

La “nuova retorica” di Perelman e Olbrechts-Tyteca

Dai tempi di Cartesio, le scienze dimostrative sono ritenute il regno della razionalità, mentre tutto ciò che non è dimostrabile viene relegato nell'ambito dell'irrazionale. Così l'etica, la sociologia, il diritto, la psicologia, la retorica sono rimaste escluse dalla logica in senso stretto. La “nuova retorica” si propone di reintrodurre la razionalità nelle scienze dell'uomo che operano con mezzi di prova non dimostrativi. I problemi connessi con l'argomentazione interessano varie discipline: dalla letteratura alla sociologia, dal diritto e alla psicologia. La “nuova retorica” li affronta da un proprio punto di vista come logica delle scienze non dimostrative

La nuova retorica

La “nuova retorica” fondata da Chaim Perelman e Lucie Olbrechts-Tyteca nel '900 e illustrata nel testo scritto a quattro mani, il *Trattato dell'argomentazione. La nuova retorica* (1958), vuole essere una prosecuzione della retorica antica così come l'aveva impostata Aristotele, che l'aveva connessa alla dialettica, cioè all'arte di convincere e dibattere intorno a materie di opinione.

Aristotele però non sviluppò adeguatamente questo aspetto della retorica. Inoltre la ripresa della retorica aristotelica nel Rinascimento ci ha consegnato di essa un'immagine che la connette soltanto all'arte di abbellire il discorso, sganciandola dal suo carattere argomentativo. E' questo carattere che interessa gli autori del *Trattato*, i quali si propongono di fondare una “nuova retorica” rispetto a quella consegnataci dalla tradizione, che riprenda e sviluppi il disegno originario di Aristotele.

Contro chi afferma che nel campo dei giudizi non logici, ovvero giudizi di valore o opinioni, prevale l'irrazionalità, Perelman e Olbrechts-Tyteca sostengono invece che esiste una logica dei giudizi di valore, ovvero delle tecniche argomentative, che permettono agli uomini di prendere le loro decisioni e di sostenere le proprie opinioni in maniera motivata e argomentata, non in maniera casuale.

Si tratta di studiare queste tecniche e di mettere in luce come funzionano. Bisogna cioè di studiare l'argomentazione.

Com'è fatta un'argomentazione?

- a) **Chi vuole argomentare deve anzitutto accertare quali sono i valori riconosciuti dall'uditorio.** A differenza della dimostrazione logica (es. la dimostrazione del teorema

di Pitagora), che è valida per chiunque ("la matematica non è un'opinione!", si dice comunemente), l'argomentazione non può ignorare l'uditorio cui si indirizza: è essenziale che sia adattata all'uditorio perché abbia effetto persuasivo. Chi usa l'argomentazione deve perciò cercare di costruirla facendo leva su principi già accettati dalla maggior parte delle persone che lo ascoltano.

Ad esempio, se mi propongo di convincere delle persone che attribuiscono molta importanza al valore della famiglia, non potrò costruire delle argomentazioni che tendano a sottovalutare questo valore. Così facendo rischierei di non raggiungere il mio obiettivo.

- b) **Occorre poi rafforzare il consenso rispetto a questi valori.** Dopo essere partito da tesi accettate dal suo uditorio, l'oratore dovrà cercare di rafforzare l'adesione dell'uditorio a queste tesi mediante delle tecniche di presentazione, le stesse incluse nelle strategie letterarie.

Ad es., mediante la strategia retorica della ripetizione di certi termini nel suo discorso ("famiglia", "parenti", "legami affettivi", ecc.), chi parla farà in modo che in chi lo ascolti riaffiori l'adesione al valore "famiglia" su cui vuole fare leva per condurre le proprie argomentazioni.

- c) **Bisogna infine utilizzare schemi argomentativi efficaci che facciano leva su questi valori.** Assicuratosi delle basi su cui fondare il proprio discorso, l'oratore potrà utilizzare svariati argomenti che sono riconducibili a precise tipologie (ad es., l'argomentazione attraverso l'esempio o l'analogia, l'argomento *a pari*, l'argomento *a fortiori*, ecc.), che i due studiosi ritengono tutti riconducibili a due grandi categorie generali:

- 1) **argomenti associativi**, che si basano su delle associazioni tra fatti; es.: *se un atto è coraggioso, anche la persona che lo ha compiuto è coraggiosa*
- 2) **argomenti dissociativi** (complementari ai precedenti), che, al contrario, fanno leva sulla dissociazione, in modo da mostrare che tra due nozioni tra le quali viene istituito un collegamento in realtà non vi è che un legame apparente evitando così le conseguenze che possono derivare da esso; es. *non è detto che un atto coraggioso sia sintomo di un carattere coraggioso*

Il *Trattato dell'argomentazione* è una vera miniera perché offre la descrizione di moltissimi schemi argomentativi desumendoli da discorsi politici, opere letterarie, testi filosofici, ecc. Fornisce così al lettore un repertorio di schemi cui fare riferimento per costruire argomentazioni efficaci, per capire come funzionano ed utilizzarle ai propri scopi. In questo senso, si può dire davvero che il *Trattato* riprenda e sviluppi le intenzioni di Aristotele.

Riassunto del *Trattato dell'argomentazione*

Il contenuto dell'intero *Trattato* si riassume in queste tre parti:

- Parte I: che cosa significa argomentare e quali sono le differenze rispetto al dimostrare logicamente (importanza dell'uditorio)
- Parte II: quali sono le basi su cui si fonda ogni argomentazione (occorre partire da premesse che siano oggetto di accordo; occorre saperle scegliere e saperle presentare)
- Parte III: come si costruiscono le singole argomentazioni. Vi sono fondamentalmente due tecniche: di associazione (che consistono nel mettere in relazione tra loro dei dati) e di dissociazione (separano dati che altri considerano connessi)

Parte I:

I quadri dell'argomentazione: che cos'è un'argomentazione e che cosa la distingue da una dimostrazione (importanza dell'uditorio)

Argomentare = "influire per mezzo del discorso sull'intensità dell'adesione di un uditorio a determinate tesi".

