

## La nuova teoria dell’argomentazione

di Paolo Vidali

1. Tre forme di ragionamento .....	1
2. La distinzione tra logica, dialettica e retorica .....	3
3.1 Ragionamento dimostrativo e argomentativo in Aristotele.....	3
2.2. Dialettica e retorica in Aristotele .....	5
2.3. Una proposta di definizione .....	7
3. Smarrimento e ripresa del ragionamento argomentativo .....	7
3.1. Le ragioni della ripresa.....	7
4. Le tappe teoriche della nuova teoria dell’argomentazione .....	8
4.1. Toulmin .....	8
4.2 Perelman.....	9
4.3 Altri contributi alla nuova teoria dell’argomentazione .....	10
5. Uno schema degli argomenti.....	12
5.1 Argomenti deduttivi .....	12
5.2 Gli argomenti pseudo-deduttivi.....	13
5.3 Gli argomenti a priori.....	13
5.4 Gli argomenti a posteriori .....	13
5.5 Gli argomenti strutturali .....	14
5.6 Gli argomenti pragmatici .....	14
5.7 Fallacie .....	15
5.8 I para-argomenti .....	15
6. Nascita e morte di un argomento .....	18
7. C’è una filosofia dell’argomentazione? .....	19
8. La struttura complessa della giustificazione argomentativa .....	20
9. Regole per discutere.....	22
10. L’utilizzo didattico dell’argomentazione .....	23
11. Bibliografia.....	24

### 1. Tre forme di ragionamento

Un ragionamento consiste in una successione di enunciati collegati fra loro attraverso un’inferenza, in modo da poter distinguere enunciati da cui il ragionamento parte, ossia le premesse del ragionamento, un enunciato con cui il ragionamento si conclude, ossia la conclusione del ragionamento, e alcuni eventuali enunciati intermedi che permettono di passare da quelle date premesse a quella data conclusione.

Con questi elementi possiamo dire che il ragionamento permette di giustificare razionalmente una tesi, espressa nella sua conclusione, a partire da alcune premesse e grazie a un processo inferenziale.

Tuttavia non esiste solo un modo per fare inferenze. In altri termini vi sono vari tipi di ragionamento.

Vi sono ragionamenti dimostrativi, o dimostrazioni (*A implica B, ma A, quindi B*) in cui le premesse sono assunte come vere e l’inferenza è necessaria.

Vi sono ragionamenti argomentativi, che inferiscono necessariamente ma a partire da premesse sono suscettibili di discussione (*se la ricchezza determina la felicità, e Carlo è ricco, allora Carlo è felice*). Vi sono ragionamenti argomentativi in cui la discussione non verte sulle premesse ma sulla

stessa inferenza (*Poiché in Italia si è introdotta la legge che permette il divorzio, aumenta il numero di matrimoni che falliscono*) In questo caso, infatti, le premesse sono indubbiamente vere ma non è detto che una legge produca l'effetto che regola: è l'inferenza ad essere discutibile.

Infine vi sono ragionamenti errati, detti anche fallacie (*Se sono a Roma, allora sono in Lazio. Sono in Lazio, perciò sono a Roma*). In questo caso, propriamente un'"affermazione del conseguente", il ragionamento va denunciato nel suo errore e la sua conclusione va comunque rigettata.

Possiamo così dire che esistono almeno tre tipi di ragionamento, due giusti e uno errato. Lasciamo perdere l'ultimo caso, anche se lo studio delle fallacie argomentative sarebbe estremamente proficuo in un mondo come il nostro popolato da imbonitori a basso prezzo.

Nel ragionamento dimostrativo (o dimostrazione), in cui le premesse sono assunte come vere, e quindi non discutibili, il processo inferenziale è fissato da regole rigide e la conclusione segue in modo necessario e non discutibile. La dimostrazione è il ragionamento tipico delle scienze, specie delle scienze formali. Certo è imparare a ragionare acquisire una competenza nella dimostrazione, tuttavia per questo non serve la filosofia: bastano la logica, la matematica, in misura minore le scienze naturali.

Nel ragionamento argomentativo, in cui sia le premesse sia il processo inferenziale sono suscettibili di critica, la conclusione cui si giunge non è necessaria. Il ricorso all'argomentazione è infatti enormemente più diffuso di quello alla dimostrazione, perché per lo più ci troviamo in situazioni in cui la nostra razionalità si esercita su premesse discutibili, su passaggi controversi, su problemi complessi. Di tutto ciò si occupa l'interrogazione filosofica. L'argomentazione è infatti il ragionamento tipico dell'ambito filosofico, non meno che dell'ambito quotidiano. La filosofia ricorre ai ragionamenti argomentativi per giustificare le proprie tesi, muovendosi in quel campo in cui il ragionare dimostrativo non è possibile, perché i principi non sono ancora assunti e accettati, perché le inferenze non sono ancora del tutto codificate, perché le premesse sono solo opinabili e quindi vanno rinforzate con la discussione e il consenso.

Ecco uno schema corrente della distinzione tra i due tipi di ragionamento:

<b>Dimostrazione</b>	<b>Argomentazione</b>
Impersonale	Personale
Indipendente dal tempo e dallo spazio	Situata nel tempo e nello spazio, vincolata al qui ed ora
Valida sempre e per tutti	Valida nella situazione in cui è proposta
Incontrovertibile	Sempre rivedibile
Superfluità di un'ulteriore dimostrazione	Opportunità dell'accumulo
Fondata su assiomi	Fondata su opinioni presupposizioni, precedenti
Vale il principio del terzo escluso	Non vale il principio del terzo escluso, del tutto o niente
Carattere di verità logica, valida sempre e ovunque	Carattere valutativo, tipico della giustificazione della ragionevolezza di una scelta
Evidenza e necessità	Verosimiglianza, plausibilità, probabilità
Brevità e semplicità	Ampiezza e ornamento
Usa un linguaggio che può essere anche artificiale, simbolico	Usa un linguaggio naturale
Indifferente rispetto al destinatario	Postula un uditorio determinato
Non negoziabilità	Negoziabilità delle conclusioni
Implica la possibilità di un calcolo, anche meccanico	Implica comunicazione, dialogo, discussione, controversia
Esclude la possibilità di accrescimento dell'adesione	Ammette gradi di adesione diversa
Definitiva e ultimativa	Comporta decisioni modificabili, in caso di intervento di nuovi fattori o mutamenti nelle valutazioni

Giudicata in base a criteri di validità e correttezza	Giudicata in base a criteri di rilevanza, di forza o debolezza
Teoricamente autosufficiente	Mira all'adesione; volta all'azione, immediata o eventuale

Questo schema (tratto da Cattani 1990, pp. 22-23 con modifiche) rappresenta, in realtà, una forzatura: i rapporti tra i due tipi di ragionamento sono molto più stretti di quanto non si creda, come, d'altra parte, lo stesso Aristotele aveva indicato.

## 2. La distinzione tra logica, dialettica e retorica

Merita un chiarimento, infatti, l'uso dei termini impiegati, visto il grande spessore che la storia del pensiero occidentale ha sedimentato in alcuni di essi (ad esempio la dialettica), la varietà di accezioni di alcuni (ad esempio la logica) e infine il discredito assegnato ad altri (la retorica). Il richiamo è, manco a dirlo, ad Aristotele, ma con alcune significative varianti.

