



INTRODUCING ARGUMENTATION

Eddo Rigotti, Sara Greco

1	Argumentum: alla ricerca del significato nascosto nella parola	2
1.1	Argumentum est ratio	2
1.2	Argomentazione e ragione (lógos)	3
1.3	Ragionamento corretto e riscontro dell'evidenza.....	4
1.4	I due guardiani.....	6
1.5	Argomentare per.....	11
2	Argomentare e dimostrare: analogie	13
2.1	Discorsività	13
2.2	Inferenzialità	16
2.3	Proceduralità.....	17
2.4	Esigenza di criticità.....	22
3	Argomentare e dimostrare: differenze	23
3.1	“Le cose che potrebbero stare anche in un altro modo”	23
3.2	Pragmaticità come natura di azione / orientamento al destinatario.....	23
3.3	Uso del linguaggio ordinario	25
3.4	Implicitezza.....	25
3.5	Possibilità e non necessità	26
3.6	Criticità ragionevole e non razionale	27
4	Il discorso scientifico fra dimostrazione e argomentazione.....	37
5	Rilevanza sociale e culturale dell'argomentazione	38



1 Argumentum: alla ricerca del significato nascosto nella parola

Il titolo di questo corso, *argumentum*, mette a fuoco la nozione fondamentale del corso stesso. Questa parola latina, a cui rimandano direttamente i termini equivalenti di parecchie lingue moderne (it. *argomento*, fr. *argument*, ingl. *argument*, ted. *Argument*, ecc.), è un sostantivo derivato dal verbo *arguo*. Nel suo insieme, la parola evidenzia, proprio grazie alla sua struttura lessicale, il proprio contenuto semantico. Vale quindi la pena di vedere come essa è costruita, perché questo ci permette un primo significativo accostamento al nostro tema. La parola è dunque formata dal verbo *arguo* e dal suffisso *-mentum*. In generale, il suffisso latino *-mentum*, legato a un verbo, indica il processo di realizzazione dell'azione espressa dal verbo, ma mette a fuoco soprattutto la modalità e il mezzo o strumento con cui essa è realizzata. Si pensi, ad esempio, a *documentum* (strumento per informare), *monumentum* (mezzo per ricordare), o *adiumentum* (mezzo per aiutare), *alimentum* (mezzo per nutrire). Così la parola *argumentum* viene a significare uno strumento per *arguere*.

Il verbo latino *arguo*, che è passato, modificando sensibilmente i propri valori, in numerose lingue moderne (*arguire*, *arguer*, *to argue*), ha come suo valore fondamentale quello di mettere in evidenza, far capire, e quindi anche provare e dimostrare. In altre parole, il suo significato di fondo sembra essere quello di portare l'interlocutore a riconoscere, in quanto, direttamente o indirettamente, lo si informa, gli si svela. Interessante però è anche un uso particolare, in cui il "far vedere che" è un "mostrare la colpevolezza di" o, più semplicemente, *accusare*. Insomma, è messa a tema una frequente implicazione aggressiva, polemica, non di rado presente nell'argomentazione: così *argumentor* e *argumentatio* hanno non di rado il valore di discutere, dibattere, polemizzare. È un significato passato per intero all'inglese *to argue* che, frequentemente, vale appunto "discutere animatamente", quindi anche litigare.

1.1 *Argumentum est ratio...*

Nel nostro sostantivo *argumentum* prevale tuttavia il valore fondamentale di ragione, evidenziazione, dimostrazione, sebbene non siano del tutto assenti altri valori.

In particolare, essendo l'argomento considerato il nucleo centrale e sostanziale di un discorso, su cui tutto il discorso si fonda, nel caso del testo narrativo il termine è usato non di rado per indicare la trama, intesa come il fondamento su cui la narrazione è costruita.

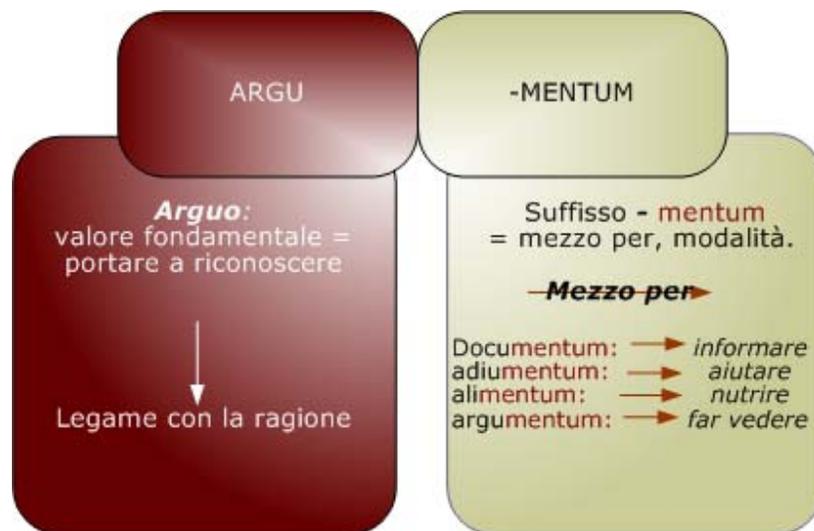


Il valore fondamentale di *arguere* come “portare a riconoscere” la ragionevolezza (il fondamento) di una posizione è presente in modo consapevole nella retorica antica. La definizione di *argomento* per Cicerone (Cic. Top. 2, 7) è la seguente:

ARGUMENTUM EST **RATIO**, QUAE **REI DUBIAE** FACIT **FIDEM**

L’argomento è inteso qui come una giustificazione che dimostra la credibilità di una affermazione incerta, che deve essere provata. L’argomento, cioè, si appoggia su qualcosa che è già accertato per dimostrare la verità di una tesi ancora incerta (Quint. 5, 10, 11):

ARGUMENTUM EST RATIO **PROBATIONEM** PRAESTANS, QUA COLLIGITUR ALIQUID PER ALIUD, ET QUAE, QUOD EST DUBIUM, PER ID QUOD DUBIUM NON EST, **CONFIRMAT**.



1.2 Argomentazione e ragione (*lógos*)

Compare in ambedue queste definizioni la parola *ratio*, che è ripresa in molte culture moderne con termini derivati (*ragione, raison, reason*). Si tratta di una parola che veicola un contenuto complesso, la cui trattazione chiederebbe approfondimenti, anche filosofici, rilevanti. Il termine *ratio*, così come gli altri termini derivati nelle lingue europee moderne, presenta in effetti una grande varietà di significati. Nella sua accezione fondamentale, la ragione può essere definita come strumento-organo per rapportarsi alla realtà. C'è fra l'altro un nesso molto forte fra la ragione, così intesa, e il linguaggio. Ambedue i concetti sono coperti in greco dall'unico termine *lógos*. Altri valori emergono nella vasta polisemia di questo termine; ad esempio, il valore di



“calcolo”: con l’espressione *a rationibus* il latino indicava il ragioniere. La dimensione del calcolo è rilevante per l’argomentazione come procedura, finalità etc.

Lógos : si veda a questo proposito il capitolo IV del libro: E. Rigotti – S. Cigada (2004), *La comunicazione verbale*, Milano: Apogeo.

In rapporto all’argomentazione, la parola **ragione** è decisamente una parola chiave, oltre che per il valore fondamentale sopra menzionato, per un secondo senso, che compare proprio nelle definizioni latine di argomento che abbiamo considerato. Ragione, qui, equivale al perché, non inteso come causa (perché una cosa avviene), ma come giustificazione (perché una cosa crediamo deva essere affermata). Dunque qui per ragione si intende il fondamento, il motivo per cui una tesi è sostenuta. Insomma, in questa accezione, la ragione coincide con il perché si ritiene giusto sostenere una certa opinione (giudizio, tesi, ecc.).

1.3 Ragionamento corretto e riscontro dell’evidenza

Dal valore primario del termine argomento emerge dunque che l’argomentare è un tipo di mossa discorsiva in cui noi non ci limitiamo a esprimere o comunicare opinioni, idee, proposte, desideri, progetti, ecc., ma li vogliamo giustificare, dimostrare con il ragionamento. In altri termini, assumiamo l’impegno a un atteggiamento critico verso noi e gli altri.

Naturalmente, non si può pretendere di dimostrare tutto, di argomentare su tutto. Ci sono fatti di cui è irragionevole chiedere la prova e che è altrettanto irragionevole mettere in dubbio: se uno, guardando attraverso la finestra, mi dice: “Ha cominciato a piovere!”, non posso chiedergli ragionevolmente di dimostrarmelo, perché a fondamento del suo discorso non sta un altro discorso, ma l’evidenza del fatto. In tutti questi casi non si dimostra ma, semplicemente, si *mostra*.

L’impegno critico a dare la giustificazione della propria posizione non si sviluppa, in effetti, solo grazie al ragionare e all’argomentare, ma anche al riscontro corretto dell’esperienza. Se qualcuno chiedesse a Sara:

- Di che colore era il vestito di Roberta quando l’hai vista ieri alla festa?

e Sara rispondesse:

- Vediamo... Mi pare di ricordare che sua cugina mi ha confidato che a Roberta piace il rosso...



Si tratterebbe di una risposta perlomeno strana, perché alla richiesta di un'informazione fondata sulla testimonianza di un'evidenza lei risponde con un ragionamento complicato che prende le mosse molto di lontano. Altrettanto strano sarebbe se qualcuno, a una domanda come:

- rispondesse:
- Che tempo hai trovato ieri a Berna?
 - Il meteo della TSI dava per Berna tempo variabile.

Invece, se la domanda fosse:

- Che tempo troveremo domani a Berna?

sarebbe ragionevole, visto che il futuro non può mai essere considerato un fatto, cercare di rispondere argomentando, magari ricorrendo all'autorevolezza delle previsioni del Meteo della TV.

Ci sono dunque affermazioni che fondiamo direttamente sull'esperienza e altre che fondiamo con un ragionamento. Va peraltro osservato che, fra il momento dell'argomentare e il riscontro dell'evidenza, c'è un legame essenziale: nell'argomentare riconduciamo un discorso incerto, che non ha in sé fondamento, a un discorso fondato. Ora, quest'ultimo discorso, a sua volta, o è fondato direttamente sull'evidenza, o è giustificato da un'argomentazione. Quest'ultima può a sua volta essere un'argomentazione, che a sua volta si fonda su un'argomentazione... Però non posso andare all'infinito con la catena delle argomentazioni: il mio discorso deve agganciarsi a un certo punto all'evidenza.

A meno che... il mio discorso non consista in un puro procedimento.



1.4 I due guardiani

Vediamo un celebre esempio in cui, intrecciando evidenze e argomentazioni, si arriva a risolvere un problema complicato.



Situazione: Ci sono due porte. Una porta conduce al tesoro, l'altra alla morte. Le due caverne sono custodite da due guardiani dei quali uno è bugiardo, l'altro sincero (il primo guardiano dice sempre il falso, il secondo dice sempre il vero).

Problema: Ho una sola domanda a disposizione. Come posso scegliere la porta che conduce al tesoro?

La risposta non è evidente, perché io non so quale dei due guardiani è sincero e quale è bugiardo. Per arrivare alla soluzione occorre un'inferenza... qual è il ragionamento che mi permette di giungere al tesoro?

Soluzione: Chiedo a uno dei due guardiani: "Se chiedessi al suo collega quale porta conduce al tesoro, cosa mi risponderebbe?"

... E poi scelgo l'**altra porta**.