1. Il prevalere della logica formale e l'emarginazione del verosimile dal campo della ragione si sono avute con il prevalere di Cartesio rispetto ad Aristotele. La teoria dell'argomentazione vuole studiare quelle che Aristotele chiamava le prove dialettiche e che esaminava nella sua retorica. La dialettica si occupa del verosimile e non del necessario, cioè di opinioni e non di prove logiche. A queste opinioni si può aderire in gradi differenti: la teoria dell'argomentazione studia appunto le tecniche mediante le quali si **mira a provocare o ad accrescere l'adesione delle menti a certe opinioni** (tesi che vengono proposte) piuttosto che ad altre.
2. Poiché il prevalere del pensiero cartesiano, a partire dal 1600, ha determinato l'interruzione degli studi di questo tipo di prove dialettiche, verrà ripresa la tradizione della retorica antica e si parlerà di "nuova retorica". Ci si concentrerà soprattutto sulla struttura delle argomentazioni (come farebbero i logici) piuttosto che sulle tecniche oratorie che invece erano al centro delle attenzioni della retorica antica.

3. Dimostrare significa mostrare la conformità di una proposizione a certe regole, ricondurre un'affermazione a principi assiomatici assunti come validi senza alcuna prova. Posto che una retta è un insieme di punti, ne deduco che... Non importa che io sia convinto che una retta sia un insieme di punti: basta che sia chiaro che la premessa da cui parto è quella e la dimostrazione si sviluppa di conseguenza. Con l'argomentazione invece le cose vanno diversamente, perché essa mira a provocare o accrescere l'adesione a certe tesi. L'argomentazione mira a fare accettare una certa opinione partendo da ciò che è già accettato. Viene in primo piano il problema dell'uditorio.
4. La conoscenza dell'uditorio che si vuole convincere è una condizione preliminare di ogni argomentazione efficace. Necessità di un adattamento dell'oratore al suo uditorio: l'oratore non mira a convincere se stesso ma il suo pubblico, dunque è come un cuoco che cucina per gli altri e non per sé e mira ad "accontentare il gusto dei invitati e non quello dei cuochi." E' dunque l'uditorio che determina l'argomentazione, non l'oratore, che deve adattarsi ad esso.
5. Tuttavia la varietà degli uditori è infinita e l'oratore che voglia adattarsi ad essi trova difficoltà. Da qui l'esigenza di trovare mezzi di argomentazione che possano essere ammessi da tutti. Questo tipo di argomentazioni sono quelle "convincenti" cioè dotate di un valore obiettivo, che possa convincere tutti, rispetto a quelle che invece sono "persuasive" ma non dotate di un grande valore obiettivo. Ad es., "il professore mi ha persuaso (ma non convinto) che fare una tesina su questo argomento è importante" sottolinea la mancanza di valore obiettivo delle ragioni fornite dal professore. Ne deriva che ogni argomentazione assume un certo valore in base all'uditorio cui si rivolge: quando si rivolge ad un uditorio universale è un'argomentazione convincente; quando invece si rivolge ad un uditorio particolare è solo persuasiva. Ci sono tre tipi di uditorio:
 - a) L'uditorio universale
 - b) L'interlocutore in una discussione
 - c) Se stesso.
6. L'argomentazione mira a suscitare l'azione, il prendere delle decisioni: è quella che Aristotele chiamava la retorica deliberativa e giudiziaria. Poiché tuttavia tra l'adesione ad una certa tesi e il decidere di agire può correre un certo intervallo, dovuto alla valutazione degli ostacoli che possono interpersi tra la decisione e l'azione ("un decreto non vale niente se non vi si aggiunga la volontà di eseguire con zelo ciò che è decretato"), occorre incitare all'azione e questa funzione viene svolta dalla retorica epidittica o celebrativa che "rafforza una disposizione all'azione, aumentando l'adesione ai valori che esalta".

7. "L'oratore del discorso epidittico è molto vicino all'educatore." Distinzione tra educazione e propaganda. L'educazione mira a rafforzare l'adesione a valori cui già si aderisce; la propaganda mira ad imporre valori che non riscuotono già un consenso. "Il discorso epidittico, come ogni forma di educazione, non mira tanto a ottenere un mutamento di idee, quanto un aumento dell'adesione a ciò che è già ammesso."
8. Violenza
9. Impegno

Parte II:

Le basi di partenza dell'argomentazione: l'accordo sulle premesse; la loro scelta e la loro presentazione (due procedimenti strettamente connessi).

Argomentare significa costruire dei ragionamenti mediante i quali si intende influire sugli altri e far loro cambiare o assumere una certa opinione.

Ciascuno di questi ragionamenti o argomentazioni ha una precisa struttura (associativa o dissociativa, come viene mostrato nella terza parte) e si fonda su una serie di premesse accettate dall'uditorio.

Chi ad es. crea un'argomentazione che sostiene che "*E' bene sacrificare i propri interessi egoistici a quelli della propria Patria perché i singoli cittadini esistono solo in funzione di essa*" fa leva su una serie di assunzioni accettate dai suoi interlocutori. Anzitutto sul fatto che le istituzioni (la famiglia, la patria, ecc.) e la capacità di sacrificarsi sono considerate dei valori importanti dalla comunità cui l'oratore si rivolge. E poi sulla convinzione, anch'essa generalmente accettata, che una cosa vale più di un'altra per ragioni quantitative (la Patria è un'entità più grande dell'individuo, che non esisterebbe senza di essa).

Queste assunzioni su cui tutti concordano e che sono presupposte da chi argomenta facendone le basi su cui si fonda l'argomentazione (se infatti non venissero date per presupposte, il ragionamento non starebbe in piedi e crollerebbe), vengono individuate e descritte singolarmente in questa seconda parte del *Trattato*. Ne abbiamo dato due esempi nel caso precedente: i *valori* (sacrificio, patria) e il *luogo comune della quantità* (le cose più grandi valgono di più delle loro parti); in realtà queste assunzioni sono molte di più.

Esse possono essere divise in due grandi gruppi:

- 1) assunzioni che godono dell'accordo dell'uditorio universale (fatti, verità, presunzioni) e
- 2) assunzioni che godono dell'accordo di uditori particolari (valori, gerarchie, luoghi).

Illustriamole dettagliatamente.