### 3.1 Ragionamento dimostrativo e argomentativo in Aristotele

Come abbiamo visto il ragionamento *dimostrativo*, o apodittico, o deduttivo, è caratterizzato da una razionalità chiusa, nella quale niente può esser messo in discussione: né le premesse del ragionamento, né le regole inferenziali, né tanto meno la conclusione che, date quelle premesse e quelle inferenze, ha carattere necessitante, come abbiamo visto. Viceversa, il ragionamento *argomentativo*, o anapodittico, si caratterizza per una razionalità aperta: ogni "passo" del ragionamento non solo può, ma deve, essere sottoposto a discussione; quanto alle premesse, esse possono, o non possono, avere il valore di principi universali, sono cioè opinabili. Quindi, considerato che nel ragionamento argomentativo, sia le premesse, sia le inferenze sono suscettibili di discussione, la sua conclusione non ha quella necessità che caratterizza propriamente il ragionamento deduttivo.

Nel ragionamento dimostrativo chiunque accetti le premesse accetta necessariamente la conclusione. Per esempio, chiunque consideri, su un piano, due rette  $a$  e  $b$  intersecate da una retta  $c$  che forma con esse angoli alterni interni uguali, deve convenire – necessariamente – che le rette  $a$  e  $b$  sono parallele. Ancora, chiunque ammette che un corpo fisico possa presentare costante quella proprietà che in meccanica razionale prende il nome di "quantità di moto", deve concludere necessariamente che il moto di quel corpo è vincolato a un piano. Queste conclusioni sono tutte apodittiche: nel senso che qui non c'è spazio per la discussione. Il sistema è chiuso: lo si accetta *in toto* o lo si rifiuta *in toto*. La conclusione di una dimostrazione è ineluttabile e continuerà a valere finché varrà la logica classica.

In una giustificazione dimostrativa c'è solo il problema di definire lo statuto epistemologico delle premesse: se queste sono vere, le conclusioni sono vere; se queste sono ipotesi, la verità delle conclusioni dipende dalla verità delle ipotesi; se queste sono convenzioni, le conclusioni sono convenzioni ecc. In un ragionamento dimostrativo, o apodittico, il valore epistemologico delle premesse ricade inesorabilmente sulle conseguenze. Siamo veramente nel caso in cui le colpe, o i meriti, dei padri ricadono sui figli.

Passando dalla giustificazione deduttiva a quella argomentativa, la razionalità del ragionamento da apodittica che era diventa anapodittica: la conclusione non è più necessaria, né l'unica possibile, e il suo valore epistemologico ha veramente poco (e, talvolta, nulla) a che fare con il valore epistemologico delle premesse. Nel passaggio dalla deduzione all'argomentazione si lascia il mondo della logica, governato da leggi rigorose, per entrare in quello della vita, dove tutto è opinabile, comprese le stesse regole del vivere civile. Dunque, mentre nel ragionamento dimostrativo il processo inferenziale garantisce la necessità della conclusione, in quello argomentativo la conclusione non è né univoca né necessaria. Questa è una differenza di non poco conto.

Tuttavia, la differenza tra i due procedimenti non significa incomunicabilità. In particolare, il piano argomentativo è un supporto fondamentale del ragionamento dimostrativo: spesso vi si fa ricorso per corroborare le premesse della dimostrazione, come mostra di fare lo stesso Aristotele, allorché prende in esame i principi logici di ogni dimostrazione, ossia il principio di non contraddizione e quello del terzo escluso. Se essi potessero essere dimostrati, sarebbero derivati deduttivamente da una proposizione che essi stessi condizionano: si entrerebbe allora in un *circulus in probando* che, pur non essendo un paralogismo, sicuramente non ha alcun valore dimostrativo. Un'altra possibilità, sempre nell'ipotesi che potessero essere dimostrati, sarebbe che questi due principi derivino da una proposizione che li condiziona, cioè da altri principi: ma in tal caso non sarebbero più principi, sarebbero teoremi. Così, inevitabilmente, si ripropone il problema di giustificare i nuovi principi individuati.

Abbandonata la possibilità di giustificare deduttivamente il principio di non contraddizione e il principio del terzo escluso, ecco che diventa necessario far ricorso all'argomentazione, in una qualche sua forma. Aristotele, nel libro IV della *Metafisica*, ne individua una così stringente da poter facilmente essere scambiata per necessaria.

Vediamo il procedimento di Aristotele, partendo dal *principio del terzo escluso* per arrivare al principio di non contraddizione (in realtà, nel testo aristotelico i due principi sono discussi nell'ordine inverso: cfr., rispettivamente, *Metaph.* IV, 3-4 e IV, 7). La struttura del suo ragionamento è semplice: prima analizza le confutazioni del principio del terzo escluso, quindi dimostra che sono tutte contraddittorie. È tipicamente, nella struttura, una dimostrazione per assurdo: si nega la tesi, si dimostra che tale negazione porta a conseguenze contraddittorie, quindi si afferma la tesi. Si noti però che, se si conclude che la tesi è valida perché la sua negazione comporta una contraddizione, significa che si presuppone la validità del principio di non contraddizione. Quindi il principio del terzo escluso è dimostrato. Dunque il principio di non contraddizione costituisce il fondamento non solo del ragionamento deduttivo, ma anche del principio del terzo escluso. Qui la giustificazione è deduttiva, siamo ancora nel mondo della logica, cioè nel mondo della necessità.

Si presenta a questo punto il problema della giustificazione del *principio di non contraddizione*. Come fare? Non certo per via deduttiva, altrimenti, come visto, o si entra in un *circulus in probando* o esso non è più il principio primo di ogni ragionamento deduttivo. La via d'uscita sta nel trovare un ragionamento argomentativo che possa idoneamente convincerci della bontà del principio: tale argomento dev'essere veramente stringente, considerato che la totalità della struttura logica della conoscenza discende da questo principio. Ebbene, l'argomento di Aristotele raggiunge perfettamente lo scopo: è talmente persuasivo da non sembrare nemmeno un argomento, ma una deduzione. La via che Aristotele inaugura sembra necessaria, mentre sappiamo che non può esserlo, perché anapodittica.