Infatti:

1. Se chiedo al guardiano sincero, lui mi dice sinceramente cosa avrebbe risposto l'altro: cioè il falso. Mi indica quindi la porta che non conduce al tesoro. Io perciò, prendendo l'altra porta, arriverò al tesoro.
2. Se chiedo al guardiano bugiardo, lui mentirà su quello che avrebbe detto il suo collega. Il guardiano sincero avrebbe indicato la porta che conduce al tesoro, quindi il guardiano bugiardo mi indicherà l'altra porta. Perciò io, facendo il contrario di quello che lui dice, sceglierò la porta giusta.



Evidenza e argomentazione – Il metodo di Sherlock Holmes

Il celebre Sherlock Holmes illustra al suo compagno, il dottor Watson, un'applicazione del suo metodo investigativo, fondato su evidenza (osservazione) e inferenza (deduzione):

“Poniamo un esempio: l'osservazione mi dimostra che lei stamani si è recato all'ufficio postale di Wigmore Street, mentre la deduzione mi permette di capire che ha spedito un telegramma”.

“È esatto!” ammise. “Esattissimo. Però confesso che non riesco a capire come sia arrivato a questa conclusione. È stato un impulso improvviso da parte mia, e non ne avevo fatto cenno con nessuno...”

“La cosa è di una semplicità elementare” replicò Holmes, ridacchiando del mio stupore. “È così ridicolmente semplice che ogni spiegazione è superflua, tuttavia potrà servire a definire i limiti tra osservazione e deduzione. L'osservazione mi dice che sull'incollatura della sua scarpa c'è una piccola macchia rossastra. Proprio di fronte all'ufficio di Wigmore Street hanno buttato all'aria il selciato e rimosso del terriccio in modo che è difficile evitarlo nell'entrare. Questo terriccio è di una tinta rossastra inconfondibile e lo si trova, per quel che ne so, soltanto da quelle parti della città. Questo per quel che riguarda l'osservazione: il resto è deduzione”.

“Come ha fatto a dedurre che io ho spedito un telegramma?”

“Be', naturalmente sapevo che lei non aveva scritto nessuna lettera, giacché le sono stato seduto di fronte tutta la mattina. Vedo pure che nel cassetto aperto della sua scrivania c'è un intero foglio di francobolli e un grosso pacco di cartoline. Per quale motivo, dunque, lei si sarebbe recato all'ufficio postale, se non per spedire un telegramma? Eliminato ogni altro fattore, quello che resta deve essere il fattore esatto”.

Tratto da A. Conan Doyle, *Il segno dei quattro*.



Evidenza e argomentazione – Lo strano passo

Non sempre l'evidenza è sufficiente per comprendere. Il compito del detective consiste nel ricostruire per inferenza una possibile spiegazione per indizi insufficienti o apparentemente contraddittori.

Seguiamo padre Brown nella risoluzione di un caso in cui il solo dato di evidenza sembra a prima vista inspiegabile.

Il nostro detective si trova casualmente in un “alberguccio” protetto ed esclusivo durante gli annuali festeggiamenti dell'altrettanto esclusivo Circolo dei Dodici Veri Pescatori:

“Il circolo dei Dodici Veri Pescatori non avrebbe mai acconsentito a pranzare in alcun altro luogo, giacché non derogava da una lussuosa riservatezza. Nell'occasione del loro pranzo annuale, i Pescatori avevano l'abitudine di esporre tutti i loro tesori, come se si trovassero in una casa privata; e specialmente il celebre servizio di coltelli e forchette da pesce, che poteva dirsi lo stemma della loro società, essendo ciascun pezzo squisitamente lavorato in argento, in forma di pesce, con l'impugnatura adorna di una grossa perla. Il servizio veniva usato per la portata del pesce, che era sempre la portata più magnifica di quel magnifico banchetto. La società usava un gran numero di cerimonie e di regole, ma non possedeva né storia né scopo; per questo, era tanto aristocratica. Non era necessario essere un personaggio autorevole per diventare uno dei Dodici Pescatori; ma se non appartenevi a una data classe di persone, tu non avevi neppure il modo di sentire parlare di loro. Esisteva da dodici anni. Ne era presidente il signor Audley, e vice-presidente il Duca di Chester”.

Padre Brown non prende parte, naturalmente, al pranzo annuale del Circolo, ma si trova chiuso in una piccola stanza privata dell'albergo per scrivere le ultime volontà di un cameriere che si era confidato con lui poco prima di morire, quel giorno, nell'albergo. La cerimonia del pranzo ha inizio e padre Brown viene lasciato da solo nello stanzino quando...

“Può darsi che la storia che padre Brown stava scrivendo fosse migliore di questa, ma non lo si saprà mai. Posso tuttavia dire ch'era altrettanto lunga e che gli ultimi due o tre paragrafi erano i meno interessanti, giacché, quando giunse ad essi, il prete lasciò vagare un po' i suoi pensieri, e permise ai suoi sensi, di solito acuti in lui, di



svegliarsi.

S'avvicinava l'ora delle tenebre e del pranzo; e poiché quello stanzino dimenticato era senza luce, forse, coll'accrescersi dell'oscurità, s'acuiava in colui che v'era, come avviene talvolta, il senso dell'udito. Mentre padre Brown scriveva l'ultima e meno importante parte del suo documento, s'accorse che seguiva, nello scrivere, il ritmo di un rumore che si ripeteva nei locali vicini; come talvolta il pensiero s'accorda con il rullio del treno. Quando ebbe coscienza della cosa, si spiegò subito il rumore, che non era altro che rumor di passi davanti alla porta; cosa tutt'altro che strana, in un albergo. Tuttavia, fissò gli occhi al soffitto fattosi oscuro, e ascoltò il rumore. Dopo aver ascoltato per alcuni secondi, vagamente, egli si alzò in piedi e tornò ad ascoltare attentamente, col capo chino un po' da una parte. Poi si risedette, nascondendo la fronte tra le mani; e non solo ascoltava, ma ascoltava e pensava".

Il dato (lo strano passo) ha un aspetto non spiegabile, non auto-evidente:

“Il passo di fuori era quale si può udire, in qualunque momento, in ogni albergo; ma, nell'insieme, aveva un che di molto strano. Non si udivano altri passi. Quell'albergo era, di solito, silenzioso, giacché i pochi ospiti frequentatori andavano subito nelle loro stanze, e i camerieri, bene avvezzi, avevano l'ordine di rimanere quasi invisibili, finché non fossero chiamati. Non si poteva immaginare altro luogo dove fosse lecito, meno di lì, pensare a qualche cosa d'irregolare. Ma quel passo era così strano, che non si poteva dire se fosse regolare o irregolare. Padre Brown lo seguì col dito sull'orlo della tavola, come chi volesse provare una nota sul pianoforte.

Da prima si udiva un accelerare di piccoli passi rapidi, come potrebbe farli un uomo leggero che si alleni per vincere una gara podistica; questi, ad un certo punto, cessavano e si mutavano in passi lenti e oscillanti, che, pur d'un quarto più lenti dei passi precedenti, erano eseguiti durante lo stesso tempo. Quando l'eco dell'ultimo passo moriva, ecco ricominciare la corsa dei passettini leggeri e frettolosi, e poi nuovamente il suono dei passi lenti e pesanti. Era certamente lo stesso paio di scarpe, prima di tutto perché (come già detto), non era possibile che vi fossero altre scarpe in giro, e poi perché facevano udire lo stesso leggero scricchiolio caratteristico.

Padre Brown possedeva una di quelle teste che non possono evitare di porsi delle domande; e se una domanda, apparentemente di nessun valore, la sua testa



si fissò al punto di scoppiare. Egli aveva visto degli uomini che correvano per saltare; altri per scivolare; ma perché mai un uomo correva per camminare? O viceversa, camminava per correre? Pure, quello era lo strano procedere dell'invisibile paio di gambe”.

Il detective comincia quindi a fare delle supposizioni sul significato dello strano passo. Qui, padre Brown si stacca dall'evidenza per cominciare un ragionamento fondato sull'evidenza stessa:

“Quell'uomo, o camminava rapidamente sino a metà, o camminava lentamente sino ad una estremità del corridoio per avere il piacere di fare rapidamente il percorso dall'altra estremità. Ma nessuna delle due supposizioni pareva ammissibile. Il cervello del prete si oscurava sempre di più, come la stanza. Tuttavia, incominciando a pensare intensamente, poiché l'oscurità stessa di quella specie di cella sembrava rendere i suoi pensieri più vividi, il prete incominciò a vedere, come in una visione, i fantastici piedi percorrere il corridoio in attitudine non naturale o simbolica. Era forse una danza pagana? O una specie di esercizio scientifico del tutto nuovo? Padre Brown incominciò a domandarsi se era possibile precisare che cosa significasse quel passo. Prendendo prima a considerare il passo lento, pensò che non poteva essere certamente il passo del proprietario. Gli uomini come lui camminano con un rapido dimenarsi, o rimangono immobili. Né poteva essere il passo di un servo o di un fattorino che attendesse ordini: non ne aveva il suono. Quelli della classe più povera (in una oligarchia) si muovono incerti quando sono un po' brilli, ma generalmente, e in special modo in luoghi così sontuosi, rimangono in piedi o stanno seduti in attitudini impacciate. No; quel passo pesante e nello stesso tempo oscillante, abbandonato e esaltato insieme, non eccezionalmente rumoroso, e nello stesso tempo preoccupato del rumore che faceva, apparteneva ad uno solo degli animali di questa terra; a un signore dell'Europa occidentale, probabilmente ad uno che non aveva mai lavorato per vivere”.

Qui comincia un lavoro di ragionamento e di continuo riscontro dell'evidenza:

“A questo punto, mentre il prete giungeva a tale definitiva conclusione, il passo divenne rapido, e passò davanti alla porta, febbrilmente accelerato come quello



di un topo. L'ascoltatore osservò che, benché molto più veloce, quel passo era anche molto più silenzioso, quasi come se quell'uomo camminasse sulla punta dei piedi. Tuttavia, non poteva pensare che ciò fosse per segretezza; sentiva che esso aveva relazione, col ricordo di qualche altra cosa, con qualche cosa che a lui non veniva in mente. Egli era afflitto da una di quelle mezze amnesie che danno all'uomo la sensazione di essere quasi scemo. Certamente aveva udito in qualche luogo quello strano passo rapido. Improvvisamente egli balzò in piedi, mosso da una nuova idea, e andò alla porta”.

Vuoi leggere come continua la storia?

Il racconto in lingua originale (*The queer feet*) è disponibile sul sito: <http://etext.library.adelaide.edu.au/c/chesterton/gk/c52fb/chapter3.html>.