- **Accordo** sulle premesse. Per poter costruire argomentazioni, si deve essere d'accordo sulle premesse su cui si fonda l'argomentazione. Le premesse possono essere di vari tipi:

a) Premesse riconosciute dall'uditorio universale:

- **i fatti** ("ciò che è comune a più esseri pensanti e che potrebbe essere comune a tutti", Poincaré, es. "questa penna è sul tavolo")
- le **verità** ("sistemi più complessi, relativi a legami tra i fatti, si tratti di teorie scientifiche o di concezioni filosofiche o religiose che trascendono l'esperienza", es. "tutti i corpi sono soggetti alla gravità");
- le **presunzioni**: es. presumiamo che ogni azione umana sia sensata; che la qualità di un atto manifesti quella della persona che l'ha compiuto; che per ogni categoria di fatti, e soprattutto per ogni categoria di comportamenti, esista un aspetto considerato normale che può servire di base ai ragionamenti

b) premesse riconosciute da gruppi particolari:

- i **valori**. I valori possono essere astratti (es. giustizia, verità) o concreti (es. la Francia o la Chiesa)
- le **gerarchie**, es. la superiorità degli uomini sugli animali, degli dèi sugli uomini
- i **luoghi comuni del preferibile**, ovvero "premesse di ordine generale che permettono di dare un fondamento ai valori e alle gerarchie", "costituiscono le premesse più generali, spesso sottintese, che intervengono a giustificare la maggior parte delle nostre scelte".
 - Luoghi della **quantità**: una cosa vale più di un'altra per ragioni quantitative, es. giustizia e temperanza sono virtù preferibili, più importanti, del coraggio perché le prime sono sempre utili, il secondo lo è solo in qualche occasione (Aristotele)
 - Luoghi della **qualità**:
 - Luoghi dell'**ordine**: affermano la superiorità dell'anteriore sul superiore, es. la superiorità delle leggi sui fatti, che ne sono l'applicazione concreta
 - Luoghi dell'**esistente**: la superiorità del reale sul possibile, es. il bambino e l'embrione
 - Luogo dell'**essenza**: superiorità dell'essenza su ciascuna delle sue individuazioni; superiorità di ciò che incarna nel modo migliore l'essenza

- Luogo derivato dal valore della **persona**
- La **scelta** delle premesse e il loro adattamento in vista dell'argomentazione

Chi vuole costruire un'argomentazione ha a disposizione numerose premesse su cui l'uditorio si accorda. Quando si tratta di un uditorio particolare (es. i rappresentanti di una certa disciplina come il diritto o una qualsiasi scienza), il *corpus* delle nozioni riconosciute è delimitato, ma in altri casi, il loro vasto numero e la possibilità di utilizzarle in modi differenti rende molto importante la loro scelta: scelta dei fatti ritenuti rilevanti per l'argomentazione, scelta degli elementi stessi che costituiscono i fatti, scelta delle teorie che si crederà di dover confrontare coi fatti. Il fatto stesso di selezionare alcuni elementi e presentarli all'uditorio, implica la loro importanza e pertinenza al dibattito.

Le scelte interpretative che manifestano il punto di vista dell'oratore si attuano in molti modi:

- d) La **scelta dei dati** in un certo modo è una forma di **interpretazione**, cioè non può avvenire senza una elaborazione concettuale che dia un senso ai dati presentati e li renda rilevanti per il discorso. Ad es., uno stesso procedimento può essere descritto come *il fatto di stringere un bullone*, di *congegnare un veicolo*, di *guadagnarsi la vita*, di *favorire la corrente delle esportazioni*. L'essenziale di molte argomentazioni risulta da questo gioco di interpretazioni e dalla lotta per imporne alcune e scartarne altre.
- e) nella **scelta delle qualifiche, degli epiteti**, con cui decide di denominare un certo oggetto (es. scegliere di qualificare la rivoluzione francese con l'espressione "quella sanguinaria rivoluzione", oppure scegliere di qualificare Oreste come "l'assassino di sua madre" piuttosto che come "il vendicatore di suo padre").
- f) nell'**inserire un ente in una classe** e nel designarlo attraverso questa qualifica: ad es., dire di qualcuno che è un padre di famiglia piuttosto che un professore o un atleta ha una valenza argomentativa: inserendolo solo in una di queste classi lo si qualifica, sottolineando il suo aspetto più rilevante o, meglio, ritenuto tale dall'oratore. L'inserimento in una classe per qualificare qualcosa si attua in molti modi, ad es. attraverso l'uso della congiunzione "e": "Goethe e Schiller", "Stirner e Nietzsche" (procedimento di qualificazione per coordinazione).

g) **nell'uso e nella trasformazione delle nozioni utilizzate nell'argomentazione.** L'inserimento dei dati in una classe costituisce l'applicazione di una nozione all'oggetto del discorso. Solo in un linguaggio formalizzato le nozioni possono essere perfettamente definite. Negli altri casi esse conservano sempre un margine di oscurità, che colui che argomenta deve chiarire e adattare ai bisogni dell'argomentazione. Le tecniche di adattamento sono varie:

- la tecnica di **rendere più rigide o più elastiche le nozioni.** Se la nozione caratterizza la tesi sostenuta dall'oratore, egli la presenterà come duttile e modificabile a suo favore; al contrario quelle dell'avversario saranno presentate come rigide e immutabili. Es., un filosofo che rifiuta la nozione di metafisica, la presenta come una nozione rigida, considerata come espressione di uno stadio superato della conoscenza; viceversa, un filosofo che invece accetti questa nozione ne evidenzierà i successivi cambiamenti, mostrandone la permanenza e l'attualità: metafisica come ontologia, poi come epistemologia, poi come assiologia, ecc.
- la tecnica che consiste **nell'allargare l'estensione di una nozione** in modo da farvi rientrare esseri e cose che si vogliono criticare.

Portare alla coscienza le premesse scelte, in modo che occupino la mente degli ascoltatori, è un fattore essenziale all'argomentazione; la presenza agisce in modo diretto sulla nostra sensibilità, esercita un'azione a partire dal grado della percezione. E' utile in proposito il racconto cinese sul re che vede passare un bue che deve essere sacrificato e chiede che ad esso venga sostituito un montone. E confessa che ciò è avvenuto perché il bue lo aveva sotto gli occhi mentre il montone lo aveva solo pensato.

"Così una delle preoccupazioni dell'oratore sarà quella di rendere presente, solo grazie alla magia della sua parola, ciò che in realtà è assente e che egli considera importante per la sua argomentazione."

Nella stessa direzione si spiega come alcuni maestri di retorica, fautori di effetti facili, insegnano il ricorso a oggetti concreti per commuovere l'uditorio, si tratti della tunica insanguinata di Cesare che Antonio agita dinanzi ai Romani, o dei figlioletti dell'imputato che si conducono dinanzi al giudice per suscitare la sua pietà.

Sulle tecniche con cui si ottiene di rendere presenti le nozioni che si vogliono utilizzare, vedi il prossimo paragrafo.

- La **presentazione** delle premesse o dei dati su cui si vuole fare leva per argomentare

La forma con cui si presentano i dati scelti è a sua volta un modo per interpretarli e dare loro un certo rilievo nell'argomentazione.