Questa via si basa sul *principio elenctico*, ossia sulla particolare caratteristica di certe proposizioni le quali, nel momento in cui sono negate, sono affermate. Il principio di non contraddizione è proprio una di tali proposizioni: negarlo significa affermarlo, perché può essere negato solo in modo contraddittorio. Ecco l'argomento di Aristotele:

Io sostengo che c'è differenza tra il dimostrare mediante confutazione e il semplice dimostrare, in quanto chi esegue una semplice dimostrazione può sembrare che faccia una petizione di principio, mentre, al contrario, se la responsabilità di una tale petizione di principio è di un altro, allora si ha confutazione e non dimostrazione. Il punto di partenza per tutte queste discussioni non sta nel pretendere che il nostro interlocutore asserisca che una cosa è o non è (giacché, forse, si potrebbe pensare che non sia stato altro che una petizione di principio), bensì nel pretendere che egli dica a se stesso o ad altri qualcosa che abbia almeno un significato: questo, infatti, è indispensabile, se veramente egli vuol "dire" qualche cosa. Nel caso contrario una tale persona non potrebbe ragionare né con se stesso né con altri. Se, però, ci viene concesso questo, allora vi può essere la dimostrazione [confutativa], giacché vi sarà ormai qualcosa di definito. Ma il responsabile della petizione di principio non è colui che dà la dimostrazione, bensì colui che la subisce, giacché costui, proprio mentre vuole demolire un ragionamento, viene a subirlo.  
(*Metaph.*, IV, 1006a 16-28)

La confutazione elenctica della negazione del principio di non contraddizione non è una dimostrazione deduttiva, come sottolinea anche Aristotele, ma è una confutazione stringente, tanto stringente che pochi possono pensare di metterla in discussione. Tuttavia dev'essere ben chiaro che la via elenctica, e quindi il principio elenctico che la sovrintende, è il "passo" di un possibile ragionamento argomentativo, e come tale non porta ad alcuna conclusione definitiva: si è in un ambito aperto, in cui ogni elemento può essere criticato. Non è possibile, dunque, considerare l'argomento elenctico come un argomento definitivo, o necessario, a favore del principio di non contraddizione.

Questa conclusione va generalizzata, nel senso che non esiste alcun ragionamento argomentativo che possa fondare conclusivamente i principi della logica classica. Avendo chiaro che la confutazione elenctica afferisce all'ambito argomentativo e non a quello deduttivo, e posto che il principio di non contraddizione, dal quale dipende l'intero edificio della logica, è giustificato con la confutazione elenctica, si evince che il ragionamento deduttivo, con la sua necessità logica, si basa su principi che necessari non sono: ciò che è più rigoroso – il ragionamento deduttivo – è fondato su ciò che è meno rigoroso, il ragionamento argomentativo.

## 2.2. Dialettica e retorica in Aristotele

Nel primo libro dei *Topici*, Aristotele definisce con chiarezza i confini della *dialettica*, cioè del *ragionamento argomentativo*, distinguendoli da quelli dell'analitica, cioè

Il fine che questo trattato si propone è trovare un metodo per costruire, attorno a ogni formulazione proposta di una ricerca, dei sillogismi che partano da elementi fondati sull'opinione (*éndoxa*) e per non dir nulla di contraddittorio rispetto alla tesi che noi stessi difendiamo. [...] Si ha, da un lato, dimostrazione quando il sillogismo è costruito e deriva da elementi veri e primi, oppure da elementi siffatti che assumano il principio della conoscenza che li riguarda attraverso certi elementi veri e primi. Dialettico è, d'altro lato, il sillogismo che conclude da elementi fondati sull'opinione. Elementi veri e primi sono quelli che traggono la loro credibilità non da altri elementi, ma da se stessi: di fronte ai principi delle scienze, non bisogna infatti cercare ulteriormente il perché, e occorre invece che ogni principio sia per se stesso degno di fede. Fondati sull'opinione, per contro, sono gli elementi che appaiono accettabili a tutti, oppure alla grande maggioranza, oppure ai sapienti, e tra questi o a tutti, o alla grande maggioranza, o a quelli oltremodo noti e illustri. (*Top.* I, 100 a-b).

L'argomentazione dialettica nasce dalla necessità di affrontare ambiti conoscitivi in cui la verità delle premesse non è riconosciuta, utilizzando a questo scopo una discussione razionale. Non si tratta di una discussione qualunque, quindi, ma di un confronto tra posizioni, nel quale si rispettano i principi logici – primo tra tutti il principio di non contraddizione – e non si fa ricorso a scorrettezze argomentative. In forza di questa struttura logica è possibile confutare una tesi diversa: per questo la dialettica non è una semplice discussione, ma "l'arte del dialogo regolato", che affronta il probabile e si svolge nel rispetto delle regole della logica.

L'esercizio della dialettica richiede inoltre la condivisione di alcune assunzioni comuni. Aristotele, per indicare il corpo di opinioni condivise o particolarmente autorevoli, accettate da entrambe le parti a confronto, usa la parola *éndoxa*. Se non c'è condivisione delle *éndoxa* e non c'è rispetto delle regole dell'inferenza logica, non c'è più dialogo, ma mera giustapposizione di due monologhi.

Scopo della dialettica, per Aristotele, è mettere alla prova una tesi (*Top.*, VIII, 159 a, 161 a), conoscere e saggiare le opinioni degli uomini (*Ivi*, I, 101 a) e, infine, ciò che più ci interessa, saggiare il valore epistemologico dei principi da cui parte ogni scienza:

È utile altresì rispetto agli elementi primi riguardanti ciascuna scienza. Partendo infatti dai principi propri della scienza in esame, è impossibile dire alcunché intorno ai principi stessi, poiché essi sono i primi tra tutti gli elementi, ed è così necessario penetrarli attraverso gli elementi fondati sull'opinione (*éndoxa*), che riguardano ciascun oggetto. Questa peraltro è l'attività propria della dialettica, o comunque quella che più le si addice: essendo infatti impiegata nell'indagine, essa indirizza verso i principi di tutte le scienze. (*Top.* I, 101a-101b)

La dialettica diventa l'arte di esaminare, nel confronto tra posizioni, i principi primi di ciascuna scienza e i principi comuni a tutte le scienze. Lo stesso principio di non contraddizione – posta, come visto, la sua indimostrabilità – è argomentato come necessario all'esercizio di qualunque confutazione.

Da questo punto di vista, pur in un quadro diverso, Aristotele continua la tradizione di Platone, che vedeva nella dialettica l'arte di cercare i principi. Le scienze, invece, come la matematica, assumono un corpo di principi fondamentali, che per definizione non richiedono giustificazione:

- E non si dovrà sostenere anche che solamente la facoltà dialettica può mostrare questa visione a chi s'intende di quelle discipline di cui or ora abbiamo discorso? ma che non è possibile in alcun altro modo?
- È il caso di affermare anche questo, disse.
- Questo però, ripresi, nessuno, contraddicendo a quanto noi diciamo, vorrà sostenerlo, cioè che, per ciascuna cosa in se stessa, un'altra sia la scienza che, universalmente e con metodo, si assume il compito di cogliere ciò che ciascuna è. Ma tutte le altre arti o concernono opinioni e appetiti umani o processi generativi e compositivi, o sono tutte rivolte a curare gli oggetti naturali e composti. Le rimanenti poi che, come dicevamo, colgono parzialmente ciò che è (intendo la geometria e le discipline affini), vediamo che nello studio dell'essere procedono come sognando e che non riescono a scorgerlo con perfetta lucidità finché lasciano immobili le ipotesi di cui si servono, essendo incapaci di renderne ragione. Chi accetta come principio una cosa che ignora e se ne vale per intessere conclusioni e passaggi intermedi, cosa potrà mai fare per trasformare una simile convenzione in scienza?
- Nulla, rispose.
- Ebbene, dissi io, il metodo dialettico è il solo a procedere per questa via, eliminando le ipotesi, verso il principio stesso, per confermare le proprie conclusioni; e pian piano trae e guida in alto l'occhio dell'anima.  
(*Resp.* VII, 531c-534a)

Così definita, la dialettica è cruciale per saggiare la tenuta dei principi primi di ogni scienza: ma non è una scienza, perché procede per interrogazioni e si serve di premesse concesse dall'avversario, senza la garanzia che esse siano vere e adeguate per una dimostrazione.