1.5 Argomentare per...

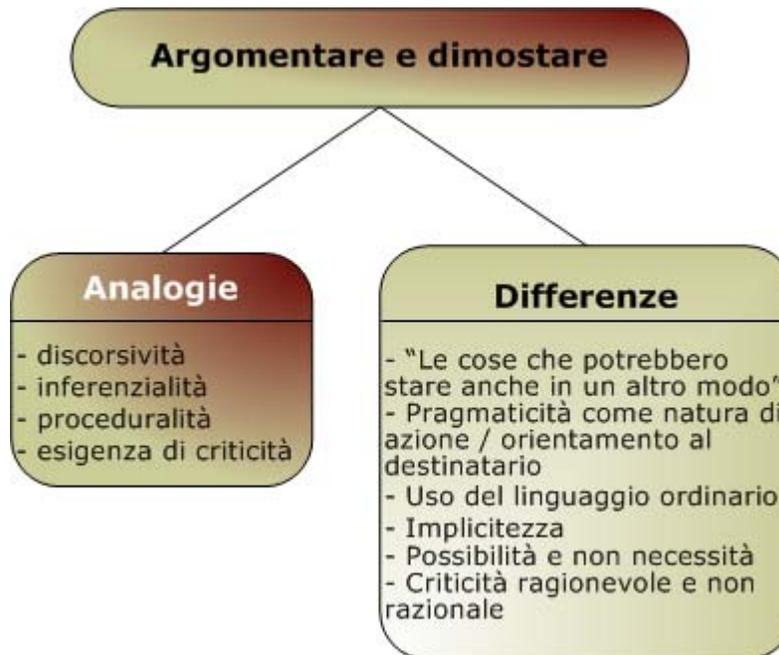
Il corretto ragionamento nell'argomentare e nel dimostrare e il riscontro fedele dell'evidenza rappresentano le due componenti fondamentali dell'impegno critico. Si tratta di un impegno essenziale per la buona qualità di infinite operazioni intellettuali e pratiche che coinvolgono la ragione, nel suo uso individuale e collettivo:

- capire il senso di un messaggio
- spiegare un fatto naturale o un comportamento umano
- chiarire un dubbio
- decidere
- prendere posizione in una controversia
- deliberare
- consigliare
- accrescere la conoscenza
- fondare l'opinione
- persuadersi
- persuadere.

Abbiamo accostato fin qui i termini *argomentazione* e *dimostrazione* senza specificarne la differenza. In effetti, tanto nell'argomentazione che nella dimostrazione, si passa dal valore di verità di una proposizione al valore di verità di un'altra proposizione, ossia si determina il valore di verità che non ci è noto di una proposizione a partire dal valore di verità di un'altra proposizione che ci è già noto. Fin dall'antichità, in effetti, si è osservato che l'argomento è una sorta di dimostrazione. Non dobbiamo tuttavia nasconderci, al di là della fondamentale identità del procedimento attivato,



significative differenze. Qui di seguito cerchiamo di mettere a fuoco anzitutto le analogie che esistono tra i due concetti e, quindi, le differenze.



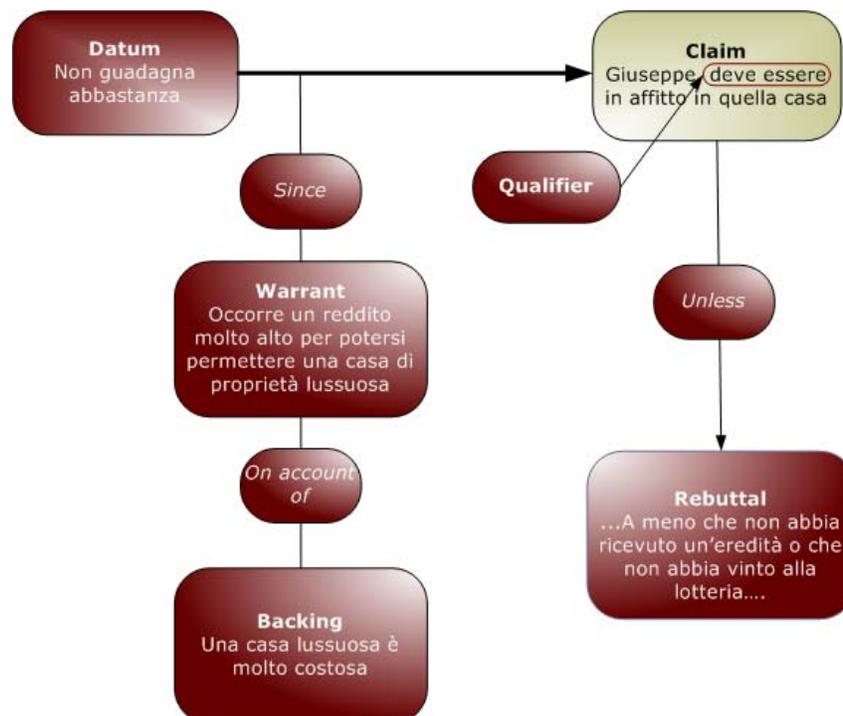


2 Argomentare e dimostrare: analogie

2.1 Discorsività

L'argomentazione e la dimostrazione condividono anzitutto questo primo tratto: esse costituiscono un *dis-corso*, ossia un testo articolato necessariamente in più di una mossa comunicativa. Questo per la dimostrazione è particolarmente evidente: non esiste dimostrazione che non sia articolata in ipotesi, tesi, dimostrazione. In rapporto all'argomentazione, il modello di Stephen Toulmin (1958) sottolinea la discorsività, strutturando la strategia argomentativa in una serie di mosse discorsive concepite come le risposte di un argomentante alle *critical questions* di un interlocutore. Così all'argomentante è anzitutto richiesto di fondare la sua tesi (*claim*) sulla base di una garanzia (*warrant*) che la giustifichi; e di fondare il rapporto tra la garanzia e la tesi sulla base di una legge o regola generale (*backing*)... secondo una sequenza di mosse che costituiscono il discorso. Il modello elaborato da Toulmin può essere rappresentato complessivamente in uno schema che qui riportiamo nella sua applicazione a un esempio:

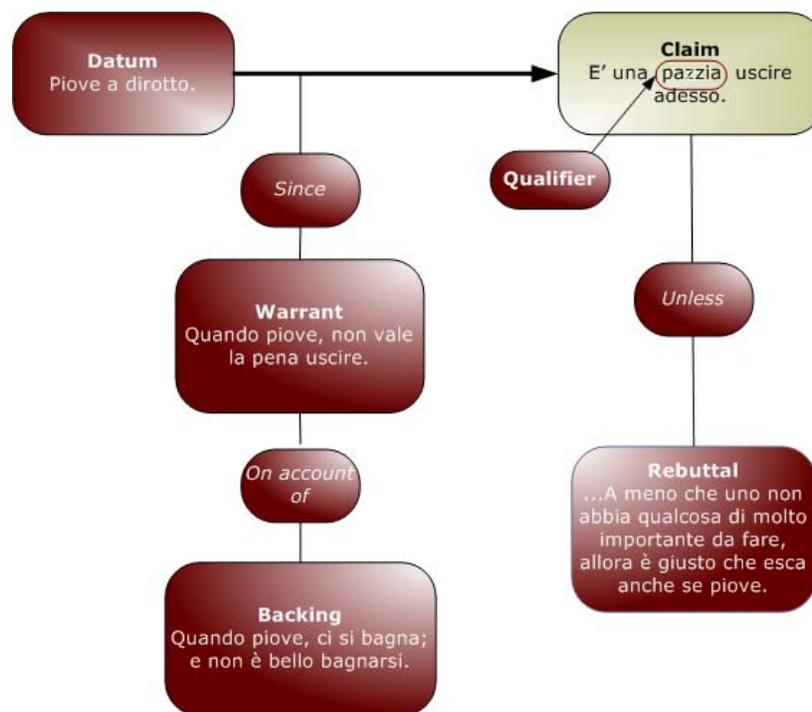
Giuseppe deve essere in affitto in quella bellissima casa, perché non guadagna abbastanza, e occorre un reddito molto alto per potersi permettere una casa di proprietà lussuosa, che è molto cara. A meno che non abbia ricevuto un'eredità o che non abbia vinto alla lotteria.



Un modello come quello di Toulmin, che sottolinea la dimensione della discorsività, sembra essere contraddetto da molte mosse comunicative singole che, tuttavia, hanno natura argomentativa. Vediamo un esempio:

- MARIA: Esci?
- LUIGI: Sta piovendo.

La risposta di Luigi, in questo breve dialogo, sembra realizzarsi in un solo atto linguistico; in realtà, l'affermazione "Sta piovendo" nasconde un discorso articolato di Luigi, che potremmo riassumere come segue:



Luigi esplicita solo la circostanza che giustifica (*Datum*) la sua decisione di non aderire alla proposta di uscire, che è parte di una catena di ragionamento che l'ha portato a questa conclusione. La conclusione (*Claim*), la premessa locale (*Warrant*), la premessa generale (*Backing*) e gli altri passaggi di questo ragionamento rimangono impliciti.



Discorsività: implicito vs. esplicito

Dunque, nell'argomentazione, il tratto della discorsività, che comunque è presente, può essere latente, cioè restare implicito, oppure essere manifestato.

Un tratto importante che caratterizza la dimostrazione è proprio il fatto che l'articolazione in passaggi successivi è comunque manifestata perché la dimostrazione ha l'esigenza dell'esplicitezza. Vediamo un esempio di dimostrazione: la dimostrazione che $\sqrt{2}$ è un numero irrazionale.

Tesi: $\sqrt{2}$ è un numero irrazionale.

Dimostrazione: supponiamo che $\sqrt{2}$ sia un numero razionale

allora $\sqrt{2}$ è esprimibile sotto forma di frazione

$$\rightarrow \sqrt{2} = m/n \text{ da cui segue che } 2 = m^2/n^2 \text{ e } m^2 = 2n^2$$

ogni frazione può essere ridotta ai minimi termini; possiamo quindi supporre che m e n non abbiano fattori comuni.

Allora m e n non possono essere entrambi pari, altrimenti avrebbero 2 come fattore comune.

Allora abbiamo tre casi possibili: m pari e n dispari

m dispari e n pari

m dispari e n dispari

se m è pari e n è dispari allora m è divisibile per 2, allora m^2 è divisibile per 4, allora n^2 è divisibile per 2 poiché $m^2 = 2n^2$, ma questo non è possibile perché se n è dispari anche n^2 lo è.

se m è dispari e n è dispari allora m^2 è dispari e pure n^2 è dispari, allora $2n^2$ è pari ma $2n^2 = m^2$, quindi questo caso non è possibile.

se m è dispari e n è pari, allora m^2 è dispari, ma $2n^2$ è pari, quindi non è possibile.

Quindi: l'ipotesi è falsa.

Quindi: la tesi è vera.

Come emerge da questo esempio, una dimostrazione esplicita i suoi passaggi: nel caso della dimostrazione geometrica abbiamo una o più ipotesi (corrispondenti al Datum di Toulmin), una Tesi (corrispondente al Claim di Toulmin) e, infine, un processo dimostrativo (a questo, nel modello di Toulmin, corrisponde il Warrant) che porta, attraverso un preciso numero di passaggi esplicitamente formulati e giustificati, dall'ipotesi alla tesi.



Argomentazione e dimostrazione condividono il tratto della discorsività. Tuttavia, la discorsività nell'argomentazione può essere implicita o esplicita, mentre nella dimostrazione deve essere comunque esplicita.

2.2 Inferenzialità

Sia il discorso argomentativo sia la dimostrazione hanno natura inferenziale, cioè fondano una proposizione in base a un'altra proposizione. Quando argomento o dimostro, **inferisco**, cioè evinco (giungo a stabilire) il valore di verità di una proposizione in base al valore di verità di un'altra proposizione. Questo comporta naturalmente che ci sia un legame fra i valori delle due proposizioni, ossia che il valore dell'una *dipenda* dal valore dell'altra. Se qualcuno sostiene che Dante scrisse la Divina Commedia nel 1340, possiamo obiettare che non è possibile, in quanto Dante era già morto nel 1321 e non può essere vero che nello stesso tempo uno si trovi a essere morto e scriva o svolga qualsiasi altra attività.