La scelta degli elementi sui quali l'oratore desidera concentrare l'attenzione, in modo che occupino il primo piano della coscienza – di cui si è appena parlata – è strettamente connessa alla loro presentazione: **"la scelta delle premesse si confonde con la loro presentazione"** perché il modo in cui l'oratore sceglie di presentare i dati su cui baserà le proprie argomentazioni predispose l'uditorio a una certa interpretazione di essi e sarà utile allo svolgersi di tutto il suo discorso argomentativo.

Per presentare i dati secondo i punti di vista che lo interessano, l'oratore può fare ricorso a innumerevoli tecniche di presentazione. *"Con l'aiuto di queste tecniche, l'oratore ha la possibilità di indirizzare l'ascoltatore in modo estremamente efficace verso quanto vuol fargli ammettere."* (p. 166). Vediamole:

- Una delle tecniche più semplici per creare questa presenza è quella della ripetizione di alcuni passaggi del discorso oppure la loro accentuazione mediante il suono della voce o mediante il silenzio dai quali si fanno precedere.
- Altre tecniche sono basate sull'accumulazione, sull'insistenza o sull'evocazione dei particolari: si tratta un soggetto facendo succedere a una descrizione sintetica, unitaria, l'analisi o enumerazione dei particolari.
- In altri casi si usa esplicitare le tappe successive di un fenomeno: gli agenti pubblicitari, ad es., sanno che l'indicare i particolari dell'azione che deve essere compiuta per dare l'ordinazione, è un modo per renderla presente alla coscienza e facilitare la decisione.
- L'impressione di realtà è creata anche dall'esposizione di tutti i precedenti di un atto e di tutte le sue conseguenze. Così accade anche con la tecnica dell'ipotesi, che consiste nel formulare condizioni e conseguenze che le sono relative. In questa direzione si inserisce l'uso dell'utopia in senso argomentativo.
- Usare la specificazione invece che le nozioni generali perché gli schemi astratti non agiscono sull'immaginazione: alla descrizione astratta e generica di un massacro è preferibile la descrizione specifica e particolareggiata della morte di un singolo individuo.

- Usare il termine concreto invece di quello astratto: designare gli assassini di Cesare come “coloro i cui pugnali hanno trafitto Cesare” è più efficace di “coloro che hanno ucciso Cesare”.
- Usare termini che si distaccano dal linguaggio abituale ha una valenza argomentativa.
- Usare una perifrasi, ad es. “persona che ha tendenza ad indurre in errore” invece che “bugiardo” ha un valore argomentativo perché annulla il senso dispregiativo del termine.
- L'assenza di tecnica può essere a sua volta una tecnica: adottare uno stile espressivo neutro, non studiato, può essere utile all'oratore per imporre un certo punto di vista sui dati: ad es. l'uso del linguaggio ordinario può avere la valenza di richiamare un accordo che già vige sulle cose perché il linguaggio ordinario esprime idee comunemente accolte.
- Formulare un pensiero in modo affermativo piuttosto che negativo
- Servirsi della coordinazione piuttosto che della subordinazione.
- Uso delle modalità verbali: assertiva, ingiuntiva, interrogativa, ottativa.
- Uso dei tempi verbali.
- Uso argomentativo dei pronomi, degli articoli, del dimostrativo.
- Sempre nel campo delle scelte espressive e linguistiche rientrano le tecniche che mirano a sottolineare una connivenza con l'uditore:
 - h) **Deformare un certo termine o non prestare attenzione alla sua scelta** può indicare una forma di disprezzo o disinteresse verso certe questioni e rafforzare il legame con l'uditorio che a tale disprezzo partecipa. Per capire questo punto si può immaginare un medico, incaricato di leggere un rapporto finanziario, che non si cura di distinguere tra “migliaia” e “milioni” di euro: ciò significa che non ha molto interesse per le questioni materiali e rafforza il suo legame con l'uditorio partecipe dei suoi stessi valori.
 - i) **Usare massime e proverbi** (brevi massime, divenute popolari), che esprimono valori ammessi e consacrati, per illustrare norme che siano dei punti di partenza dei ragionamenti.
- Le figure retoriche (forme espressive che si allontanano dal modo normale di esprimersi) fanno parte delle tecniche impiegate dal discorso persuasivo. Esse dunque non hanno solo una funzione ornamentale, ma sono strumenti dell'argomentazione. Ecco dunque in che cosa consiste e come si esplica questa funzione argomentativa delle figure retoriche:

j) **Figure della presenza:** molte figure retoriche hanno la funzione di rendere attuale alla coscienza l'oggetto del discorso, cioè di **rafforzarne la presenza:**

- così succede con l'*ipotiposi*, l'*onomatopea*, la *ripetizione* e l'*anafora* (che possono servire però anche a suggerire delle distinzioni), la *conduplicatio*, l'*amplificazione*, la *congerie*, la *sinonimia* o *metabole*, la *interpretatio*,
- lo *pseudo-discorso diretto*, la *sermocinatio* e il *dialogismo*;
- l'*enallage dei tempi* ovvero la sostituzione di un tempo verbale a un altro, ad es. il brusco passaggio dall'uso del tempo passato al tempo presente, che mette direttamente sotto gli occhi l'avvenimento e lo rende maggiormente presente, come accade nel racconto della morte di Ippolito nella *Fedre* di Racine)

k) **Figure di comunione**, per mezzo delle quali si crea comunione con l'uditorio:

- l'*allusione* (che può essere colta solo da un gruppo ristretto).
- la *citazione* e l'uso di massime e proverbi, come segno di attaccamento a una precisa cultura.
- l'*apostrofe*, l'*interrogazione retorica*, l'*enallage della persona* e l'*enallage delle persone*, mediante le quali l'oratore si fonde col suo uditorio e lo rende partecipe della deliberazione.

- Vi sono infine delle tecniche argomentative che tendono a convincere della verità di un giudizio, di un'opinione, presentandola come se fosse una constatazione oggettiva: in sostanza, **un giudizio di valore viene presentato come se fosse un giudizio di fatto** e dunque si espone meno alla contestazione.