Una seconda forma di razionalità anapodittica descritta da Aristotele è quella retorica, ossia quella forma di ragionamento che si svolge come monologo, più che come dialogo o, quanto meno, ha bisogno di “molte parole”. Perciò Platone ci presenta Socrate, il filosofo, che invita Gorgia, il retore, a rinunciare alla “macrologia” cioè all'uso di molte parole (*Gorgia*, 449c). In generale, secondo Platone, il retore è l'esperto di un'arte tendente più al risultato che al vero, utile solo per allargare la base di consenso dell'uditorio. Ma lo Stagirita, nella sua opera intitolata – appunto – alla retorica, libera quest'arte da quella connotazione negativa che Platone aveva voluto assegnarle:

Definiamo dunque “retorica” la facoltà di scoprire in ogni argomento ciò che è in grado di persuadere. (*Rhet.* I, 1355b)

In essa è in gioco il consenso, non la verità. Tuttavia, pur presentandola ancora come l'arte della persuasione, Aristotele rivaluta la retorica, liberandola dalle distrette che la rendevano suscitatrice di emozioni dovute a vacui artifici linguistici e considerandola invece un'arte grazie alla quale si persuade ricorrendo ad argomenti validi. Inoltre, la retorica non è più associata all'intendimento di conseguire il successo per il successo ma, se è retorica “buona”, è uno strumento efficace per mostrare l'effettivo stato delle cose.

Nei *Topici* e nella *Retorica* di Aristotele sono precisati gli ambiti specifici della dialettica e della retorica: la dialettica utilizza solo argomenti di tipo razionale, mentre la retorica impiega elementi persuasivi, estranei alla dialettica. Ma da questo confronto emerge anche una certa contiguità tra i due processi argomentativi. Anzitutto retorica e dialettica sono in grado di giustificare sia una tesi che la sua negazione, ma mai contemporaneamente e dallo stesso punto di vista, quindi mai violando il principio di non contraddizione: farlo significherebbe svilire la dialettica e la retorica in vuota eristica. Inoltre, entrambe sono universali nella loro capacità di affrontare ogni argomento, non essendo specifiche di nessuna disciplina, pur investendole tutte. Ciò non significa tuttavia che non esista un “metodo” per esercitare bene l'arte dialettica e retorica, e che tale metodo non possa essere appreso. Infine, sia la dialettica, sia la retorica sono capaci di distinguere il vero dall'apparente: la dialettica distingue il vero sillogismo dal sofisma, la retorica l'argomento persuasivo dall'ingannevole.

Anche per queste somiglianze, dialettica e retorica hanno finito per sovrapporsi nella letteratura a noi prossima, ben al di là delle intenzioni di Aristotele e nonostante un complessivo pregiudizio negativo sulla possibilità di legittimare forme di razionalità non dimostrativa. Ma non è nostro intento ripercorrere le vicende che hanno portato a questo esito. Ci basta recuperare – anche

attraverso l'analisi di Aristotele, meno "fondamentalista" di Platone – il valore razionale delle argomentazioni dialettiche e retoriche, pur nei limiti e nei contesti in cui sono utilizzate, e prendere atto che l'argomentazione costituisce l'unica strategia disponibile per mettere a prova la tenuta dei fondamenti scientifici. Infine, ribadiamo il concetto che la razionalità argomentativa differisce da quella dimostrativa per la non necessità della conclusione: nessuna conclusione di quale che sia argomentazione, retorica o dialettica, è definitiva. Questo però non significa che quella conclusione non sia stata raggiunta razionalmente.

### 2.3. Una proposta di definizione

Seguendo Wolff (*Trois techniques de vérité dans la Grèce classique*, in *Argumentation et rhétorique*, I, pp. 41 ss.) possiamo in conclusione definire in Aristotele tre tecniche di verità:

la *logica* è il discorso della scienza, cioè il procedimento razionale che, partendo da premesse vere, indipendentemente dall'interlocutore, trae conclusioni vere attraverso dimostrazioni;

la *dialettica* è quel procedimento in cui il ragionamento che ha sempre di mira la verità, ma parte da un conflitto: si misura con la tesi dell'interlocutore, cercando di confutarla o di sostenerne una alternativa

la *retorica* è quel procedimento in cui chi parla ha l'obiettivo di persuadere l'uditorio di una verità ritenuta tale, tenendo conto quindi dell'uditorio, ma senza confrontarsi con esso.

In conclusione:

- La logica non dipende da chi parla né da chi ascolta, ma mira solo alla verità,
- la dialettica dipende da chi ascolta, si misura con la sua tesi ma comunque mira alla verità
- la retorica dipende tanto da chi parla quanto da chi ascolta e mira non alla verità ma alla persuasione.

Come si vede è una distinzione che fa chiarezza, valuta il valore dell'uditorio nella definizione della strategia razionale ma, e questo è il suo limite, si appoggia su una nozione di verità notoriamente complessa tanto da definire quanto da riscontrare. Parte della discussione sulla verità, infatti, utilizza tanto la dialettica che la retorica...

## 3. Smarrimento e ripresa del ragionamento argomentativo

A partire da queste premesse, riprese e mediate dalla cultura ellenistica, lo studio dell'argomentare corretto è stato parte integrante della formazione culturale superiore. Nel trivio (grammatica, retorica e dialettica) introdotto da Capella nel IV sec. e poi stabilizzato con Boezio e Isidoro di Siviglia nel VI sec.) le *artes sermocinales* richiedevano una conoscenza non solo linguistica ma retorica e logica, una capacità di analisi dei problemi e una tecnica di svolgimento della disputa filosofica (la *quaestio*) in cui la strategia argomentativa era parte decisiva.

Per molte ragioni (vedi l'articolo di Auroux in *Argumentation*, 1995, pp. 129 ss.) il periodo moderno espunge la dialettica dal campo di formazione del buon pensatore, riducendo sempre più la grammatica a logica, almeno a partire dalla *Logica* di Port-Royal. La svolta cartesiana della filosofia moderna non fa che accentuare questa cattiva fama della dialettica e della retorica, ormai accomunata da un unico destino di vaghezza e oscura incertezza conoscitiva, per lasciare il campo alla scienza, e in particolare al metodo analitico proprio delle discipline matematiche. Da qui la cattiva fama che accompagna la dialettica, ad esempio in Kant, o la sua profonda ristrutturazione in forma metafisica, storica e sociale (Hegel e Marx) nell'Ottocento e in buona parte del Novecento.

### 3.1. Le ragioni della ripresa

Da più parti, se non altro per seguire un fortunato antecedente, si incomincia a parlare di *argumentativ turn*. Dopo la svolta linguistica, che ha collocato la riflessione filosofica novecentesca a ridosso e, spesso, completamente all'interno del problema del linguaggio, è in atto una rinnovata attenzione alle tematiche dei processi logici argomentativi, o della cosiddetta logica informale. Solo da poco, e per essere esatti dal 1958, sono stati ripresi temi e problemi tipici dell'argomentare, ma

con una profonda modificazione. E' per questo che parliamo di nuova teoria dell'argomentazione, o anche di logica informale. Quali sono le ragioni di questo rinnovato interesse per procedure così criticate nel passato al punto da essere rimosse e stigmatizzate come negative?