È sorprendente quanto l'inferenza sia decisiva non solo nello sviluppo del sapere umano, ma anche nella convivenza e nella comunicazione. Anzitutto, a livello di sapere, se è sterminato il numero delle affermazioni ottenute dall'osservazione dell'esperienza, ossia dei dati, è molto più quello che si riesce a stabilire in modo indiretto, *inferendo* conoscenze da altre conoscenze. Spesso anzi accade che la stessa informazione per qualcuno sia un dato dell'esperienza, mentre per molti altri è ottenuta inferenzialmente. Per esempio, poche persone sanno per esperienza diretta che al Polo Sud ci sono i pinguini; molti altri arrivano a questa conoscenza indirettamente, sulla base di documenti e testimonianze di chi è stato là.

E non di rado, in tutte le scienze, a certe scoperte si giunge prima per inferenza e poi, magari attraverso un potenziamento degli strumenti di osservazione, si trova un riscontro empirico.

L'inferenza svolge un ruolo estremamente importante, tanto nella dimensione conoscitiva che in quella comunicativa. La stessa attività di percezione sensoriale sembra essere intrinsecamente integrata da inferenze (e a cattive inferenze sensoriali sono dovute, ad esempio, le cosiddette illusioni ottiche). Peraltro, le informazioni derivanti da dati, appena passano dal testimone diretto al destinatario, non rappresentano per quest'ultimo dei dati esperienziali: egli può accreditare queste informazioni in omaggio alla fonte, cioè per stima del suo informatore. Ma, anche in questo caso, si tratta di una particolare inferenza: "Tutte le informazioni che vengono da x sono vere; p è un'informazione che mi viene da x; quindi p è vera". Si tratta del celebre *argumentum ex auctoritate*, un procedimento argomentativo che in molte sue applicazioni è assai rischioso, anche se ha usi molto estesi.



Il ruolo dell'inferenza nella comunicazione è duplice, perché interviene sia nella costituzione di molti messaggi, che sono in parte o in toto argomentazioni o dimostrazioni, ma interviene anche nello stesso processo comunicativo. Abbiamo già visto in effetti che nella stessa argomentazione molto è dato implicitamente, cioè non viene direttamente manifestato, ma viene lasciato evincere, quasi indovinare, a partire da un'informazione il più delle volte assai lacunosa. Ora, questo non vale soltanto per i messaggi argomentativi ma, in generale, per tutta la comunicazione (verbale e non verbale). Il processo attraverso cui il destinatario ricostruisce il senso di un messaggio nella sua integrità, partendo da un discorso che è di regola comunque lacunoso, è un processo inferenziale. Il messaggio viene integrato secondo il principio di buona volontà, cioè postulando strutture discorsive non manifestate che ci permettono complessivamente la ricostruzione di un senso accettabile, assicurando il rispetto della congruità semantica, della coerenza logica, della congruità pragmatica e del gioco dialogico in corso. Si distinguono, con il termine *inferenza comunicativa* i processi inferenziali utilizzati nella comunicazione dal destinatario per integrare il messaggio, e con il termine *inferenza comunicata* i processi argomentativi e dimostrativi che entrano a far parte dei messaggi (si veda: E. Rigotti, A. Rocci (2001) Sens - non-sens, contresens, *Studies in Communication Sciences*, 1 (2): 45-80).

Esercizio

Che cosa conosciamo direttamente e che cosa conosciamo per argomentazione e/o dimostrazione, cioè per inferenza?

- Testimonianza: come faccio a essere sicuro che esiste la Corea se non ci sono mai stato?
- Come fa Sara a essere certa di essere nata il 14 settembre del 1985?
- Come facciamo a essere sicuri che è esistito Giulio Cesare?
- In base a quale osservazione affermiamo esistono particelle subatomiche come i *quark*?

2.3 Proceduralità

C'è un aspetto meno evidente ma altrettanto decisivo che caratterizza sia la dimostrazione che l'argomentazione.

Consideriamo un esempio:

A: Dove non c'è acqua, non c'è vita.

B: Su Marte non c'è acqua.

C: Allora su Marte non c'è vita.



Nessuno ha dubbi, che se A e B sono veri (in effetti pare ormai accertato che B sia falso!), C è sicuramente vero. Ma è interessante chiederci se questo ragionamento funzioni perché parlo di acqua, di vita e di pianeti oppure se la sua forza dipenda da un altro aspetto. Consideriamo, in effetti, quest'altro esempio, che appartiene a un ambito decisamente diverso:

A: La volpe è un canide.
B: I canidi sono carnivori
C: La volpe è carnivora.

O questo terzo esempio:

A: Quando di notte il cielo è coperto, non ci sono le stelle.
B: Questa notte il cielo è coperto...
C: Questa notte non ci sono le stelle

È abbastanza evidente che questi tre ragionamenti, che possiamo indifferentemente considerare argomentazioni o dimostrazioni non traggono la loro forza dal fatto che viene considerato un settore della realtà piuttosto che un altro, ma da un procedimento formale, peraltro identico nei nostri esempi, che si *istanzia* in ambiti concreti diversi. Potremmo identificare in prima approssimazione questo procedimento come:

se per tutte le x vale:	$p \rightarrow q$
e per x_j vale:	p
allora per x_j vale:	q

La forza inferenziale non dipende dunque dal fatto che le x siano luoghi (dove...), tempi (quando) oppure esseri viventi (volpi), ma dalla forma logica delle proposizioni. Insomma, non sono le situazioni concrete alle quali ci riferiamo, ma la struttura di queste situazioni e i rapporti fra esse che generano il procedimento inferenziale.

Proceduralità: validità inferenziale e verità

Importante è peraltro distinguere la **validità** inferenziale dalla **verità**. I tre esempi di inferenza che sopra abbiamo riportato sono formalmente tutt'e tre validi: ad esempio, nel primo ragionamento, se è vero che dove non c'è acqua non c'è vita (e sembra in effetti essere ragionevolmente vero), ed è anche vero che su Marte non c'è acqua (anche se qui pare che ormai disponiamo di evidenze contrarie), è sicuramente vero che su Marte non c'è vita, in quanto il procedimento inferenziale è realizzato in modo ineccepibile, ossia la verità di C è dimostrata se è data la verità di A e B. Nel nostro



caso, la verità di A e B non sembra affatto data, e dunque non posso concludere la verità di C. Il procedimento inferenziale è però corretto (valido), anche se, essendo una delle premesse falsa, non riesce a dimostrare la verità della conclusione.

--> Emerge che per fare un buon ragionamento non basta un'inferenza valida, ma bisogna che le premesse da cui partiamo siano in ultimo ancorate a indubitabili evidenze.

Essenziale è che le proposizioni con cui costruiamo l'inferenza siano conformi alla forma logica definita dal procedimento inferenziale stesso. Degli errori nella forma logica parleremo in seguito nell'affrontare il tema delle fallacie.

Proceduralità: coerenza semantica

Per la correttezza dell'argomentazione, tuttavia, è fondamentale anche la **coerenza semantica** dei termini utilizzati nel ragionamento. È importante, cioè, che lo stesso termine non sia utilizzato con significati diversi nello stesso ragionamento; perciò, è necessaria l'analisi semantica dei termini per verificare la correttezza dell'argomentazione.

I medioevali suggerivano a questo proposito un grazioso esempio, che mette in luce le difficoltà che possono sorgere dall'ambiguità semantica dei termini utilizzati nell'argomentazione:

A: Quidquid currit habet pedes;
B: Sequana currit;
C: Ergo, Sequana habet pedes.

A: Tutto ciò che corre ha i piedi;
B: La Senna corre;
C: Quindi, la Senna ha i piedi.

Noi potremmo proporre una variante più aggiornata:

A: Per leggere bisogna avere gli occhi
B: Il mio computer ha letto il file che mi hai mandato
C: Il mio computer ha gli occhi.

Un sofisma interessante

Un altro esempio dove interviene l'ambiguità semantica è il seguente:

A: Le case a buon prezzo sono rare;
B: Le cose rare sono care;
C: Le case a buon prezzo sono care.
???



Qualcuno potrebbe essere tentato di usare un procedimento come questo per argomentare che “l’argomentazione conta poco” quando si ha a che fare con aspetti seri della vita, come l’economia; ne sarebbe screditata l’argomentazione (ma potrebbe esserne screditata anche l’economia). Ora, un cattivo uso dell’argomentazione è indubbiamente possibile, e talvolta ha luogo, ma non deve indurci a considerare per questo l’argomentazione irrilevante. Sarebbe come se qualcuno, scoprendo che una cattiva alimentazione fa male, rinunciassse ad alimentarsi...

Nel falso ragionamento riportato, l’ambiguità è legata all’utilizzo del verbo *essere*, che assume due significati differenti in A e B. Per eliminare l’ambiguità, le premesse potrebbero essere parafrasate come segue:

A: Le case a buon prezzo in vendita sono inferiori di numero alle case a buon prezzo ricercate per l’acquisto;

B: Le cose in vendita in numero inferiore a quelle ricercate *tendono ad avere* un prezzo alto, appena sono note ai possibili acquirenti, perché il venditore, in generale, cerca di guadagnare il più possibile e favorisce quindi il compratore che è disposto a pagare di più...

In A, quindi, *essere* indica la constatazione di un fatto; in B, invece, *essere* indica piuttosto una legge di tendenza (“*tendono ad avere* un prezzo alto”). Esistono anche cose in vendita in numero inferiore a quelle ricercate che non hanno un prezzo alto [perché non sono note a tutti i possibili acquirenti, perché gli acquirenti hanno delle preferenze molto personali, perché molti vogliono vendere in fretta perché hanno bisogno del denaro, perché non tutti i venditori in realtà sono determinati unicamente dal principio del profitto...].

Da due premesse di questo tipo non possiamo trarre *stricto sensu* nessuna conclusione, a meno che questa non abbia una portata molto vaga e una pretesa logica ridotta, come la seguente:

C: Le case a buon prezzo tendono a diventare care.

Il nostro procedimento, a questo punto, diventa corretto e acquista addirittura una sua ragionevolezza:

A: Le case a buon prezzo in vendita sono inferiori di numero alle case a buon prezzo ricercate per l’acquisto;

B: Le cose in vendita in numero inferiore a quelle ricercate *tendono ad avere* un prezzo alto, appena sono note ai possibili acquirenti, perché il venditore, in generale, cerca di



guadagnare il più possibile e favorisce quindi il compratore che è disposto a pagare di più...

C: Le case in vendita a buon prezzo, se gli aspiranti compratori ne vengono a conoscenza, tendono a diventare care.

... insomma, un buon ragionamento è la cosa più pratica del mondo...

Le fallacie

Aristotele, un pensatore antico verso il quale la teoria dell'argomentazione ha uno straordinario debito, tenendo conto del fatto che molto spesso, nella comunicazione, accanto ad inferenze valide e veraci, compaiono ragionamenti scorretti che partono da premesse vere, ragionamenti corretti che partono da premesse false e, infine, ragionamenti scorretti che partono da premesse false, osservava che lo specialista di argomentazione deve sapere non solo come si costruiscono le argomentazioni valide e veritiere, ma anche come si generano le **fallacie** – o **sofismi** –, ossia i procedimenti inferenziali (non importa se volontari o involontari) che ingannano il destinatario: il buon medico conosce profondamente tanto ciò che procura la salute quanto ciò che la danneggia o la distrugge.