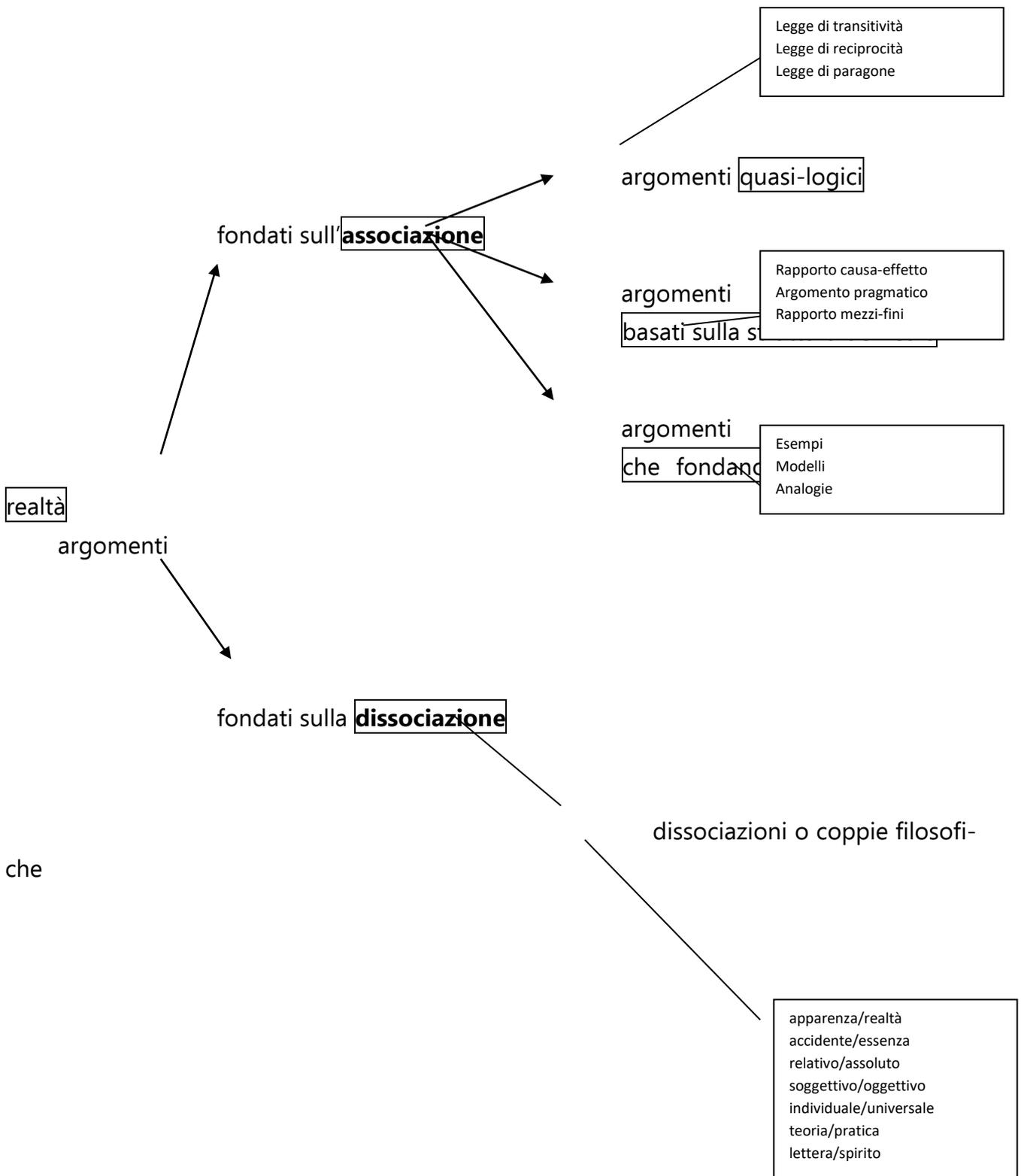
Si veda questo esempio: dire "queste mele non mi dicono niente" invece di dire "queste mele non mi piacciono" ottiene l'effetto di creare uno spostamento di responsabilità: il non piacermi dell'oggetto non dipende da me, da un mio gusto personale, ma dall'oggetto stesso, che non è capace di attirarmi. Vengono illustrate varie tecniche per operare questo tipo di trasformazione.

l)

Parte III:

Come si costruiscono le singole argomentazioni. Le due tecniche fondamentali: di associazione (mettere in relazione tra loro dei dati) e di dissociazione (separare dati che altri considerano connessi)

Gli argomenti vengono raggruppati in questo grande schema:



a. Argomenti basati sull'associazione

Gli argomenti associativi sono basati sull'avvicinamento di elementi distinti per mostrarne la solidarietà e così ottenere di valorizzare positivamente o negativamente l'uno con l'altro. Ad es., dire *"se il mondo è retto da una provvidenza, allora lo Stato richiede un governo"* è un argomento basato anzitutto sulla grande associazione tra il mondo e lo Stato (lo Stato è una parte del mondo o è qualcosa di simile al mondo, all'universo) e poi sul principio che ciò che vale per il tutto vale anche per la parte.

a.1. Argomenti quasi-logici

Sono tutti quelli che pretendono di avere una certa forza di convinzione, in quanto si presentano confrontabili a ragionamenti formali, logici o matematici.

- 1) **Argomento della incompatibilità.** Gli argomenti quasi-logici sono esposti al rischio della contraddizione, così come avviene per le affermazioni di un sistema formale. Non si può trascurare di tener conto di questi argomenti, se non ci si vuole esporre al ridicolo. Si tratterà allora di evitare le contraddizioni o di elaborare delle tecniche per evitare che esse distruggano le proprie argomentazioni. Ad es. se una persona rifiuta di uccidere un essere vivente, potrebbe trovarsi nella difficoltà di giustificare il proprio comportamento nel momento in cui dovesse somministrare della penicillina a un malato. La tecnica per evitare la contraddizione consiste nel precisare meglio i termini della propria posizione, in modo che la situazione attuale non rientri più nel campo di applicazione della regola cui ci si attiene (rifiuto di uccidere a meno che questo non possa giovare alla vita di una forma di vita superiore).
- 2) **Argomento basato sull'autofagia:** una regola troppo generalizzata distrugge se stessa (se tutti fossero scettici, cioè diffidenti verso le proprie opinioni, non ci sarebbero scettici, che sono coloro che criticano le persone che non sono diffidenti delle proprie opinioni)