Se ne possono indicare almeno 5:

- a) La democratizzazione di molti processi decisionali, il che prevede la discussione e la deliberazione basate su argomenti e contrapposizione di tesi;
- b) La globalizzazione dei processi di scambio delle conoscenze, che richiede una revisione delle forme univoche e limitate di trattazione del ragionamento, in presenza di forme di razionalità di schemi concettuali e di premesse culturali differenti;
- c) L'imponente sviluppo comunicativo, che ha moltiplicato le occasioni di esposizione alle forme palesi e occulte di persuasione;
- d) la crisi delle ideologie, che ha riproposto la necessità di discutere più a fondo premesse e valori altrimenti acquisiti come scontati o non bisognosi di valutazione razionale;
- e) la crisi del modello neopositivista di conoscenza e di scienza, in cui l'impalcatura logica veniva accettata come necessaria e utile mentre sempre più anche nella stessa scienza emerge il ricorso a strategie retoriche e argomentative.

#### **4. Le tappe teoriche della nuova teoria dell'argomentazione**

Si deve attendere il 1958 perché, nel nostro secolo, qualcuno riporti l'attenzione sull'esigenza di una teoria dell'argomentazione. Quell'anno apparvero, infatti, due libri fondamentali, uno di C. Perelman e L. Olbrechts-Tyteca, l'altro di S. Toulmin, nei quali si ripropose, di fatto, la tesi aristotelica di una distinzione tra il ragionamento dimostrativo e quello argomentativo, e si rielaborò una nuova teoria dell'argomentazione.

##### **4.1. Toulmin**

Toulmin, fin dalle prime pagine del suo testo, *Gli usi dell'argomentazione*, pone alla riflessione logica, filosofica ed epistemologica il problema di un adeguamento della critica razionale relativamente all'argomentazione.

Anche oggi, se ci ritraiamo dai predominanti problemi della logica tecnica, può essere importante sollevare questioni generali, filosofiche, sulla valutazione pratica delle argomentazioni [...] e può essere sorprendente scoprire quanto poco progresso sia stato fatto nella nostra comprensione delle risposte in tutti i secoli a partire dalla nascita, con Aristotele, della scienza della logica. (ivi p. 5)

Toulmin ricostruisce i passi di un processo argomentativo, illustrandone la "fisiologica" complessità, troppo spesso forzata negli schemi della teoria sillogistica e, in tempi più recenti, in quelli dell'approccio logico formale. Il suo modello, a cui qui possiamo solo accennare, mette in luce per ogni argomentazione una fitta tipologia di enunciati, che svolgono il ruolo di dati, garanzie, pretese, condizionatori modali, condizioni di ricusazione ecc.

Uno schema indicativo della struttura che egli illustra potrebbe essere il seguente (vedi fotocopia allegata)

Solo una considerevole semplificazione permette di riportare la loro forma logica alla distinzione tra premessa maggiore, minore e conclusione (ivi, p. 132). Ma ancora più perentoria appare la semplificazione del processo argomentativo operata dall'approccio logico formale.

Abbiamo studiato abbastanza a lungo una distinzione centrale: quella tra il campo delle argomentazioni analitiche, che sono in pratica alquanto rare, e gli altri campi di argomentazione, che possono essere raggruppati sotto il titolo di argomentazioni sostanziali. Come i logici hanno presto scoperto, il campo delle argomentazioni analitiche è particolarmente semplice. Di certe complessità che inevitabilmente affliggono le argomentazioni sostanziali non è mai il caso di preoccuparsi quando si tratta di quelle analitiche. Così, quando la garanzia di un'argomentazione analitica è espressa nella forma "Tutti gli A sono B" l'intera argomentazione può essere disposta secondo il modello tradizionale senza danni: per una volta, la distinzione tra i dati e il fondamento della garanzia non ha più importanza. La semplicità è molto attraente, e la teoria delle argomentazioni analitiche con premesse maggiori universali è stata di conseguenza adottata e sviluppata con entusiasmo da molte generazioni di logici. La semplicità, tuttavia, ha i suoi pericoli. Una cosa è scegliersi come primo oggetto di studio teorico il tipo di argomentazione che è suscettibile di essere analizzato nei termini più semplici. Ma sarebbe tutt'altra cosa trattare questo genere di argomentazione come un paradigma e chiedere che le argomentazioni appartenenti ad altri campi debbano conformarsi ai suoi *standard*, senza eccezioni, o costruire, in base allo studio delle sole forme più semplici di argomentazione, un insieme di categorie che s'intendono applicabili ad argomentazioni di tutti i tipi. Bisogna almeno incominciare con l'indagare attentamente fino a che punto la semplicità artificiale del modello scelto abbia come risultato la semplicità artificiale anche di queste categorie logiche. I rischi che altrimenti si corrono sono abbastanza ovvi. Le distinzioni che stabiliscono la stessa linea di demarcazione nel caso delle argomentazioni più semplici, possono aver bisogno di essere trattate del tutto separatamente nel caso generale: se dimentichiamo questo e le nostre categorie appena scoperte producono risultati paradossali quando siano applicate ad argomentazioni più complesse, possiamo essere tentati di addebitare questi risultati a difetti dell'argomentazione, invece che delle nostre categorie; e possiamo arrivare a pensare che per qualche deprecabile ragione profondamente nascosta nella natura delle cose, soltanto le nostre argomentazioni originali, peculiarmente semplici, siano in grado di raggiungere l'ideale della validità. (ivi, pp. 133-134)

## 4.2 Perelman

In realtà, le pratiche argomentative continuano ad avere un ruolo rilevante, anche se trascurato, non solo nella vita quotidiana ma anche, come abbiamo visto, nel processo di costruzione dell'edificio scientifico, in particolare per quanto riguarda le sue fondamenta. Da qui nasce l'interesse per la nuova retorica nel lavoro di C. Perelman e L. Olbrechts-Tyteca.

Il *Trattato dell'argomentazione. La nuova retorica*, muove da due premesse: da un lato, l'importanza che continua ad assumere il verosimile e il probabile nel determinare le nostre scelte; dall'altro, il fatto che le argomentazioni che giustificano tali scelte sono, per lo più, svolte in funzione di un uditorio. Se la prima considerazione porta a un'indagine delle forme e dei modi con cui gli argomenti sono assunti e utilizzati per discutere razionalmente, la seconda s'intreccia con l'attenzione per la pragmatica.

Nel loro Perelman e Olbrechts-Tyteca insistono sulla razionalità dell'argomentazione, come si dichiara espressamente già nelle prime pagine:

La pubblicazione di un trattato dedicato all'argomentazione e la ripresa in esso di un'antica tradizione, quella della retorica e della dialettica greche, costituiscono *una rottura rispetto a una concezione della ragione e del ragionamento, nata con Descartes*, che ha improntato di sé la filosofia occidentale degli ultimi tre secoli. In effetti, sebbene nessuno possa negare che la capacità di deliberare e argomentare sia un segno distintivo dell'essere ragionevole, lo studio dei mezzi di prova utilizzati per ottenere l'adesione è stato completamente trascurato, negli ultimi tre secoli, dai logici e dai teorici della conoscenza. Ciò si deve a quanto vi è di non costrittivo negli argomenti sviluppati a sostegno d'una tesi. La natura stessa dell'argomentazione e della deliberazione s'oppongono alla necessità e all'evidenza, perché non si delibera dove la soluzione è necessaria, né si argomenta contro l'evidenza. Il campo dell'argomentazione è quello del verosimile, del probabile, nella misura in cui quest'ultimo sfugge alle certezze del calcolo. (p. 3)

Il secondo aspetto che attraversa l'opera è la consapevolezza che ogni pratica argomentativa si svolge "in funzione di un uditorio" (ivi, p. 7), producendo effetti di credenza e di persuasione in un pubblico o in un interlocutore.

