prin mijloace logice, conduce la fundamentarea unei opinii, a unei idei. Pentru ca aceasta să se realizeze, sunt utilizate argumente, numite și temeiuri sau elemente de sprijin.

Prin natura muncii lor, analiștii de intelligence sunt chemați, ca, pornind de la „evidențe” (date despre evenimente, situații etc.), să emită ipoteze pe care mai apoi să le argumenteze pentru a fi extrase concluzii pertinente.

Dincolo însă de diferitele modele și structuri argumentative pe care le presupune argumentarea în cazul analizei de intelligence și pe care le vom prezenta succint mai jos, ca orice tip de analiză, aceasta conține prin însăși natura sa o componentă argumentativă intrinsecă.

Discursul argumentativ, ca mod de construire a produsului analitic, susține practic toate celelalte tipuri de discurs sau piloni pe care se fundamentează analiza de intelligence – expozitiv (expunerea), descriptiv (descrierea) și explicativ (explicația)². Aceasta rezultă din faptul că analistul prezintă o serie de argumente care, în mod obligatoriu, conduc la o concluzie, fie ea implicită ori explicită³.

Este reflectată, astfel, legea fundamentală a oricărui discurs, și anume cea a necontrazicerii argumentative. Cu alte cuvinte, fiecare analiză este elaborată urmărindu-se, în scopul răspunderii la o solicitare de informații, o

¹ Julian Richards, *The Art and Science of Intelligence Analysis*, Oxford University Press, New York, 2010, p. 98.

² N.n. – Expunerea face referire la o succesiune de fapte (acțiuni, evenimente, situații etc.), aflate în raport de coordonare temporală și cauzală. Descrierea înfățișează caracteristicile esențiale ale unei situații. Explicația prezintă cauzele și implicațiile unei evoluții sau situații. Chiar dacă poate exista predominanța unui anume tip de discurs, în cele mai multe cazuri, un produs analitic le conține pe toate acestea trei. De aceea, în opinia noastră, acestea pot fi numite piloni analitici.

³ N.n. – În cazul unui raport informativ în care predomină expunerea sau descrierea, menționarea concluziei poate fi implicită, dacă în acest mod se răspunde nevoilor de informare ale beneficiarului. Acesta este, prin urmare, cel care o extrage, în funcție de cunoștințele deținute.

anumită structură discursiv-argumentativă, care să confere produsului final coerență și relevanță, astfel încât să fie înțeles de către beneficiar.

Criterii esențiale ale argumentării

În lucrarea lor despre argumentare, profesorii americani Timothy Crusius și Carolyn Channel expun patru principii⁴ ale acestora de care analiștii trebuie să țină cont pe parcursul elaborării analizei:

- buna informare;
- autocritica și deschiderea către critica constructivă din partea altora;
- dezbateră cu destinatarul căruia îi este adresat textul argumentativ, derulată în minte;
- cunoașterea contextului argumentelor.

O bună informare înseamnă că judecata emisă trebuie să se dezvolte pornindu-se de la evidențe de încredere. De asemenea, se referă la forța pe care o poate deține o informație nouă, care este posibil să schimbe opinia formată sau să o rafineze.

Nu în cele din urmă, acest principiu după care se realizează argumentarea se raportează și la faptul că analistul trebuie să fie conștient că nu poate ști tot, dar că face tot posibilul ca opinia emisă să se fundamenteze pe cât mai multe informații relevante.

Cel de-al doilea principiu se referă la faptul că analistul este dispus să facă pași înapoi și să examineze cu atenție convingerile pe care le are, argumentele pe care le prezintă și evidențele pe care acestea se bazează. A argumenta înseamnă și să fii critic față de opiniile emise și capabil să ți le schimbi, când există motive întemeiate să o faci.

Atât autocritica, cât și deschiderea către observațiile celorlalți (colegi, superiori), presupun o anumită detașare a analistului de sine, respectiv de modul său de gândire, și de obiectul analizei, detașare ce trebuie făcută conștient și care să facă parte din rutina activității analitice.

Dezbateră în minte cu beneficiarul înseamnă ca argumentele să fie gândite astfel încât să fie direcționate către beneficiar și pentru a nu fi respinse, respectiv să reziste verificării și provocării.

În fine, cunoașterea contextului argumentelor se referă la faptul că analistul trebuie să fie conștient de posibilitatea ca argumentele utilizate să fi fost folosite anterior. Practic, argumentele pot avea o „istorie” a lor.