- 3) **Argomento basato sul rischio dell'auto-inclusione:**
- 4) Contrapposizione di una regola alle conseguenze che possono derivarne: es., "è bene non fare figli"; meno male che la regola non è stata rispettata dai genitori di colui che la formula! E' una argomentazione che espone al ridicolo.
- 5) **Argomento per mezzo del ridicolo** consiste nel partire da un'affermazione che non si condivide e nel mostrare come assumendola ci si esponga a conseguenze inaccettabili e ridicole (questa argomentazione quasi-logica assomiglia al ragionamento per assurdo in matematica: "il ridicolo esercita nell'argomentazione funzioni analoghe a quelle dell'assurdo nella dimostrazione", p. 220).
Nell'elaborare queste argomentazioni viene sfruttata l'ironia: la "neutralità che a due riprese ebbe per il Belgio esisto così favorevole" (detto per dimostrare che la neutralità non è una garanzia).
- 6) **Argomento per mezzo della definizione.** La definizione come argomentazione e come base di ulteriori argomentazioni (es. analisi). Tipica argomentazione quasi-logica è la definizione, mediante la quale si impone un certo tipo di considerazione della realtà (la definizione può essere giustificata mediante argomenti come l'etimologia, o mediante le conseguenze cui essa porta: "se ciò che mangia i topi è un gatto, allora questo è un gatto"). Es. la definizione spinoziana di Sostanza.
- 7) **Argomento per mezzo dell'analisi.** Essendo la definizione una eguaglianza tra espressioni dichiarate sinonime, attraverso un'analisi (che può essere considerata una forma di argomentazione quasi logica) si può ricondurre qualcosa a qualcos'altro.
- 8) **Argomento per mezzo dell'accusa di tautologia.** Ogni argomentazione mediante analisi si espone al rischio di essere considerata inutile, tautologica, che cioè non ci insegna nulla di nuovo.
- 9) **L'uso della tautologia apparente** ("una donna è una donna").
- 10) **Argomento basato sulla regola di giustizia:** bisogna applicare lo stesso trattamento a esseri o situazioni incluse nella stessa categoria. Se gli uomini sono tutti uguali, allora non può accadere che ciò che vale per alcuni non valga per altri. Questo argomento può essere distrutto negandone i presupposti, cioè l'eguaglianza degli uomini.
- 11) **Argomento di reciprocità.** E' una applicazione della regola di giustizia a situazioni identificate come simmetriche. Tra A e B vi è un rapporto di simmetria quando c'è corrispondenza e implicazione reciproca tra i due elementi in modo che l'uno fa necessariamente il paio con l'altro: es. vendere implica comprare, così come comprare implica vendere; insegnare implica apprendere, ecc. Il rifiuto di argomenti di tal genere risulterà dalla prova dell'asimmetricità di due situazioni.

- m) *Senza madre non vi sono i figlioli. Fra loro i doveri sono reciproci; e se da una parte essi saranno mal compiuti, saranno altresì trascurati dall'altra.* (Rousseau)
- n) *Se troviamo strani i costumi dei Persiani, perché essi non dovrebbero meravigliarsi dei nostri?*
- o) *Ciò che non è vergognoso vendere, non è vergognoso comprare.*
- p) *Ciò che è decoroso apprendere, è decoroso anche insegnare.*
- q) *Se dare un certo spettacolo è sconveniente, allora è sconveniente anche assistervi.*

12) **Argomento di transitività.** A è in relazione con B, B è in relazione con C, dunque A è in relazione con C.

- r) *Gli amici dei nostri amici sono nostri amici.*

a.2 Argomenti basati sulla struttura della realtà

Per costruire questo tipo di argomentazioni si ragiona in questo modo: la mia opinione è fondata sul fatto che le cose stanno così, che cioè tra questi fenomeni c'è un nesso preciso. Es., voglio sostenere che una frase presente nel Vangelo non è falsa. Argomento così: il Vangelo è la parola rivelata di Cristo: esso è tutto saggezza, tutto luce e tutto Verità, dunque non vi possono essere delle parti false e l'affermazione in questione – facendo parte di questa totalità vera – non può che essere anch'essa vera.

La struttura della realtà, i legami tra le sue parti, fanno da fondamento all'argomentazione. E non è il caso di discutere se la concezione della realtà che sta alla base dell'argomentazione sia attendibile: quello che importa è che viene riconosciuto un legame tra due o più eventi e su di esso si fa leva per argomentare. Es. *Se ci mettiamo a tavola in 13 sono nervoso perché sono superstizioso. Dunque evitiamo di essere in 13 e mi tranquillizzerò.* Questa argomentazione si fonda sul legame che c'è tra l'essere in tredici a tavola e l'essere nervoso. A partire dal momento in cui viene constatato questo legame tra i due fatti, l'argomentazione è valida, quale che sia la validità del legame stesso.

Riassunto degli argomenti basati sulla struttura della realtà

Argomenti basati su **legami di successione** (legano un fenomeno alle sue conseguenze o alle sue cause)

1. L'argomento basato sul nesso causa-effetto
2. L'argomento pragmatico
3. L'argomento basato sul nesso mezzi-fini
4. L'argomento dello spreco
5. L'argomento di direzione
6. Il superamento
7. L'argomento basato sul nesso mezzi-fini
8. L'argomento dello spreco
9. L'argomento di direzione
10. Il superamento

Argomenti basati su **legami di coesistenza** (legano una persona alle sue azioni, un gruppo agli individui che ne fanno parte, un'essenza alle sue manifestazioni)

11. La persona e le sue azioni
12. L'argomento di autorità
13. Il legame simbolico (simbolo/cosa simboleggiata)

Argomenti più complessi a cui i legami precedenti possono servire di base

14. Argomenti di doppia gerarchia
15. Argomenti relativi alle differenze di grado o di ordine



Legami di successione (legano un fenomeno alle sue conseguenze o alle sue cause)

1. L'argomento basato sul **nesso causale** può essere di tre tipi:
 - a) Si collegano mediante un nesso causale due fatti dati e se ne costruisce un'argomentazione:
fatto 1: *questo esercito è dotato di un buon servizio di informazione*
fatto 2 *l'esercito in questione ha ottenuto molte vittorie*
argomentazione: *la causa delle vittorie è dovuta al servizio di informazioni*
Questo tipo di argomentazione assume la forma di un ragionamento induttivo e perciò va collegato all'argomentazione mediante l'esempio.
 - b) Dato un evento, si può individuare la causa che lo ha determinato:

questo esercito ottiene molte vittorie perché è dotato di un buon servizio di informazione

c) Dato un evento, se ne individua l'effetto:

questo esercito otterrà molte vittorie perché è dotato di un buon servizio di informazione

Ad argomenti del tipo b) si può ricondurre il seguente:

s) Il delitto è commesso da qualcuno che ha interesse a commetterlo

t) X aveva molti interessi a commettere questo delitto

u) E' probabile che X abbia commesso questo delitto

Va osservato che argomenti come questi presuppongono la ragionevolezza dei comportamenti, tanto che molti contro-argomenti possono essere elaborati dimostrando che non vi è ragionevolezza nei comportamenti. Es. *una donna viene accusata di aver ucciso i figli avuti dal marito infedele perché avrebbe avuto interesse a farlo per vendicarsi*. A ciò si può obiettare: *ma perché avrebbe ucciso i figli e lasciato in vita il marito? Non sarebbe stato più ragionevole uccidere il marito stesso?* Se l'uditorio trova più ragionevole il secondo comportamento rispetto al primo (se cioè pensa che chiunque avrebbe preferito uccidere il marito piuttosto che i figli per vendicarsi; e questa priorità dipende dalle credenze e dalle concezioni dominanti nella sua società), l'argomentazione che vuole far ricadere la colpa della morte dei figli sulla madre verrà facilmente distrutta.