Mentre un sistema deduttivo si presenta come isolato da ogni contesto, un'argomentazione è necessariamente situata. Per essere efficace, essa esige un contatto fra soggetti. Bisogna che l'oratore (colui che presenta l'argomentazione oralmente o per scritto) intenda esercitare mediante il suo discorso un'azione sull'uditorio, cioè sull'insieme di coloro che egli si propone d'influenzare.

(*Argomentazione*, in *Enciclopedia Einaudi*, Torino 1977, v. I. p. 791)

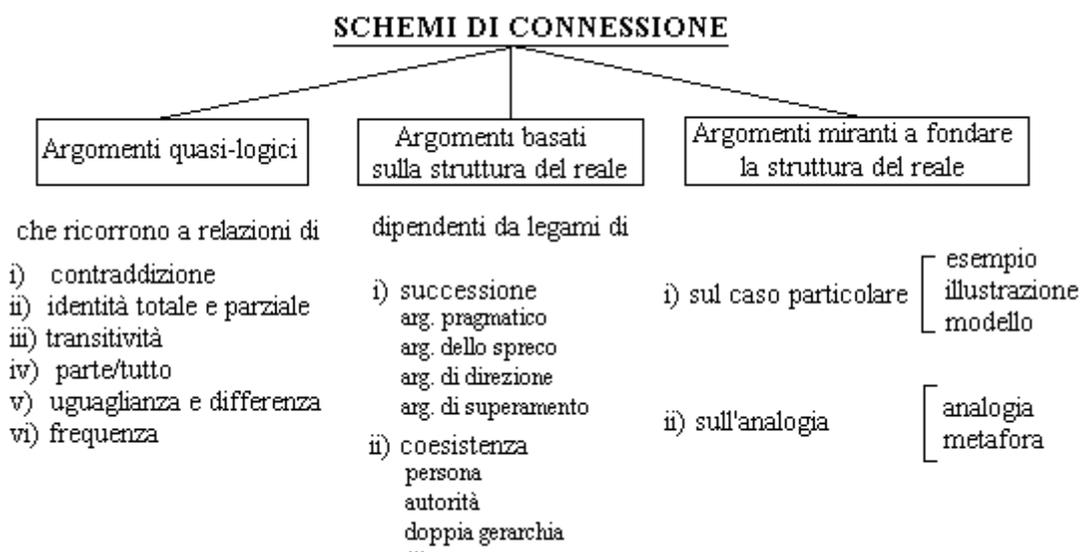
L'aspetto pragmatico diventa così determinante nella scelta delle strategie argomentative e nel giudizio sulla loro efficacia: perciò alcuni hanno visto una confusione tra il piano retorico, volto alla

persuasione, e quello dialettico, volto alla soluzione di un conflitto attraverso una discussione razionale.

Al di là di questo rilievo rimane comunque magistrale il repertorio di argomenti classificato ed esposto in quest'opera, e un quadro anche solo sommario delle teorie dell'argomentazione non può che partire da qui.

Nella seconda parte del loro *Trattato dell'argomentazione*, Perelman e Olbrechts-Tyteca si cimentano nel compito di tracciare una geografia degli schemi argomentativi, impresa epica in considerazione della varietà diacronica degli argomenti, prodotti e classificati da secoli di dialettica, non meno che della varietà diacronica di un'argomentazione, che intreccia nello stesso ragionamento schemi diversi e difformi (Perelman e Olbrechts-Tyteca, 1958, p. 198). Gli schemi possono essere raggruppati rispetto a due processi, di connessione o di dissociazione, a seconda che essi rafforzino oppure modifichino elementi accettati dall'uditorio. Al di là di questa discutibile differenza, non a caso problematizzata dagli stessi autori (*Ivi*, pp. 200-202), nella nostra ricostruzione ci soffermeremo solo sulla prima classe di schemi, più varia e articolata, rispetto alla seconda. Gli schemi di dissociazione, nel *Trattato*, sono definiti come argomenti in cui elementi che dovrebbero restare separati e indipendenti sono indebitamente associati (*Ivi*, p. 432), ed essi sono illustrati attraverso l'analisi di coppie di termini filosofici, e tra queste in particolare la coppia di termini 'apparenza/realtà' è interessante soffermarsi sui primi perché, di fatto, raccolgono la parte più consistente della tipologia argomentativa corrente.

Gli schemi di connessione sono raggruppati in tre famiglie: argomenti quasi-logici, argomenti basati sulla struttura del reale, argomenti miranti a fondare la struttura del reale: ognuna di queste famiglie è a sua volta variamente articolata, secondo lo schema seguente.



### 4.3 Altri contributi alla nuova teoria dell'argomentazione

Molto velocemente merita nominare da un lato gli studi logici dedicati alle fallacie, sviluppati a partire da Hamblin, (*Fallacies* 1970), ma già presenti in autori come Schopenhauer (*Dialektik*, 1864). Questa linea teorica cerca di stabilire una buona argomentazione controllando il possibile ricorso a fallacie. Resta tuttavia il problema della distinzione tra argomento corretto e fallacia, cioè argomento non corretto. Di nuovo la teoria dell'argomentazione diventa decisiva per poter sapere di che cosa si parla.

Un'altra linea è rappresentata dalla riflessione pragmatica, iniziata dai lavori di J.L. Austin, ma sviluppata in modo interessante da Grice. All'interno di una ricerca sulla riduzione delle

differenze tra la semantica dei linguaggi artificiali e quella dei linguaggi naturali, Paul Grice tenne - nel 1967 a Harvard - una celebre conferenza, *Logic and Conversation*, che assunse grande rilievo nel dibattito tra linguisti. L'obiettivo di Grice era adattare la semantica vero-funzionale ai linguaggi naturali, ma nel farlo egli esplicita alcune fondamentali regole di condotta della comunicazione, le implicature conversazionali, da cui prenderà le mosse una vera e propria sezione della pragmatica contemporanea.

«Supponiamo che A e B stiano parlando di un comune amico, C, che lavora in una banca. A chiede come va il lavoro di C, e B risponde 'Oh! proprio bene, mi pare; va d'accordo con i colleghi, e non è ancora finito in prigione.' A questo punto A potrebbe ben chiedere a B che cosa sta insinuando, o persino che cosa intende col dire che C non è ancora finito in prigione. La risposta potrebbe essere una qualsiasi del tipo delle seguenti: che C è il tipo di persona incline a cedere alle tentazioni offerte dalla sua occupazione, che i colleghi di C sono in realtà gente molto sgradevole e sleale, e così via. Naturalmente ad A potrebbe non essere affatto necessario fare a B una simile domanda, nel caso che la risposta a essa sia anticipatamente chiarita dal contesto. Credo che sia chiaro che qualunque cosa B implicasse, insinuasse, intendesse, eccetera, in questo esempio, si tratta di qualcosa di distinto da quel che B ha detto, che era semplicemente che C non è ancora finito in prigione» (Grice, 1975, pp. 201-202).