⁴ Timothy W. Crusius și Carolyn E. Channell, *The Aims of Argument. A Brief Guide*, McGraw-Hill, New York, 2003, pp. 12-14.

Beneficiarul a fost, probabil, destinatarul unor documente în care au fost utilizate aceleași argumente. Cu un astfel de „bagaj”, argumentele pot fi slabe sau puternice, pot convinge sau, dimpotrivă, pot fi percepute ca perimate ori neconcludente.

Scopurile argumentării în analiza de intelligence

Dintre scopurile argumentării identificate de specialiști⁵, trei sunt valabile în cazul analizei de intelligence: clarificarea, convingerea și persuasiunea.

Clarificarea se referă la faptul că, prin argumentare, se ajunge la emiterea unei opinii, a unei judecăți. Clarificarea se referă la ceea ce susține analistul, ideea-forță sau concluzia în jurul căreia și pentru care este construită argumentarea. Este ceea ce vrea analistul ca beneficiarul să creadă sau să facă.

Pentru atingerea acestui scop, structura argumentativă folosită de analist trebuie să fie coerentă, argumentele – solide și evidențele – cât mai cu putință verificabile.

În al doilea rând, scopul argumentării este de a-l convinge pe beneficiar asupra opiniilor expuse. Beneficiarul ajunge să fie convins să accepte o idee prin apelul făcut de analist la temeuri și exemple. Concret, prin argumentație, este influențat modul de gândire al beneficiarului⁶.

Convingerea presupune, în primul rând, o bună cunoaștere, de către analist, a situației despre care se realizează argumentarea și acoperirea unei plaje relevante de informații. În al doilea rând, se referă la o bună cunoaștere a nevoii de informare a beneficiarului. Nu în cele din urmă, convingerea implică gândirea critică a argumentelor utilizate, găsirea unor contra-argumente pentru ca beneficiarul să fie convins că cele prezentate „stau în picioare”.

Pentru aceasta, analistul trebuie să folosească argumente în ordinea rezistenței lor la provocare sau în raport cu modul în care acestea sunt în acord cu interesele beneficiarului.

Totodată, la nivel textual, trebuie folosiți corect conectorii care fac trecerea de la un pasaj la altul al analizei (*din cauză că, pentru că, având în vedere, în concluzie*).

Cel de-al treilea scop, persuasiunea, se referă la faptul că este influențat comportamentul, modul de acțiune al beneficiarului. Finalitatea implicită a argumentării în analiza de intelligence stă, de fapt, în adoptarea

⁵ *Ibid.*, pp. 16-18.

⁶ N.n. – A rămas de notorietate replica fostului consilier pe probleme de securitate națională Henry Kissinger referitoare la un raport de avertizare timpurie primit de la unul dintre serviciile de informații americane „Ei bine, m-ați avertizat, dar nu și convins”.

unor decizii de către beneficiar, luarea de către acesta a unor măsuri concrete (ca, de pildă, impunerea de sancțiuni, retragerea asistenței militare străine într-un teatru de operațiuni sau folosirea diplomației publice).

Cum funcționează argumentarea

Structura generală

Prin argumentare se stabilesc relații de cauzalitate între premise / p (temeiurile argumentării) și concluzii / q (tezele argumentării) (Fig. 1), după cum urmează:

Statul x reprezintă o amenințare pentru pacea mondială, deoarece deține arme de distrugere în masă,

p: Statul x deține arme de distrugere în masă.

q: Statul x reprezintă o amenințare pentru pacea mondială.

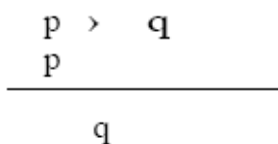


Fig. 1 – Schema generală după care funcționează argumentarea

În analiza de intelligence, după cum am menționat deja, finalitatea argumentării constă în a demonstra cu argumente (temeiuri) o ipoteză care să se poată constitui în ideea sau într-una din ideile centrale ale analizei.

Statul x reprezintă o amenințare pentru pacea mondială (ipoteza), *deoarece deține arme de distrugere în masă* (argument, temei).

Analistii au de ales între mai multe tipuri de structuri argumentative, în funcție de datele avute la dispoziție și de obiectivul informării. Structura argumentativă este dată de relația care se stabilește între premisă / premise și concluzie / concluzii⁷.