“Dovremmo inoltre essere in grado di sostenere in modo convincente tesi opposte, proprio come accade nell'uso dei sillogismi, non per poter fare effettivamente entrambe le cose (non si devono infatti convincere gli uomini di tesi riprovevoli), ma perché non sfugga l'essenza della questione, e per essere noi stessi in grado di confutare un altro, qualora parli ingiustamente”.

(Aristotele, *Retorica* 1355)

Etimologia di *fallacia*

Fallacia viene dal latino *fallax*, da *fallo*, che significa ingannare, con aggiunta del suffisso *-ax* che significa “propensione a”.

Così,

mendace = che è propenso a mentire, a dire bugie;

mordace = che è propenso a mordere,

fugace = che è propenso a fuggire,

e, infine, fallace = che è propenso a trarre in inganno.



2.4 *Esigenza di criticità*

Talvolta l'esser critico è inteso come il gusto di mettere in discussione tutto, di trovare punti deboli nelle posizioni, soprattutto altrui; c'è un'immagine di criticità, nel senso del verbo *criticare*, che rimanda a un certo gusto della polemica, del ragionamento finalizzato a screditare l'interlocutore; per questo, frequentemente, associamo l'atteggiamento critico a una immagine di polemicità.

La criticità nell'argomentare e nel dimostrare nasce piuttosto dall'esigenza di trovare ragioni adeguate per le proprie azioni, decisioni, convinzioni, teorie... Il lavoro critico è anzi simile al lavoro di chi costruisce un edificio assicurandosi che esso abbia fondamenta solide e una struttura portante in grado di reggere la costruzione.

I due pilastri dell'impegno critico, in tutte le sue manifestazioni, sono la fedeltà all'evidenza e il corretto ragionamento. Essi costituiscono i due aspetti fondamentali dell'impegno della ragione al rapporto con la realtà nei suoi più svariati aspetti: si può essere più o meno critici nella ricerca scientifica come nella vita quotidiana, nel prendere una decisione individuale o collettiva (delibera) o nella valutazione etica o estetica.

Una implicazione diretta della fedeltà al riscontro dell'evidenza è l'applicazione di un metodo corretto nell'approccio all'oggetto. Se devo calcolare la distanza tra la terra e la luna, utilizzerò un certo tipo di dati, di strumenti e di procedimenti analitici e ragionamenti. Se invece devo decidere la disposizione dei mobili nel mio salotto, mi servirò di altre considerazioni (il gusto estetico e il criterio del *comfort* che, nel primo caso, non erano pertinenti) e di strumenti diversi (per esempio, utilizzerò il metro al posto del telescopio). Insomma, il metodo per affrontare un problema in modo critico dipende dalla natura del problema stesso: perciò, definiamo la **criticità** come applicazione di un metodo rispondente all'oggetto.

Così, anche nelle discipline scientifiche, a oggetti di studio diversi corrispondono metodi diversi: il discorso della storia non è meno critico del discorso della matematica o della geometria, anche se è molto diverso: in questo caso dovrò chiedermi quali siano gli assiomi e quali siano i postulati e le regole di un linguaggio; nella storia, conterà piuttosto la valutazione, la comparazione delle fonti, la credibilità della ricostruzione, la coerenza fra diverse classi di dati, la rilevanza delle interpretazioni complessive, etc.

Ma l'impegno critico è richiesto in pari misura nella gestione dei rapporti interpersonali, nella costruzione del consenso sociale, etc. In tutti questi campi, la declinazione del concetto di criticità dipende dall'oggetto che si ha di fronte.



Ora, la criticità, in quanto applicazione della ragione, è un tratto comune sia alla dimostrazione che all'argomentazione, pur realizzandosi in modo diverso. Su questa distinzione torneremo in seguito mettendo a fuoco i tratti che distinguono dimostrazione e argomentazione.

3 Argomentare e dimostrare: differenze

Al di là dei numerosi tratti comuni all'argomentazione e alla dimostrazione, che abbiamo brevemente illustrato, è importante mettere a fuoco alcuni tratti specifici di ciascuna.

3.1 *“Le cose che potrebbero stare anche in un altro modo”*

Argomentazione e dimostrazione si applicano tendenzialmente a sfere diverse. La dimostrazione interviene nel discorso scientifico quando si tratta di stabilire non un singolo dato empirico, che è in un certo modo ma potrebbe essere in un altro (il fatto che la casa sia di x piuttosto che di y; il fatto che Martina sia sposata o meno; il fatto che un popolo faccia una guerra a un altro o se ne stia tranquillo in pace) il fatto che un giudice condanni o assolva...), ma la struttura della realtà (l'accelerazione costante dei gravi in caduta libera, i rapporti fra gli angoli di un triangolo e i lati opposti, la velocità della luce, la velocità del suono...).

L'argomentazione è la ragione applicata alla vita, nella sua dimensione pragmatica: non concerne tendenzialmente il sapere ma l'agire. E l'azione non opera nella sfera dei principi generali e delle strutture stabili della realtà ma nell'ambito di ciò che può essere cambiato, fatto, distrutto dall'intervento umano. Non posso cambiare gli orari del sole, ma posso produrre luce artificiale; non posso cambiare le stagioni, ma posso produrre caldo e freddo; posso costruire case, realizzare sistemi informativi, danneggiare o aiutare il mio prossimo, favorire o danneggiare l'equilibrio naturale, favorire un consenso sano o perverso, comporre un conflitto o provocarlo...

3.2 *Pragmaticità come natura di azione / orientamento al destinatario*

L'argomentazione svolge quindi il suo ruolo fondamentale nei temi tipici della dimensione pragmatica, della convivenza e dell'azione umana.

L'argomentazione è, in effetti, essa stessa un'azione o, più propriamente, un'interazione di natura comunicativa. Come tale, essa discende da una strategia di intervento finalizzata al cambiamento del contesto sociale, cioè volta ad influenzare le opinioni e i comportamenti del destinatario. L'argomentazione non si limita a un accrescimento del mondo conoscitivo, ma si sviluppa come intervento che coinvolge l'interazione umana in un senso più comprensivo.



L'argomentazione si può considerare un tipo particolare di scambio comunicativo, dove si forniscono argomenti, cioè si mostra la forza delle ragioni, in cambio dell'adesione di un decisore.

Infatti, la natura di interazione dell'argomentazione, che punta ad incidere su dimensioni anche pragmatiche e sociali degli argomentanti implica che il discorso sia intrinsecamente orientato a un destinatario, che è più propriamente un **decisore** (gr. *krités*).

Etimologia di *krités* (decisore).

Il termine *krités* viene dal verbo greco *kríno*, che letteralmente significa “passare al setaccio”. Il *krités* è colui che passa al setaccio un discorso e ne coglie gli aspetti di verità e lo valuta per prendere la sua decisione.

Non si tratta tuttavia di un'influenza *tout court*: viene sollecitata la libera decisione del destinatario di aderire a un'opinione evidenziandone la ragionevolezza.

La dimostrazione – nel suo uso tipico entro il discorso scientifico – muove da una finalità essenzialmente conoscitiva: non dimostro un teorema o una legge fisica in prima istanza per convincere una certa persona, ma per sviluppare un discorso che sia oggettivamente scientifico, ossia che abbia in se stesso la sua giustificazione. L'argomentazione è invece pensata e realizzata per fondare un'opinione per qualcuno, ossia per persuadere qualcuno della validità di un'opinione. Allestisco un'argomentazione quando devo persuadere un altro a decidere in un certo modo su qualcosa che mi riguarda.

Il decisore è sempre presente nel concepimento del discorso argomentativo; questo non ha solo il compito di accertare una verità, come la dimostrazione, ma anche di far vedere, di mostrare il vero che c'è in una certa posizione a un interlocutore che può tenerne o non tenerne conto nella sua decisione. Si argomenta sempre *per qualcuno*, ovvero sempre di fronte a un decisore, che può essere una singola persona, un gruppo di persone (dal consiglio di amministrazione di un'azienda al pubblico di un talk-show) o anche l'argomentante stesso, che riflette tra sé e sé prima di prendere una decisione.

Il destinatario dell'argomentazione non è quindi un ascoltatore esterno al discorso, ma un vero e proprio *stakeholder*, che ha interesse per l'argomentazione, in quanto spetta a lui decidere: il decisore è l'elettore che deve votare per questo o quel candidato, lo studente che deve scegliere questa o quella università, il cittadino di una grande metropoli che deve decidere se muoversi in metropolitana o in automobile, la



massaia cui si rivolge la pubblicità di un nuovo ammorbidente per capi delicati ... ma anche la banca che deve decidere se concedere un credito, la redazione di un giornale che deve scegliere le notizie da mettere in prima pagina...

3.3 Uso del linguaggio ordinario

Se confrontiamo una dimostrazione come il teorema sopra indicato con un'argomentazione, come "Luigi deve essere in affitto nella sua casa, perché...", osserviamo una differenza decisamente vistosa: nel primo caso si usa un linguaggio particolare che è in parte fatto di parole e frasi delle lingue naturali (Euclide scrisse le sue dimostrazioni in greco e noi affrontiamo la stessa dimostrazione in italiano – francese – tedesco...). Ma, accanto alle parole delle lingue naturali, compare l'uso di grafici, simboli e formule, tipici del linguaggio della geometria euclidea. Inoltre, anche le lingue naturali usate introducono termini decisamente tecnici (particolari, non: assioma...) e altri termini, che sono usati anche nel linguaggio comune, ma non con lo stesso preciso significato (ipotesi, tesi...). La dimostrazione è per intero concepita nel linguaggio della disciplina di cui fa parte.

In una argomentazione, prevale largamente il linguaggio ordinario, anche se, non di rado, allorché l'argomentazione è usata in contesti specialistici, può presentare termini tecnici. Tuttavia, i procedimenti argomentativi sono gestiti con parole, spesso imprecise ma comprensibili a tutti, del linguaggio ordinario. Insomma, l'argomentazione è in se stessa strutturata logicamente (come si vedrà nel seguito del corso), ma si manifesta attraverso il linguaggio ordinario. Se, da una parte, questo permette da sempre l'uso dell'argomentazione nella costruzione della società, nella formazione del consenso, nella gestione pacifica dei conflitti, nella organizzazione di interazioni complesse, ecc. è anche vero, per contro, che l'uso del linguaggio ordinario non esclude spesso imprecisioni, ambiguità e, quindi, fraintendimenti.

3.4 Implicitezza

Considerando il tratto della discorsività, si è visto che la sua esplicitazione può essere assente nell'argomentazione, mentre è indispensabile nella dimostrazione. In effetti, la dimostrazione ha come compito quello di evidenziare in ogni suo aspetto il procedimento inferenziale. È interessante osservare, invece, che nella argomentazione, il grado di esplicitazione del procedimento inferenziale dipende da un principio comunicativo, che specifica per l'argomentazione la massima griceana della quantità: è indispensabile manifestare solo quanto è necessario o si ritiene necessario all'interlocutore per la comprensione del procedimento. Dire di più di quanto è necessario viene immediatamente interpretato o come comportamento irragionevole (fare qualcosa senza ragione) o come comportamento motivato da disistima del destinatario, che si ritiene ignori cose notorie o non sappia adeguatamente ragionare.