Così inquadrato l'ambito dell'analisi, Grice si inoltra nella definizione di un tipo di implicature, dette conversazionali perché presiedono al dialogo tra parlanti, che si definiscono in funzione di certe regole, liberamente assunte o negate dai partner nella conversazione.

«I nostri scambi linguistici non consistono, di norma, in una successione di osservazioni prive di connessioni reciproche, e non sarebbe razionale se consistessero in ciò. E' tipico che siano, almeno in certo grado, lavori in collaborazione; e ciascun partecipante vi riconosce, in certa misura, uno scopo o un insieme di scopi comuni, o almeno un orientamento mutuamente accettato. Questo scopo o orientamento può essere fissato fin dall'inizio (ad esempio, con la proposta iniziale di un argomento di discussione), o può evolversi durante lo scambio; può essere ben definito, o tanto indefinito da lasciare ai partecipanti una libertà di movimento assai considerevole (come accade nella conversazione occasionale). Ma a ciascuno stadio della conversazione, *certe* mosse sono comunque escluse in quanto conversazionalmente improprie. Potremmo allora formulare un principio generale approssimativo che ci si aspetterà che i partecipanti (*ceteris paribus*) osservino, e cioè: il tuo contributo alla conversazione sia tale quale è richiesto, allo stadio in cui avviene, dallo scopo o orientamento accettato dello scambio linguistico in cui sei impegnato. Lo si potrebbe chiamare *principio di cooperazione*.

Una volta assunto come accettabile un principio generale di questo tipo, si possono forse distinguere quattro categorie sotto l'una o l'altra delle quali cadranno certe massime e submassime più specifiche, tali che la loro osservanza porti, in generale, a risultati conformi al principio di cooperazione (pdc). Memore di Kant, chiamerò queste categorie Quantità, Qualità, Relazione, e Modo. La categoria della *Quantità* riguarda la quantità di informazione da fornire, e sotto a essa cadono le massime seguenti:

1. Dà un contributo tanto informativo quanto è richiesto (per gli scopi accettati dello scambio linguistico in corso).
2. Non dare un contributo più informativo di quanto è richiesto. [...]

Sotto la categoria della *Qualità* cade una super-massima 'Tenta di dare un contributo che sia vero' - e due massime più specifiche:

1. Non dire ciò che credi essere falso.
2. Non dire ciò per cui non hai prove adeguate.

Sotto la categoria della *Relazione* collocherò una massima sola, cioè «Sii pertinente.» [...]

Infine, sotto la categoria del *Modo*, che interpreto come relata non (come le categorie precedenti) a ciò che viene detto, ma piuttosto a *come* si dice ciò che viene detto, includo la super-massima «Sii perspicuo» - e varie massime come:

1. Evita l'oscurità di espressione.
2. Evita l'ambiguità.
3. Sii breve (evita la prolissità non necessaria).

Sii ordinato nell'esposizione.  
E quante altre potrebbero risultare necessarie» (*Ivi*, pp. 203-205).

Come si nota, tutte le regole indicate si collegano al principio di cooperazione enunciato all'inizio. Grice stesso specificherà, più avanti, che le massime indicate si riferiscono a uno «scambio di informazioni quanto più possibile efficiente». Egli stesso è consapevole di quanto altri sottolineeranno, e cioè della possibilità di scopi comunicativi diversi e quindi di massime differenziate o anche semplicemente più generali.

Su questa linea si sviluppa la ricerca di Eemeren e Grootendrost, i quali a partire dagli anni '80, sviluppano la "pragma-dialettica", cioè una teoria della argomentazione dialettica basata sulla

pragmatica, sulle regole di base da assumere perché una comunicazione sia efficace, sulla stipulazione di un insieme di norme volte a rendere funzionale tale comunicazione.

## 5. Uno schema degli argomenti

Da questi sviluppi si arriva al bisogno, a nostro avviso, di una ridefinizione coerente e quanto più possibile completa delle strategie razionali argomentative. La partizione classica, quella di Perelman, ha il difetto di essere a maglie larghe e di rispecchiare una concezione “metafisica” dell’argomentazione, basata com’è su una concezione data o imposta di realtà che, di fatto, va sempre stipulata.

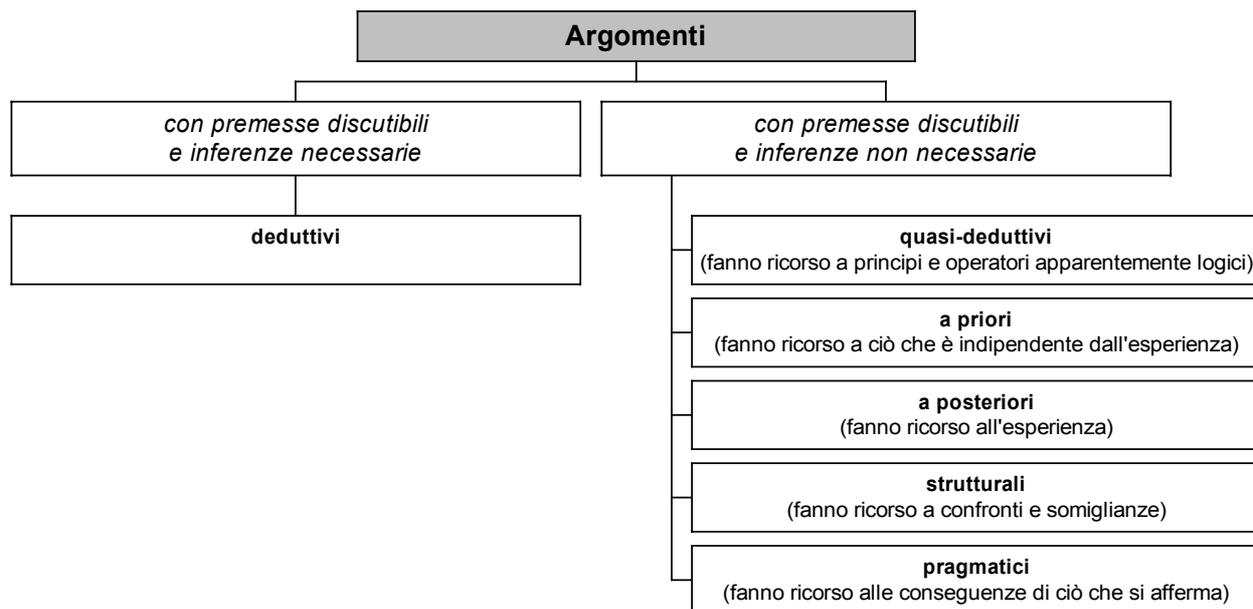
Da qui una proposta diversa.

Un’argomentazione è caratterizzata da premesse e/o da inferenze discutibili: possono darsi una sola o entrambe queste condizioni.

Vi sono ragionamenti dimostrativi che perdono la loro forza perché partono da premesse discutibili e che così facendo diventano argomenti, propriamente **argomenti deduttivi**.