În realizarea argumentației, analistii trebuie să fie conștienți de distincția dintre două modalități principale prin care se susțin argumentele. Acestea sunt denumite generic:

⁷ N.n. – Această relație poate fi: singulară – o singură premisă conduce la o singură concluzie; legată – mai multe premise laolaltă conduc la o singură concluzie; convergentă – premise luate separat conduc la aceeași concluzie; serială – prima premisă o susține pe a doua, aceasta din urmă conducând la o concluzie; divergentă – o premisă poate conduce la două sau mai multe concluzii. Vezi Iyad Rahwan, *Mass argumentation and the semantic web*, 2007. Disponibil la <http://www.mit.edu/~irahwan/docs/JWS2008.pdf> [februarie 2012].

- evidențe: sunt date referitoare la fapte, situații etc. ce pot fi probate în realitate, pot fi demonstrate ca fiind adevărate; pot proveni, de pildă, din surse precum SIGINT / *Signals Intelligence* ori IMINT / *Imaginary Intelligence*;
- opinii: sunt acele afirmații, de obicei ale unor experți, care sunt considerate a fi adevărate; pot proveni din HUMINT / *Human Intelligence* sau OSINT / *Open Source Intelligence*.

Indiferent de modalitatea prin care se susține un argument, acesta trebuie să aibă relevanță. Pentru a convinge beneficiarul, este nevoie, în principiu, de o paletă largă de argumente, de cât mai multe evidențe și opinii (situații, evenimente, statistici, mărturii, comentarii etc.).

Un element esențial al argumentării în analiza de intelligence trebuie să îl reprezinte evaluarea argumentării. Aceasta comportă atât cântărirea propriu-zisă a argumentelor, cât și verificarea ipotezelor (unul dintre cele mai cunoscute instrumente analitice în acest sens este cel propus de Richards Heuer – *Analiza Ipotezelor Concurente*).

Pentru a evalua argumentele folosite, analistul recurge la verificarea veridicității, suficienței și acceptabilității acestora⁸, apelând la o serie de metode de provocare, precum *Avocatul Diavolului* sau *Red Team*⁹.

În cazul argumentelor care implică opinia unui expert, D. N. Walton a propus o evaluare de tip chestionar, dat fiind că argumentarea funcționează după următoarea schemă:

p: *E este expert în domeniul S.*

p: *E susține că propoziția A este adevărată.*

q: *A poate fi considerată adevărată.*

În această situație, analistul trebuie să răspundă la o serie de întrebări¹⁰, și anume: *Cât de credibil este expertul E? Este E expert în domeniul A? Afirmația lui E implică în mod obligatoriu A? A este în acord cu opiniile altor experți? Este A susținută de evidențe?*

⁸ Aurel M. Cazacu, *Teoria argumentării și explicației*, Sinteză de curs, p. 12. Disponibil la <http://studentpenet.ro/wp-content/uploads/2009/11/teoria-argumentarii.pdf> [februarie 2012].

⁹ Vezi ****A Tradecraft Primer: Structured Analytical Techniques for Improving Intelligence Analysis*, martie 2009. Disponibil la <https://www.cia.gov/library/center-for-the-study-of-intelligence/csi-publications/books-and-monographs/Tradecraft%20Primer-apr09.pdf> [octombrie 2010].

¹⁰ Iyad Rahwan, *op. cit.*, p. 3.

Modelul lui Stephen Toulmin

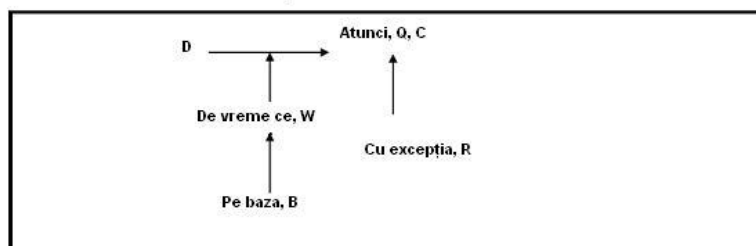
Unul dintre cele mai utilizate modele argumentative cu aplicabilitate și în analiza de intelligence este cel propus de epistemologul englez Stephen Toulmin¹¹ (Fig. 2).

Este un model structurat în care se ține seama nu numai de evidențe, dar și de inferența logică ce leagă argumentul de concluzie, precum și de factorul care vine în sprijinul acestei inferențe. Modelul argumentativ creat de Toulmin conține următoarele șase elemente:

- concluzia – ceea ce trebuie argumentat – C (*Claim*);
- temeiurile – date, informații, mijloace de întemeiere – D (*Data*);
- justificarea – propoziții generale care garantează derivarea concluziei din temeiuri după reguli de inferență – B (*Backing*);
- garanții suplimentare – susțin propozițiile generale – W (*Warrants*);
- operatori modali (*probabil, posibil, presupunând, aproape sigur, cu destulă certitudine* etc.), care arată în ce măsură concluzia își menține valabilitatea – Q (*Qualifiers*);
- condițiile de exceptare, pe baza cărora concluzia își pierde valabilitatea – R (*Rebuttals*).