L'implicitezza di molti procedimenti argomentativi, la cui manifestazione è limitata spesso a un solo passaggio, e la funzionalità dell'implicitezza, non devono far dimenticare che il discorso argomentativo in se stesso è comunque articolato in più mosse. Emerge dall'insieme che vanno riconosciuti nell'argomentazione due livelli: un livello logico-semantico, rappresentato dal procedimento inferenziale in tutta la sua articolazione, e un livello di manifestazione linguistica, regolato dal principio di comunicazione.

3.5 Possibilità e non necessità

Una vera e propria dimostrazione non è sempre possibile.

Sabrina è certa che Frédéric ama molto Basilea, la sua città natale, e vuole persuadere Luigi, che si dimostra perplesso. Sabrina non può allestire una dimostrazione logica che porti indiscutibilmente alla conclusione che Frédéric ama Basilea; non ci sono teoremi che dimostrino l'amore di Frédéric per questa città. Sabrina costruirà piuttosto un'*argomentazione* in supporto della sua tesi:

Frédéric non si allontana mai da Basilea, nemmeno per le vacanze estive! Parla sempre entusiasticamente della sua città, collabora con il giornale locale, l'anno scorso si è anche candidato per il consiglio comunale...

Sabrina fonda la sua tesi su un ragionamento di questo tipo:

A: Chi è attivo nella presenza e nella collaborazione con le istituzioni di una città, è attaccato affettivamente a quella città;

B: Luigi è molto attivo e presente a Basilea;

C: Quindi Luigi ama questa città.

Il ragionamento, in sé, è ineccepibile, ma non si tratta di una dimostrazione. Infatti, le premesse A e B non sono verità inconfutabili, su cui si possa avere una certezza assoluta, come per gli assiomi di un teorema geometrico. La prima premessa è un'affermazione di tendenza, valida perlopiù, che ammette tuttavia eccezioni e diverse sfumature di interpretazione. La seconda premessa è fondata su una serie di indizi, che Sabrina fa presenti a Luigi; tuttavia, quando si può veramente affermare che una persona sia "attiva e presente" in un luogo? Quali e quante sono le attività caratterizzanti? Non è possibile, qui, una risposta univoca. Sabrina considera un insieme di indizi che le paiono sufficienti per definire Frédéric come una persona presente e attiva a Basilea; ma Luigi, immaginiamo, potrebbe obiettare che questi indizi non sono sufficienti, o che Frédéric non si allontana da Basilea durante le vacanze perché è costretto a cercarsi un lavoro estivo, o che collaborare al giornale



locale non è necessariamente indizio di attaccamento al luogo, ma può essere segno di una passione per l'attività giornalistica...

Non è quindi la forza logica che manca al ragionamento di Sabrina; la differenza con la dimostrazione sta nella natura delle premesse che, in questo caso, sono evidentemente discutibili, si muovono cioè nell'ambito del *probabile* (*le cose che potrebbero stare anche in un altro modo*), non della certezza assoluta. Non solo i sentimenti, come l'attaccamento a un luogo o l'amore per una persona, ma tutto ciò che riguarda la convivenza umana, le relazioni tra gli uomini, le decisioni da prendere, le convinzioni, le credenze, i valori... non è spiegabile con le sole leggi della logica. Si tratta di campi più complessi, dove la dimostrazione non è adeguata: nessuno può pretendere di dimostrare quale sia il miglior candidato alla presidenza degli Stati Uniti, o di determinare univocamente una soluzione al conflitto tra Israeliani e Palestinesi.

Compito dell'argomentazione è tendere a promuovere la ragionevolezza dell'azione, il fondamento critico del consenso e della convivenza in tutti questi ambiti caratteristici della realtà umana. Si tratta in generale di dimensioni tipicamente pragmatiche e comunicative (anche se, in certi casi, abbiamo argomentazione nelle discipline scientifiche e dimostrazioni nella vita pratica).

3.6 Criticità ragionevole e non razionale

La criticità, intesa come fedeltà all'evidenza e corretto ragionamento, coinvolge un complesso intreccio di aspetti rilevanti. A differenza della dimostrazione, l'argomentazione, che è un ragionamento volto tendenzialmente all'interazione umana e quindi alla dimensione sociale, deve soddisfare il requisito della *ragionevolezza*. La ragionevolezza eccede la razionalità; ma essa richiede anche una disposizione della ragione umana più globale e più articolata. Passiamo ora ad analizzare in dettaglio i diversi aspetti che costituiscono la ragionevolezza.

A. La ragionevolezza va oltre la razionalità

Il processo argomentativo presuppone la razionalità, intesa come coerenza logica, ossia come non-contraddittorietà del ragionamento, che garantisce la verità delle conclusioni derivate da premesse vere. Il discorso razionale non solo evita la contraddizione, ma il suo stesso sviluppo avviene costantemente sotto la 'minaccia della contraddizione': perciò, il discorso razionale legittima l'adesione a un'affermazione ogni volta che questa adesione è necessaria per evitare di cadere in contraddizione.

L'argomentazione condivide con la dimostrazione il requisito di razionalità, perché non ammette la contraddizione logica e perché considera le affermazioni logicamente fondate un'acquisizione stabile. Tuttavia, la razionalità non è sufficiente per affrontare



tutte le possibili decisioni cognitive e pragmatiche che gli esseri umani devono affrontare. Il discorso razionale porta a raggiungere conclusioni necessariamente vere solo quando si parte da premesse vere; ma, come abbiamo visto, l'argomentazione ha a che fare soprattutto con il campo dell'interazione umana, che è dominata dalla possibilità (“*Le cose che potrebbero stare anche in un altro modo*”) e non dalla necessità.

La razionalità, quindi, può portarci solamente a riconoscere ciò che siamo obbligati a riconoscere e ad evitare contraddizioni con verità evidenti o già dimostrate.

Tuttavia, poiché la conoscenza completa di tutte le implicazioni delle decisioni che si prendono non è accessibile alla mente umana, si è costretti ad andare oltre alla razionalità e affrontare un certo livello di **rischio**. A prima vista, assumersi il rischio di decidere in una situazione incerta può sembrare una scelta irrazionale. Un esempio immaginario può aiutarci ad approfondire questo punto:

Il poliziotto Harry ha 5 minuti di tempo per disinnescare una pericolosa bomba che sta per esplodere. La bomba è collegata a un cavo rosso e a un cavo blu e Harry sa che, se sceglierà il cavo giusto, potrà disinnescare la bomba; ma, se sceglierà il cavo sbagliato, la bomba esploderà immediatamente, uccidendo lui e molte altre persone.

È davvero irrazionale per Harry assumersi il rischio di tagliare uno dei due cavi?

Se Harry si attiene soltanto alla pura razionalità, non ha criteri per decidere. Ma, se egli non decide, morirà sicuramente, insieme a molte altre persone, perché la bomba sta per esplodere. Non decidere, quindi, è la cosa più irrazionale che Harry possa fare; mentre, se egli decide di tagliare uno dei due cavi, ha almeno il 50% delle possibilità di sopravvivere.

La situazione che abbiamo presentato è una scena da film con toni di drammaticità a buon mercato; è vero tuttavia che gli esseri umani, in molte circostanze quotidiane, devono andare oltre la razionalità e prendere una decisione rischiosa basandosi sulla ragionevolezza. L'argomentazione interviene in queste situazioni, come mezzo per prendere decisioni ragionevoli, o per aderire a opinioni ragionevoli.

I prossimi punti (B-C-D-E-F) si riferiscono, in particolare, alle caratteristiche specifiche della ragionevolezza.

B. Considerazione di tutti i fattori rilevanti

Un atteggiamento ragionevole implica la considerazione di tutti i fattori rilevanti rispetto ad una certa *issue*. Ad esempio, può essere vero che fare la spesa al supermercato x conviene rispetto a fare la spesa al supermercato y, perché i prezzi



sono più bassi e la qualità è la stessa; però, se sono le 9 di sera e solo il supermercato è aperto, e io non ho da mangiare... posso fare un'eccezione. In questo senso, quindi, una decisione che può apparire ragionevole se ci si concentra su di un contesto ristretto può rivelarsi irragionevole se si considera invece un contesto più ampio:

Immaginiamo un'insegnante di tedesco che dia lezioni a uno studente di lingua madre spagnola. È ragionevole che lei lo corregga ogni volta che lo studente commette un piccolo errore?

In realtà, questo metodo pedagogico può rivelarsi completamente irragionevole se immaginiamo che lo studente si scoraggi per i suoi errori frequenti e decida infine di abbandonare lo studio del tedesco (*"È troppo difficile per me!!!"*).

D'altra parte, non bisogna considerare, come base della propria decisione, fattori irrilevanti, che non possono influire direttamente su di essa:

Se Christian e Goran devono decidere se andare una settimana in vacanza a Creta o in Argentina, considereranno metteranno a fuoco le differenze fra Creta e l'Argentina, ma non tutte: così terranno in conto fattori come il paesaggio, le attività possibili, il clima, la stagione, il costo del viaggio e dell'alloggio... ma non discuteranno su quanto costa acquistare un terreno a Creta piuttosto che in Argentina, perché questo aspetto non è rilevante rispetto alla loro decisione.

C. Rispetto della gerarchia teleologica

Consideriamo un primo semplice esempio:

Tutti gli anni, Federico va in vacanza in Sardegna. Quest'anno, però, ha deciso di stare a casa per risparmiare, perché vuole comprare un bellissimo anello di fidanzamento per Manuela.

L'argomentante deve saper tenere conto della sua gerarchia dei fini (*gerarchia teleologica*) e deve sapersi concentrare sul fine principale che sta perseguendo, lasciando in secondo piano gli altri possibili fini. Come nell'esempio considerato, così anche in una complessa interazione argomentativa, come una negoziazione per la compravendita di una casa, è il fine principale (in questo caso, trovare un accordo sul prezzo vantaggioso sia per il venditore che per il compratore) che deve essere perseguito. Durante la negoziazione, possono emergere altri fini ma, se questi impediscono la realizzazione del fine principale, volerli perseguire diventa irragionevole. Immaginiamo, per esempio, che il venditore sia un politico candidato al Consiglio comunale e che voglia farsi votare dal compratore. Egli, perciò, comincia ad argomentare portando ragioni per la sua elezione durante la negoziazione sul prezzo della casa. In questo caso, se il compratore non è persuaso delle ragioni che lo



dovrebbero portare a votare il venditore o se addirittura egli fa parte di un altro partito politico, perseguire questo scopo secondario può finire per danneggiare il fine principale dell'interazione, cioè la compravendita della casa. In questo senso, il venditore deve essere consapevole della sua gerarchia teleologica per concludere un'interazione di successo.

Un corollario del rispetto della gerarchia teleologica è il fatto che chi argomenta può sentirsi legittimato ad essere approssimativo (*sforcato*) sugli aspetti secondari, dove la precisione sarebbe inutile:

Se, per esempio, Sheila chiede a Sara: “Quanto dista Neuchâtel da Lugano?”, una risposta ragionevole può essere “Circa 300 km”, oppure “Ci vogliono circa tre ore e mezza, andando in macchina”. Ma sarebbe inutile rispondere: “Sono esattamente 307.2 km”, o anche “Ci vogliono 3 ore, 32 minuti e 31 secondi”: una precisione così ossessiva è *razionalmente* ammissibile, ma *ragionevolmente* inutile.