2. L'argomento **pragmatico** o **per mezzo delle conseguenze** si basa sul legame tra un evento o un atto e le sue conseguenze e permette di valutarlo appunto in funzione delle sue conseguenze favorevoli o sfavorevoli. Mediante questo argomento si attua un trasferimento sulla causa del valore delle conseguenze: questa cosa è buona, dunque anche la causa che l'ha prodotta è buona, ad es. *Tutto è bene ciò che finisce bene*. Altri es. si trovano in molte filosofie e religioni, dove il successo viene riconosciuto come un criterio di validità, di obiettività: esso è la logica conseguenza del valore di qualcosa; se qualcosa è riuscito a imporsi è perché effettivamente valeva qualcosa, altrimenti non ci sarebbe riuscito. Es.

- *la causa migliore si riconosce dal trionfo del suo paladino;*
- *il cristianesimo è una grande religione perché ha fatto presa per secoli sull'umanità;*
- *ciò che si realizza nella Storia, grazie alle gesta dei grandi condottieri, secondo Hegel è la cosa migliore*

- *Il politico X è un grande politico perché è da anni che vince le elezioni: la sua vittoria è indice del suo valore*

Raccomandazioni a chi usa questo argomento:

- L'argomento è tanto più efficace quanto più è possibile identificare con chiarezza un'unica causa da cui l'evento, su cui si vuole trasferire il valore partendo dall'effetto, è determinato. Se si ha la possibilità di pensare a più cause l'effetto diminuisce.
- Le cause a cui si può risalire nella ricostruzione di nessi causali possono essere più o meno remote. Imputando l'effetto a una causa troppo remota, si rischia di distruggere ogni possibilità di trasferimento.

3. L'argomento basato sul nesso **mezzi-fini**: questo legame può dare adito a molti argomenti basati sull'idea che il mezzo risulta valorizzato in virtù del fine che serve a raggiungere

- si può viceversa valorizzare qualcosa considerata negativa trasformandola in un mezzo per ottenere un fine lodevole (il fine valorizza i mezzi): *il parlare di se stessi è da sfrontati, ma poiché farlo servirà a difendere tizio, lo farò*; così pure, un fine nobile attribuito a un delitto (assassinio per motivi politici, il delitto dell'idealista) diminuirà il disgusto verso di esso; la scelta di un certo fine consente di valorizzare un'azione che altrimenti si condannerebbe: *non lo fo per piacer mio ma per dar dei figli a Dio*;
- si può valorizzare qualcosa distinguendo tra fini diversamente situati nel tempo: la scelta impopolare di un politico di imporre delle tasse viene valorizzata se si considera che darà dei benefici futuri
- questo legame può anche servire a svalutare qualcosa trasformandola da fine a mezzo: *non bisogna vivere per mangiare, ma mangiare per vivere*.

4. L'argomento dello **spreco**: consiste nel dire che, dal momento che si è incominciato un'opera e accettati sacrifici che andrebbero persi in caso di rinuncia all'impresa, bisogna continuare nella stessa direzione. Es. *giustificazione fornita dal banchiere che continua a prestare denaro al suo debitore insolvente sperando di riuscire a riportarlo a galla, alla fine dei conti*.

A questo argomento sono collegati: l'argomento del sacrificio inutile; l'argomento che si basa sulla preferenza accordata a ciò che è decisivo; l'argomento del superfluo.

5. L'argomento di **direzione**: consiste nello scomporre il legame causale tra A e C in una serie di tappe, mostrando che se il passaggio da A a C sembra difficoltoso, quello da A a B non lo è e dal punto B il punto C apparirà in una prospettiva del tutto differente.

Ci si oppone a qualcosa inserendolo in una concatenazione di tappe verso una meta negativa, cui necessariamente ci si approssimerà, o sarà raggiunta, se l'evento si realizzerà; se le tappe sono dello stesso tipo, si parla di *timore del precedente*; riassumibile nella formula: "di questo passo, chissà dove andremo a finire!":

- es., *Non accetto la tua idea perché è un'idea nuova e sai che non si sa mai dove si va a finire accettando idee nuove.*
- Es., *Non si devono effettuare esperimenti sugli animali per l'utilità della medicina umana. Presto si farà strada l'idea di farli anche sugli esseri umani. Si comincerà coll'ammettere l'idea di fare esperimenti sui condannati a morte, poi sui prigionieri comuni, poi sui nemici! Il cammino delle idee è come si vede assai pericoloso e insidioso.*

6. Il **superamento**

Legami di coesistenza (legano una persona alle sue azioni, un gruppo agli individui che ne fanno parte, un'essenza alle sue manifestazioni)

7. La persona e le sue azioni

8. L'argomento di autorità

9. Il legame simbolico (simbolo/cosa simboleggiata)

10. Argomenti di doppia gerarchia

11. Argomenti relativi alle differenze di grado o di ordine

a.3 Argomenti che fondano la struttura della realtà

Argomento di autorità: ogni volta che in una tesina si evidenzia un collegamento, supportarlo con la citazione di un autore famoso che sostiene lo stesso tipo di concetto.