Exemplu: *Narcoticele sunt destul (Q) de periculoase (C) pentru că dau dependență (D). Orice lucru care dă dependență este periculos (W) de vreme ce nu mai poți gândi limpede (B). Drojurile sunt deci periculoase (C), cu excepția cazului în care sunt folosite în scopuri medicale (R)*¹².

Fig. 2 – Modelul lui Toulmin



¹¹ Guillaume Gustav de Valk, *Dutch Intelligence – Towards a Qualitative Framework for Analysis*, 2005, p. 98. Disponibil la <http://dissertations.ub.rug.nl/FILES/faculties/jur/2005/g.g.de.valk/thesis.pdf> [octombrie 2010]; Aurel M. Cazacu, *op. cit.*, p. 8.

¹² Vahid Nimehchisalem și Jayakaran Mukundan, „Determining the Evaluative Criteria of an Argumentative Writing Scale”, în *English Language Teaching*, vol. 4, no. 1, martie 2011, p. 59. Disponibil la www.ccsenet.org/elt [februarie 2012].

Principalul beneficiu al acestui model este acela că poate crea automatisme în modul de gândire al analistului. Pe de altă parte, schema oferită de Toulmin a fost criticată de logica formală pentru lipsa de rigoare¹³, aceasta reprezentând, în opinia celor mai mulți experți, condiția *sine qua non* a realizării argumentării.

Tipuri de raționament și implicații pentru analiza de intelligence

Rigoarea logică este dată de tipurile de raționament pe care se bazează argumentarea, cele mai utilizate fiind deducția, inducția, abducția și retroducția – silogisme logice pe care le prezentăm pe scurt în cele ce urmează.

Dacă inducția și deducția sunt considerate formele clasice de raționament ce se regăsesc aplicate în filosofie și logică, abducția și retroducția sunt forme pragmatice de gândire, fiind introduse mai recent, de către matematicianul și logicianul Charles S. Peirce¹⁴.

Deducția produce inferențe sau concluzii cu privire la particular, urmând legi sau principii generale. Cel mai cunoscut este silogismul *Toți oamenii sunt muritori. Socarate este om. Socrate este muritor*. Acest tip de raționament nu aduce nicio informație nouă, ci doar o explică. Din acest motiv, valoarea sa argumentativă este scăzută, fiind utilizată mai mult implicit în analiza de intelligence.

Inducția se referă la principii generale, pornindu-se de la particular. De exemplu, *Cioara 1 este neagră, cioara 2 este neagră, cioara 3 este neagră ... de aceea, toate ciorile sunt negre*.

Inducția este tipul de raționament cel mai folosit în analiza de intelligence¹⁵. Utilizată în mod corespunzător, poate ajuta la identificarea pattern-urilor în comportamente și evenimente, precum și a posibilelor legături prin observarea conexiunilor dintre elemente. Analistii pot, de exemplu, să își extindă observațiile de la un număr limitat de ținte (tacticile de spălare a banilor ale unor indivizi din cadrul unui cartel de droguri) la o populație-țintă mai mare (întregul cartel de droguri)¹⁶.

¹³ Edward Waltz, *Knowledge Management in the Intelligence Enterprise*, Boston – Londra, Artech House, 2003, p. 215.

¹⁴ *Ibid.*

¹⁵ James B. Bruce, „Making Analysis More Reliable: Why Epistemology Matters to Intelligence”, în Roger Z. George și James B. Bruce (ed.), *Analyzing Intelligence. Origins, Obstacles, and Innovations*, Washington DC, Georgetown University Press, 2008, p. 175.

¹⁶ Edward Waltz, *op. cit.*, p. 169.

Prin raționamentul inductiv se pot face previziuni. Cu toate acestea, discontinuitățile nu sunt luate în calcul, inducția putând conduce la erori.

Raționamentul abductiv are drept obiectiv emiterea celor mai bune ipoteze sau inferențe care să se potrivească cu situații, evenimente ce nu pot fi în alt mod explicate. Abducția poate fi folosită pentru explicarea fenomenelor disperate și pentru a face inferențe cu privire la viitor. Doi analiști pot ajunge la inferențe diferite pornind de la același set de fapte. Ca și inducția, identifică un adevăr posibil, punând în joc mai multe ipoteze concurente.