D. Adeguatezza e pertinenza categoriale

Nella descrizione di un ambito della realtà, posso servirmi di tratti diversi: posso caratterizzare, ad esempio, gli studenti di una classe per il colore dei capelli e la pettinatura, oppure per il tono della voce, oppure per la statura, e ognuna di queste descrizioni può risultare utile a certi fini. Posso ancora caratterizzare gli esseri viventi in rapporto al loro colore, come suggerisce ironicamente Jakobson, e mettere da una parte gli esseri viventi bianchi (maiali bianchi, uomini bianchi, conigli d'angora, gatti bianchi...) e dall'altra gli esseri viventi neri (corvi, cornacchie, porcellini neri, gatti neri...) o rossi (pesci rossi, aragoste, galline rosse...). Posso infine definire ciascuno di questi esseri in modi diversi: ad esempio, posso definire l'uomo come “essere vivente ragionevole”, “primate che parla” o “bipede implume”, e ciascuna di queste definizioni può essere appropriata in certi contesti e servire per distinguere in modo univoco l'essere umano dagli altri esseri. In questo senso, posso considerare tutte queste definizioni razionali. Se tuttavia mi interrogo su che cosa sia davvero un uomo, avverto che definizioni come “animale ragionevole” o “primate che parla” giungono meglio all'essenza e descrivono meglio quegli esseri che considero *umani*.

Una persona familiare con una certa realtà sa utilizzare categorie pertinenti per descriverla e sa distinguere gli aspetti pertinenti dagli aspetti ‘di sfondo’ con un “esprit de finesse” che manca a chi è estraneo a quella realtà. Il direttore di un'orchestra sente la musica in modo diverso da uno spettatore che assiste per la prima volta a un concerto di musica classica. Mentre lo spettatore inesperto percepisce un unico suono d'insieme, il direttore riconosce il suono di ogni strumento e il contributo di ogni suonatore; egli è in grado di identificare la fonte di eventuali errori o dissonanze (“*La seconda viola era fuori tempo nella quinta battuta!*”). Lo stesso pezzo musicale dice di più al



direttore, è più significativo per lui che per un normale ascoltatore, perché il direttore usa categorie più fini nella percezione e nell'interpretazione dei suoni. La nostra conoscenza, quindi, è più trasparente e fa emergere implicazioni più chiare, se siamo in grado di ordinare i dati della realtà secondo categorie adeguate e pertinenti.

Il rispetto dell'adeguatezza e della pertinenza categoriale implica anche la scelta di un livello di astrazione adeguato nel descrivere una data situazione. Scegliere un livello troppo elevato o un livello troppo basso di astrazione è irragionevole: da una parte, infatti, si perde la considerazione adeguata del caso specifico che si sta trattando; d'altra parte, si è troppo dipendenti dal caso specifico e si perde la possibilità di generalizzare gli aspetti che non sono propri del caso ma di una categoria più ampia.

- a. È ragionevole affermare che la somma degli angoli interni di un triangolo equilatero è 180° ? L'affermazione è vera, ma fuorviante, perché è una proprietà generale di tutti i triangoli - e non solo dei triangoli equilateri - il fatto che la somma degli angoli interni è di 180° . In questo caso, evidentemente, il livello di astrazione usato è troppo basso e impedisce di capire la situazione.
- b. Consideriamo la seguente affermazione: "Bisogna proibire la vendita di sigarette agli adolescenti, perché altrimenti le multinazionali del tabacco guadagneranno troppo". In questo caso, una regola generale (le multinazionali del tabacco non devono guadagnare troppo) viene chiamata in causa per giustificare una affermazione specifica (bisogna proibire la vendita di sigarette agli adolescenti) per la quale, in realtà, ci sarebbero ragioni specifiche più precise. Un caso analogo è il seguente: "Gli insegnanti delle scuole elementari non possono chiedere un aumento di stipendio, perché se lo ottengono, questo danneggerà il mercato". Questa legge può essere applicata anche se in questo caso è un'unica categoria (gli insegnanti delle scuole elementari) a chiedere un aumento di stipendio? È ragionevole applicarla senza considerare i fattori specifici (questi insegnanti hanno bisogno di un aumento di stipendio? Perché lo chiedono adesso? C'è equità salariale rispetto alle categorie di lavoratori analoghe? Ecc.).

E. Concretezza

Una mossa argomentativa che, in un certo contesto, non è accettabile, può invece risultare legittima e adeguata in un altro contesto. Anche in questo caso, la differenza non sta nella razionalità del procedimento, ma nella ragionevole comprensione delle circostanze concrete in cui l'argomentazione ha luogo.

- 1) Anzitutto, una mossa argomentativa può essere adeguata in una certa pratica comunicativa e inaccettabile in un'altra pratica. Per esempio, in una discussione scientifica che punta a risolvere un problema matematico, le minacce personali sono decisamente escluse. Il professor John non può usare come argomento per convincere il suo collega Philip: "Se non sei d'accordo



sul fatto che la mia dimostrazione è corretta, ti faccio licenziare immediatamente”. Al contrario, l’uso delle minacce è ammissibile, e concretamente utilizzato come strumento retorico, da parte del mediatore in un processo di risoluzione di conflitto: il mediatore può minacciare di abbandonare il processo e lasciare che i confliggenti procedano per il normale iter giudiziario e può utilizzare questa mossa per costringere le parti a cercare una minima collaborazione nella risoluzione del conflitto.

- 2) In secondo luogo, la concretezza implica anche una comprensione precisa e completa del contesto in cui l’argomentazione ha luogo. Questa comprensione globale fa sì che l’argomentante e il decisore possano distinguere se una certa mossa argomentativa è ragionevole o meno in una data situazione. Per esempio, l’argomento di autorità (o *argument from expert opinion*) è perfettamente adeguato in certi casi:

Sara sa che se qualcuno nella sua famiglia vuole preparare delle *orecchiette* e ha dubbi sulla ricetta, deve chiedere alla nonna Lina, l’autorità indiscussa in questo campo. Se lei suggerisce di aggiungere un uovo all’impasto, nessuno osa contraddirla, perché tutti sanno bene che è più ragionevole fidarsi della sua autorità.

In altri casi, invece, l’argomento di autorità non è legittimo. Questo può avvenire per due ragioni:

- Perché la fonte dell’autorità non è realmente un esperto nel campo considerato: per esempio, un *giocatore di calcio* non è necessariamente la persona più adatta per fare da testimonial per la pubblicità di una nuova *automobile*!
- Oppure perché il campo considerato è tale per cui lo stesso riferimento a un’autorità diventa irragionevole: per esempio, non è ragionevole affermare che, in un triangolo rettangolo, la somma dei quadrati costruiti sui cateti è uguale al quadrato costruito sull’ipotenusa perché l’ha detto Pitagora. Un atteggiamento ragionevole, in questo caso, implica che l’affermazione si verifichi con una dimostrazione geometrica.

F. La dimensione dialogica: rispetto della ragione e della libertà dell’altro

L’atteggiamento ultimo di ragionevolezza è costituito dall’impegno di trovare una soluzione alla differenza di opinioni che sia all’altezza della qualità umana degli interlocutori.

Anzitutto, quando si cerca di prendere una decisione complessa in modo ragionevole, o di verificare la verità di un’opinione, *‘due teste sono meglio di una’*. Infatti, gli



argomentanti possono aiutarsi a considerare un aspetto importante che era sfuggito a uno dei due, o a smascherare una manipolazione, o ancora a mantenere un livello di astrazione adeguato nel definire una situazione, ecc.

In secondo luogo, ciascuno dei partecipanti a un'interazione argomentativa si impegna alla ragionevolezza. L'interazione argomentativa, quindi, è volta per definizione a promuovere la ragionevolezza.

Infine, un'implicazione diretta di questo è che l'argomentante non vuole ottenere il consenso del suo interlocutore a tutti i costi: il consenso non si ottiene con la violenza, ma usando il linguaggio e la ragione per discutere e valutare i possibili argomenti. Già Cicerone (*de Officiis* I, 50) osservava che la possibilità di argomentare distingue gli uomini dagli animali, che hanno a loro disposizione soltanto la forza (la violenza):

*Eius (humanae societatis) autem vinculum est **ratio et oratio**, quae docendo, discendo, communicando, disceptando, indicando conciliat inter se homines coniungitque naturali quadam societate, **neque ulla re longius absumus a natura ferarum**, in quibus inesse fortitudinem saepe dicimus, ut in equis, in leonibus, iustitiam, aequitatem, bonitatem non dicimus; sunt enim rationis et orationis expertes.*

*E il legame della comunità umana sono **ragione e linguaggio** che, insegnando, imparando, comunicando, facendo discussione critica, prendendo decisioni insieme creano consenso e uniscono gli uomini in una sorta di società naturale; e **per null'altra cosa siamo più lontani dagli animali**, nei quali diciamo che c'è per esempio una certa forza, come nei cavalli e nei leoni; però non diciamo che in essi c'è la giustizia, l'equità, la bontà, perché questi sono privi di ragione e di comunicazione.*

Concludendo la ragionevolezza, raggiunta attraverso l'interazione argomentativa, implica il rispetto della ragione e della libertà dell'altro.

Rispetto al concetto di ragionevolezza come fondamento dell'argomentazione, alcune indicazioni importanti sono state messe a fuoco entro la Pragma-dialettica. Nella prospettiva della Pragma-dialettica (si veda van Eemeren & Grootendorst 2003), il concetto di ragionevolezza è strettamente legato a quello di criticità: nel processo di discussione critica tra due argomentanti, dove la posizione di uno viene sottoposta al controllo critico dell'altro, è possibile giungere ad un consenso ragionevole, ad un fondamento per le proprie azioni e convinzioni.



La ragionevolezza nel modello di van Eemeren e Grootendorst

Nel modello elaborato da van Eemeren & Grootendorst, la ragionevolezza costituisce uno dei fondamenti filosofici dell'analisi argomentativa:

“Providing an illuminating analysis of what may count as reasonable argumentation is probably the most general goal all argumentation theorists have in common”

(F.H. van Eemeren & Peter Houtlosser (2002), “And always the twain shall meet”, in: F. H. van Eemeren & Peter Houtlosser (eds.), *Dialectic and Rhetoric: the Warp and Woof of Argumentation Analysis*, Dordrecht: Kluwer Academic Publishers).

Questi autori partono dalla critica di due concezioni di ragionevolezza che risultano inadeguati per l'ambito dell'argomentazione (la distinzione è peraltro ripresa da Toulmin 1976, *Knowing and Acting*):

1) Il primo modo di intendere la ragionevolezza è definito *geometrical view* e concepisce l'argomentazione come un processo di dimostrazione analoga alle dimostrazioni geometriche. Questa prospettiva non ammette differenze tra argomentazione e dimostrazione:

“The geometrical view of argumentation is an integral part of the demonstrative tradition, which is in fact anti-argumentative”.

2) Una seconda prospettiva, definita *anthropologico-relativistic perspective*, considera la razionalità e la ragionevolezza come concetti legati a ciascuna cultura, e quindi relativi. Ne nascono alcune implicazioni difficilmente accettabili: quello che è razionale o ragionevole per uno, può non esserlo per un altro; la razionalità e la ragionevolezza mutano nel tempo e non si può più definire un'argomentazione come “razionale” o “ragionevole” in se stessa, perché tutto dipende dalla cultura di riferimento e dal momento storico. In quest'ottica, l'argomentazione, che per definizione è uno strumento di persuasione ragionevole, perde di valore: se non è possibile accordarsi su ciò che è ragionevole, l'argomentazione è inutile.