Tipi di confutazione cui si espongono le argomentazioni (p. 484):

Argomentazione	Confutazione
legame	Rifiuto del legame
esempio	Esempio invalidante
analogia	Prolungamento dell'analogia

1. l'argomentazione basata sulla simmetria o la reciprocità, che si riconosce facilmente in proverbi come: *Chi vuole farsi amare, deve amare; Rispetta, se vuoi esser rispettato, ama, e sarai per egual modo amato; Misura per misura.*
2. la tecnica argomentativa basata sulla scelta del termine concreto per aumentare la presenza dei dati: *Chi vuole pane, porti letame*, per dire che per avere dei campi produttivi occorre concimarli. Non vi è metafora in questo caso (il pane è veramente pane, il letame veramente letame), ma piuttosto la scelta di due termini concreti che evocano con maggiore presenza i concetti, e ciò è anche rafforzato dal loro brusco accostamento (pane/letame).
3. l'uso dello pseudo-discorso diretto (o dialogismo o *sermocinatio*, cioè il tenere quasi una predica) mediante cui si rafforza la presenza di un concetto enunciando le cose come se si fosse in presenza di qualcuno con cui si è in conversazione. Si vedano i seguenti proverbi: *Amici in van cerchiam che sian perfetti; / io sopporto i tuoi, tu sopporta i miei difetti* o anche: *Fatta è questa casa a modo mio: / se non ti piace vattene con Dio.*
4. l'argomento di transitività (un argomento *quasi-logico*, come lo chiamano i due studiosi, a causa della sua apparente necessità): se A possiede la proprietà B e B la proprietà C, allora anche A possiederà C. Es.: *Tutti gli slang sono metaforici, tutte le metafore sono poesia.* [dunque: *tutti gli slang sono poesia*] (Chesterton).¹
5. l'argomento di paragone (individuare un rapporto di uguaglianza o di differenza fra

¹ *The Columbia Dictionary of Quotation.*

due oggetti): *Lo spendere il denaro dello Stato contro l'interesse pubblico è criminale quanto il rubarlo.*

6. l'argomentazione basata sul sacrificio (giudicare il valore delle cose in base a ciò che si è disposti a sacrificare per esse): *Io credo solo alle storie i cui testimoni siano disposti a farsi sgozzare.*
7. l'argomento pragmatico (valutare un evento in base alle sue conseguenze, trasferendo il loro valore sulla causa): *Tutto è bene quel che finisce bene.*
8. l'argomento di direzione (ci si oppone a qualcosa inserendolo in una concatenazione di tappe verso una meta negativa, cui necessariamente ci si approssimerà, o sarà raggiunta, se l'evento si realizzerà; se le tappe sono dello stesso tipo, si parla di *timore del precedente*, riassumibile nella formula: "di questo passo, chissà dove andremo a finire!"): *Non accetto la tua idea perché è un'idea nuova e sai che non si sa mai dove si va a finire accettando idee nuove.*
9. l'argomento del superamento – l'opposto dell'argomento precedente –, in base al quale si difende qualcosa situandola nel prolungamento di ciò che già si riconosce come positivo: da questo punto di vista non ci sono limiti al bene, ed ogni superamento si presenta come un incremento di valore. Vedi, ad esempio, una contadina, che diceva la seguente massima: *Più è buono, meglio è*, oppure Calvino, che affermava che non si esagera mai nella direzione che attribuisce ogni virtù a Dio.
10. l'argomento derivante dall'inclusione della parte nel tutto (se è possibile il tutto è possibile anche una sua parte): cfr. la massima *Chi può il più potrà anche il meno*, che può essere illustrata da questa argomentazione particolare: *Se sai scrivere un libro, sarai in grado di scrivere anche una lettera.*
11. l'argomentazione basata sul passaggio dal normale alla norma, che è tipica di tutti i sistemi che fondano l'etica sull'esperienza. In base a ciò, una constatazione di come normalmente stanno le cose, la frequenza di certi fatti, diventa criterio per stabilire come devono andare in generale: *La donna ama parlare e L'uomo è cacciatore* sono l'espressione di una osservazione d'esperienza ed insieme la formulazione di un criterio assiologico, poiché valgono anche: *Alla donna s'addice l'essere loquace, L'uomo deve essere cacciatore.*

12. la tecnica che fa leva sulla presentazione oggettiva dei dati. Il proverbio esprime dei giudizi di valore, ma lo fa sempre in forma descrittiva, come se enunciasse dei giudizi di fatto. L'accento non cade mai sull'aspetto soggettivo delle valutazioni, ma queste vengono presentate come dei dati di fatto: si dice "la donna ama parlare", come se si enunciasse una legge di natura del tipo "la donna fa i figli", piuttosto che "è stato constatato che la donna ama parlare", formulazione che relativizza maggiormente l'affermazione.

Molte altre tecniche argomentative vengono analizzate nel *Trattato*, ma – in relazione agli scopi che qui ci proponiamo – su due in particolare occorrerà soffermarsi nei paragrafi seguenti: l'argomentazione per mezzo dell'analogia e quella che si ottiene richiamandosi ad un'autorità.

Tipo di argomentazione	Esempio	Confutazione
L'argomentazione attraverso la metafora	L'emigrazione è un fenomeno epocale che non si può pensare di arrestare. Pensare di fermare l'emigrazione è come cercare di fermare l'acqua.	È vero che l'acqua non si può fermare ma si può governare costruendo argini, canali, ponti. Ed è questo che bisogna fare con l'emigrazione.
	Gli esponenti di un certo movimento politico vengono accusati di inesperienza e incompetenza. Essi si giustificano dicendo (argomentando) che i loro predecessori – competenti ed esperti – hanno fatto molti più danni di loro.	L'argomento può essere confutato mostrando che è fallace (= ingannevole, falso). Il fatto che i predecessori esperti abbiano fatto molti danni (una cattiva politica) non implica che la cattiva politica dipenda dall'essere esperti e può dipendere da altre cause (mancanza di onestà, responsabilità, ecc.). Non implica nemmeno che per fare politica non sia necessaria la competenza. Questa semmai può essere una condizione necessaria, ma non sufficiente.
Argomentazione che fa leva sull' etimologia di un termine. L'origine di un termine viene vista come la sua vera essenza: il fatto che sia sorto proprio quel nome denota la vera realtà di qualcosa, realtà che può essere richiamata per sostenere una tesi.	Ad esempio Platone sostiene in dialoghi come il <i>Simposio</i> e il <i>Fedro</i> , che il filosofo è colui che non possiede la sapienza (e in questo senso è ignorante) ma aspira continuamente a possederla (vuole diventare sapiente). Per sostenerlo egli ricorre all'etimologia della parola filo-sofia (amore della sapienza), mostrando che il filosofo è qualcosa di intermedio tra il sapiente e l'ignorante. Ama, aspira al sapere, non possiede già.	

Viano, C. A., *Retorica, magia e natura in Platone*, in "Rivista di Filosofia", LVI, 1965, pp. 411-453.