Exemplu: *Gruparea teroristă X și-a anunțat afilierea la gruparea Y.*

Ipoteza 1: Posibilă schimbare de strategie.

Ipoteza 2: Posibilă reducere a resurselor; gruparea X are nevoie de sprijin.

Ipoteza 3: Posibil act de inducere în eroare. În spatele acestei mișcări, se ascunde altceva, poate o reorganizare pentru pregătirea unui act terorist.

Legată de abducție este retroducția (*feedback path*), raționamentul ce constă în emiterea, de către analist, a unei noi ipoteze ce determină întoarcerea la evidențe pentru a le identifica pe acelea care pot confirma această nouă ipoteză.

În loc de concluzii: argumentare egal cunoaștere și autocunoaștere

A fi argumentativ înseamnă a-ți susține ideile, astfel încât mesajul transmis către destinatar să fie înțeles de acesta. Mai mult, o analiză de intelligence este eficientă dacă, prin conținut, reușește să îl convingă pe beneficiar, respectiv ajută la fundamentarea unei decizii luate de acesta.

Dar, înainte să se atingă acest obiectiv, analistul însuși trebuie să fie convins de argumentarea realizată, aflându-se în confruntare „cu problema, chestiunea sau aspectul” ce trebuie argumentate¹⁷. El se regăsește, astfel, într-o dublă ipostază: față de sine și față de beneficiar. Ca foaia de hârtie, argumentarea este un proces cu două fețe: pe de o parte, analistul trebuie să fie convins de ceea ce susține, pe de alta, el trebuie să îi facă pe ceilalți să înțeleagă și să îi convingă prin argumentare.

Din cele afirmate mai sus reiese că esența argumentării și a demersului analitic, în ultimă instanță, constă în gândirea într-un mod cât mai critic, obiectiv și detașat cu puțință a acestor procese.

¹⁷ Timothy W. Crusius și Carolyn E. Channell, *op. cit.*, p. 4.

Practic, întregul schelet discursiv-argumentativ pe care analistul își construiește analiza, de la argumentele folosite, exemplele și evidențele prezentate și până la tipurile de raționament utilizate, trebuie să reziste unor verificări și provocări constante.

Revizuirea unei opinii care inițial părea de netăgăduit, dar care se dovedește a fi eronată, nu poate fi decât rezultatul unui lung și exersat demers de cunoaștere și auto-cunoaștere. Argumentarea devine, prin aceasta, un util proces de „descoperire” și de „învățare”¹⁸.

Bibliografie

1. ***A *Tradecraft Primer: Structured Analytical Techniques for Improving Intelligence Analysis*. 2009. Disponibil la <https://www.cia.gov/library/center-for-the-study-of-intelligence/csi-publications/books-and-monographs/Tradecraft%20Primer-apr09.pdf> [octombrie 2010].
2. Cazacu, Aurel M.. *Teoria argumentării și explicației*, Sinteză de curs. f.a. Disponibil la <http://studentpenet.ro/wp-content/uploads/2009/11/teoria-argumentarii.pdf> [februarie 2012].
3. Crusius, Timothy W. și Channell, Carolyn E.. *The Aims of Argument. A Brief Guide*. McGraw-Hill. New York. 2003.
4. George, Roger Z. și Bruce, James B. (ed.). *Analyzing Intelligence. Origins, Obstacles, and Innovations*. Georgetown University Press. Washington DC. 2008.
5. Rahwan, Iyad. *Mass argumentation and the semantic web*. 2007. Disponibil la <http://www.mit.edu/~irahwan/docs/JWS2008.pdf> [februarie 2012].
6. Richards, Julian. *The Art and Science of Intelligence Analysis*. Oxford University Press. New York. 2010.
7. Nimehchisalem, Vahid și Mukundan, Jayakaran. „Determining the Evaluative Criteria of an Argumentative Writing Scale”, în *English Language Teaching*, vol. 4, no.1. 2011. Disponibil la www.ccsenet.org/elt [februarie 2012].
8. de Valk, Guillaume Gustav. *Dutch Intelligence – Towards a Qualitative Framework for Analysis*. 2005. Disponibil la <http://dissertations.ub.rug.nl/FILES/faculties/jur/2005/g.g.de.valk/thesis.pdf> [octombrie 2010].
9. Waltz, Edward. *Knowledge Management in the Intelligence Enterprise*, Artech House. Boston – Londra. 2003.

¹⁸ *Loc. cit.*