La prospettiva proposta da van Eemeren e Grootendorst si definisce *critical perspective*. Secondo questo approccio, la ragionevolezza può essere raggiunta nella discussione critica, cioè nella pratica argomentativa in cui gli interlocutori si impegnano a vagliare una certa tesi:

“This critical perspective focuses pre-eminently on discussion; it encourages the systematic submission of the one party's standpoints to the other party's critical doubts. In this way, an explicit argumentation is elicited. This, in turn, can be called into question until the difference of opinion is resolved in a manner that is acceptable to the parties involved. In this perspective, all argumentation is regarded as a part of a



critical discussion between parties that are prepared to abide by an agreed discussion procedure”.

La ragionevolezza è garantita quindi da due fattori:

- la validità intersoggettiva, cioè l'accettazione dell'argomentazione dei partecipanti alla discussione critica;
- La problem validity, cioè l'adeguatezza dell'argomentazione rispetto a regole che garantiscano la risoluzione della differenza di opinioni.

L'argomentazione ragionevole è quindi:

“An effective means of resolving a difference of opinion in accordance with discussion rules acceptable to the parties involved”.

(F. H. van Eemeren & R. Grootendorst (2004), *A Systematic Theory of Argumentation: The Pragmatic-dialectical approach*, Cambridge: Cambridge University Press).

A proposito di razionalità e ragionevolezza...

Il Premio IgNobel

Un'associazione americana ha istituito, nel 1991, il premio IgNobel, come parodia del più celebre Premio Nobel. Tra le ricerche scientifiche che vengono selezionate e premiate ogni anno, ve ne sono alcune che, pur rispettando il principio della razionalità, mancano di ragionevolezza, perché mancano di pertinenza rispetto alla realtà, cioè ai reali bisogni umani. Vediamo qualche esempio:

2004 Premio IgNobel per la salute pubblica attribuito a Jillian Clarke della Chicago High School for Agricultural Sciences, per uno studio approfondito sull'opportunità di mangiare il cibo caduto per terra entro 5 secondi. Tra le molte conclusioni della ricerca, emerge anche che si tende a raccogliere da terra più spesso dolci e caramelle piuttosto che cavolfiori e broccoli.

2002 Premio IgNobel per la matematica attribuito a K.P. Sreekumar e G. Nirmala della Kerala Agricultural University (India), per aver calcolato la superficie dell'India utilizzando come unità di misura l'elefante indiano.

1999 Premio IgNobel per la fisica, attribuito al dott. Len Fisher di Sydney (Australia) per aver calcolato il modo migliore per inzuppare un biscotto.

Si veda, in proposito il sito di *Improbable Research*, che promuove il Premio Ignobel: <http://www.improbable.com/>



A proposito di razionalità e ragionevolezza...

G.K. Chesterton: il metodo del detective

A padre Brown, il celebre curato-detective creato da G.K. Chesterton, viene chiesto da un curioso ospite americano di descrivere il “segreto” della sua capacità investigativa, che lo ha portato a risolvere un’infinita serie di delitti.

Padre Brown critica anzitutto quelle applicazioni della scienza investigativa fondate sulla sola razionalità:

“La scienza è una grande cosa e nel suo vero significato è una delle più grandi parole del mondo. Ma che cosa pensano gli uomini, nove su dieci, quando pronunciano questa parola? Quando dicono che l’investigazione è una scienza? Quando dicono che la criminologia è una scienza? Essi considerano l’uomo dall’esterno e lo studiano come fosse un gigantesco insetto, e questo atteggiamento che essi chiamano la fredda luce imparziale della scienza, io lo chiamo una luce morta ed inumana. [...] È il trattare un amico come un estraneo, fingendo che ciò che ci è familiare sia in realtà remoto e misterioso”.

Padre Brown spiega quindi il suo metodo investigativo fondato sulla razionalità ma anche sulla ragionevolezza, intesa in questo caso come immedesimazione dell’investigatore nell’umanità e nelle possibili motivazioni degli autori dei delitti:

“Io non cerco di guardare l’uomo dall’esterno, cerco di penetrare nell’interno dell’assassino... Anzi, molto di più, non vi pare? Io sono dentro un uomo. Io vi sono sempre dentro, e gli muovo le braccia e le gambe; ma io aspetto di essere dentro un assassino, io attendo finché penso i suoi stessi pensieri, e lotto con le sue stesse passioni, finché io mi sono piegato nell’atteggiamento del suo odio che spia e che colpisce, finché io vedo il mondo con i suoi stessi biechi occhi iniettati di sangue. [...] Nessun uomo può essere veramente buono finché non conosce la propria malvagità, o quella che potrebbe avere; finché egli non ha esattamente compreso quale diritto egli abbia di esprimere tutti questi giudizi e questo di sprezzo e di parlare di “criminali” come fossero scimmie in una foresta lontana mille miglia...”.

Si veda G. K. Chesterton, *Il segreto di padre Brown*.



4 Il discorso scientifico fra dimostrazione e argomentazione

Fin qui, nel confronto fra argomentazione e dimostrazione abbiamo sottolineato le differenze. Dobbiamo però tenere conto anche della vasta area di sovrapposizione tra le due categorie. Si è detto che la dimostrazione prevale nel discorso scientifico; ciò non comporta tuttavia che dal discorso scientifico sia assente l'argomentazione, o che le dimostrazioni sviluppate non contengano aspetti tipici dell'argomentazione. Ad esempio, il discorso scientifico in quanto diventa contenuto di attività didattiche subito si appropria di alcuni aspetti che abbiamo visto essere tipici dell'argomentazione. Anzitutto, il linguaggio didattico, in quanto tale, deve creare una mediazione tra il linguaggio settoriale della disciplina e il linguaggio ordinario, ma soprattutto deve tener conto delle conoscenze e degli interessi del destinatario – e tutto questo è tipicamente argomentativo. Anche una dimostrazione matematica, come quella da noi riportata, ha una sua dimensione argomentativa... ma questa dimensione sarebbe più evidente se considerassimo la formulazione della dimostrazione geometrica nella tradizione antica, dove si ha la netta percezione di una precisa interazione argomentativa (un vero e proprio dialogo) fra il maestro e l'allievo.

Ma la collusione fra il momento dimostrativo e il momento argomentativo risulta evidente per ragioni diverse in una serie di discipline scientifiche, che vanno dalla fisica alla storia. Il metodo ipotetico-deduttivo condiviso da discipline assai diverse mette in atto procedimenti di formulazione di ipotesi, di verifiche, di costituzione di discorsi autorevoli entro la comunità scientifica (teorie), che molto hanno in comune con i procedimenti argomentativi. Potremmo dire che lo studioso è in un costante dibattito con due interlocutori fondamentali: la realtà indagata e la sua comunità scientifica.

Infine, la categorialità di alcune discipline scientifiche è costitutivamente argomentativa, perché esse indagano il mondo umano (storia, diritto, psicologia, etica, politologia, etc.). Nozioni come fonte, motivazione, norma, sanzione e infinite altre che ricorrono in queste discipline sono costitutivamente argomentative.



5 Rilevanza sociale e culturale dell'argomentazione

È obiettivamente difficile esagerare il ruolo dell'argomentazione nella comunicazione umana. Ogni volta che non ci si limita al riscontro dei dati o alla manifestazione dei propri sentimenti o delle proprie reazioni (desiderio, paura, ammirazione, sorpresa, etc.), o alla pura informazione, ma si vuole spiegare, giustificare, motivare... insomma dar ragione di quel che diciamo, l'argomentazione interviene. Come abbiamo visto, l'argomentazione interviene anche, nella forma di inferenza comunicativa, nello stesso processo interpretativo, che non può limitarsi al riscontro del dato fonetico cui si applica un procedimento di decodifica, ma punta a ricostruire il senso. L'argomentazione è una componente indispensabile del nostro linguaggio, sia laddove ci proponiamo di conoscere la realtà, sia laddove ci proponiamo di cambiarla; interviene in particolare in rapporto alla realtà sociale. È attraverso l'argomentazione che si struttura la convivenza, si formano le categorie della valutazione, si crea il consenso, nasce e si compone il conflitto.

La parola che argomenta crea realtà sociale). "Fare comunità" creando scambio e interazione è in effetti il compito essenziale della comunicazione e, in particolare, dell'interazione argomentativa: argomentare significa creare consenso, intesa, impegno comune. Ma il compito di fare comunità non si esaurisce nell'efficacia della comunicazione. È rilevante la *qualità* del consenso ottenuto e questa è assicurata costruendo il consenso attraverso la pratica condivisa della ragione. L'argomentazione è la possibilità di costruire una convivenza ragionevole, a diversi livelli (dall'interazione tra due persone alla società) che non è immune dal rischio dell'inganno e della manipolazione, ma ha in sé gli strumenti per difendersi dal consenso irragionevole. L'argomentazione, infatti, è il discorso che dà le sue ragioni, che giustifica le decisioni, le credenze, le posizioni dell'argomentante.

Essenziale è in particolare l'argomentazione in rapporto alla società democratica, che è da molti considerata l'organizzazione sociale più giusta e ragionevole, la società ragionevole per eccellenza. L'argomentazione è la sostanza della democrazia, che si caratterizza proprio perché in essa l'unica forza legittimata è quella della parola, in quanto è l'unico strumento che abbiamo per la formazione di un libero consenso e dunque per una convivenza non coatta.

Gli inventori della democrazia - gli Ateniesi del V secolo a.C. - avevano colto il valore dell'argomentazione nella formazione del consenso democratico e dell'atteggiamento critico in grado di difendere dalla manipolazione. La democrazia di Atene era fondata sulla discussione assolutamente libera tra i cittadini, discussione volta, appunto, a creare il consenso necessario per le scelte della comunità civile in merito al giusto e al conveniente. Il luogo della discussione era tipicamente l'assemblea (*ekklesia*), in cui



ciascuno aveva il diritto di manifestare il proprio parere, con totale libertà di parola. La forza della parola era il cuore della democrazia ed era indispensabile per diventare un cittadino autorevole.

La totale libertà di parola portava come conseguenza la possibilità della manipolazione: se la competenza nell'argomentazione si limita a ricercare l'efficacia della comunicazione, cioè la persuasione del destinatario a qualsiasi costo, la democrazia è a rischio. Possiamo, in effetti, interpretare l'orientamento prevalente della sofistica come tentativo di creare un "discorso più forte" indipendentemente dal suo valore oggettivo ("far vincere il discorso più debole e far perdere il discorso più forte") come sviluppo deviante dell'argomentazione. È significativo che al termine *sofistica* si leghi *sofisma*, come forma tipica della manipolazione. Le profonde, sistematiche riflessioni su questo rischio dei grandi filosofi greci del V e IV secolo (Socrate, Platone, Aristotele) puntavano alla costruzione di un modello di comunicazione pubblica che voleva contemperare efficacia e ragionevolezza. Si costituì così l'importante *corpus* dottrinale della retorica classica, che rappresenta un primo importante modello di comunicazione pubblica: la retorica classica è in effetti il primo modello di comunicazione pubblica che conferisce un ruolo centrale all'argomentazione. Pur avendo avvertito il pericolo della manipolazione, non ci si poteva limitare alla condanna della democrazia come forma di organizzazione sociale fondata sulla comunicazione: allora come adesso la comunità civile aveva bisogno di argomentazione per vivere nella libertà. L'arte retorica logicamente orientata che Aristotele inaugurò nei *Topici* e nella *Retorica* voleva riscattare le diverse forme di comunicazione socialmente rilevanti - giuridica, politica e valutativa - dal rischio della manipolazione.