Vi sono ragionamenti argomentativi che partono da premesse vere, ma compiono inferenze discutibili e vi sono ragionamenti argomentativi in cui sono in gioco tanto le premesse quanto le inferenze. Essi si possono dividere in 5 gruppi: **argomenti quasi-deduttivi**, **argomenti a priori**, **argomenti a posteriori**, **argomenti strutturali** e **argomenti pragmatici**.

Forniamo qualche esemplificazione per ognuno di questi tipi di ragionamento, rimandando nell’Allegato alla sezione *Argomenti* per una loro lista dettagliata.



### 5.1 Argomenti deduttivi

E’ facile notare che tutti i ragionamenti dimostrativi che abbiamo esposto finora possono diventare argomentazioni se le premesse non sono più vere. Se affermiamo che “Tutti gli uomini sono buoni” possiamo trarre conseguenze corrette da questo enunciato - per esempio non si dà uomo che non sia anche buono - ma le conseguenze pur necessarie non saranno mai vere. Infatti la premessa non è vera: basta che un uomo non sia buono perché tale premessa si mostri falsa. Lo stesso vale per i sillogismi o per le dimostrazioni per assurdo, come abbiamo visto alla fine del paragrafo precedente. Parliamo in questo caso di **argomenti deduttivi**, in cui non si discute la correttezza delle inferenze, ma la verità delle premesse.

## 5.2 Gli argomenti pseudo-deduttivi

Vi sono argomenti che, usando principi e operatori ("e", "o", "se...allora") apparentemente logici, passano dalle premesse alla conclusione con passaggi che sembrano necessari, cercando che così di imitare l'inferenza deduttiva: sono gli **argomenti pseudo-deduttivi**.

Ne è un esempio l'**autofagia**, un argomento in cui si induce a credere che, applicando senza eccezioni una regola, si arriva a distruggerla poiché le sue conseguenze sono in contraddizione con essa.

Per esempio: *Di fronte ad un eracliteo, che sostiene che tutto diviene, si può obiettare: "Il principio "Tutto diviene" o rimane immutabile o muta: nel primo caso si arriva a negare il principio stesso, perché qualche cosa non diviene; nel secondo caso, cioè se tale principio muta, si deve riconoscere che non vale universalmente e sempre. In entrambi casi le conseguenze del principio portano a conclusioni opposte al principio stesso".*

In questo caso si cerca di mostrare che dato A ("tutto diviene") si arriva comunque a sostenere non-A ("non tutto diviene"). In realtà Eraclito stesso ritiene che tale principio debba integrarsi con qualche cosa che rimane stabile (il *logos*): il valore del principio è quindi riferito non a tutto indistintamente, ma solo a tutto ciò che appare ai sensi.

Esempi di autofagia sono espressioni del tipo "vietato vietare" oppure "sii spontaneo", in cui ciò che si chiede è in contrasto con la richiesta stessa.

Altri argomenti pseudo-deduttivi sono: la pseudo-identità, l'incompatibilità, la pseudo-contraddizione, la ritorsione, il dilemma, la pseudo-transitività, tutto e parte, *ad humanitatem*, la compensazione.

## 5.3 Gli argomenti a priori

Definiamo argomenti a priori quei ragionamenti che, per stabilire la struttura del reale e argomentare su di essa, si servono di un ordine ritenuto esistente e valido anche al di là dell'esperienza.

Un esempio di questo tipo di ragionamento è l'**argomento a fortiori**. Si tratta di un argomento basato su una generalizzazione e una gerarchia. Si definisce un insieme, per esempio la parentela, e in essa si stabilisce una gerarchia: i parenti prossimi vengono prima di quelli lontani. Su questa struttura di base si che costruisce l'argomento: per esempio, "Se si prende cura di te un cugino lontano, *a fortiori* - cioè a maggior ragione - lo deve fare tuo fratello".

Per esempio: *"Se Dio veste che così l'erba del campo, che oggi c'è e domani verrà data al fuoco, quanto più farà per voi, uomini di poca fede?" (Vangelo di Matteo, 6, 30).*

Questo passo evangelico mostra l'insieme di base, le creature di Dio, e una gerarchia al suo interno, che privilegia gli uomini sulle piante. Si potrebbe obiettare che, dal punto di vista dell'età, una quercia è trattata molto meglio di un uomo. E' opinabile sia la definizione dell'insieme che la gerarchia. Basta cambiare l'una, l'altra o entrambe per ottenere risultati divergenti.

Altri argomenti a-priori, per cui si rimanda all'Allegato, sono: essenza, direzione, propagazione, superamento, regola di giustizia, complementarietà, etimologia.

## 5.4 Gli argomenti a posteriori

Gi argomenti a posteriori si basano infatti sull'esperienza, su regolarità riscontrate, su conseguenze controllabili. E' di questo tipo l'induzione, uno dei modi più diffusi di ragionare, in cui dall'osservazione di un certo numero di casi inferiamo delle caratteristiche di casi non ancora osservati. Un'induzione, per essere tale, deve essere ampliativa, cioè affermare nella conclusione più di ciò che si conosce dalle premesse; ma l'induzione è un'inferenza solo probabile, quindi stabilmente soggetta a critica e discussione.

I tipi di induzione sono diversi. Tra questi è molto nota e utilizzata l'**induzione per enumerazione**: se una proprietà vale per un certo numero di membri di una classe data, allora probabilmente vale per ogni altro membro di quella classe che si aggiunga a quelli presi in

considerazione; in forma più generale, si può sostenere che quella proprietà vale per tutti i membri di quella classe.

Per esempio:

1. *Ho analizzato un mammifero ed aveva i polmoni;*
2. *Ho analizzato un secondo mammifero ed aveva i polmoni;*
3. *Ho analizzato un mammifero ed aveva i polmoni;*

.....

*Probabilmente il prossimo mammifero che analizzerò avrà i polmoni,*

oppure,

*Probabilmente tutti i mammiferi hanno i polmoni.*

L'induzione un'inferenza basata sulla presenza di una o più proprietà riferite ai membri di una classe: agisce quindi sfruttando tale somiglianza per estendere ad altri membri, o a tutta la classe, la proprietà in questione. Tuttavia, solo se si ammette che la realtà sia regolare possiamo aspettarci che casi non ancora osservati presentino le stesse proprietà di casi simili già osservati. Ma, come è ovvio, si tratta di un'assunzione difficile da dimostrare.

Oltre ai vari tipi di induzione, altri argomenti a posteriori sono: l'argomento del *post hoc*, l'argomento della causa, l'argomento dell'effetto, l'argomento *a contrario*, *ad consequentiam*, dello spreco, del superfluo, del consolidamento.

### 5.5 Gli argomenti strutturali

Questi argomenti si basano sempre su una identità di struttura: ciò che viene affermato in un ambito si proietta in un altro ambito, che costruendo relazioni, esemplificazioni, modelli, gerarchie. Alla base di questi argomenti non vi è né la logica, né l'essenza, né l'esperienza: alla loro base vi è una relazione tra elementi di un ambito, relazione che si cerca di estendere ad un altro ambito.

Il più diffuso di questi argomenti è l'analogia. La sua struttura è questa: A sta a B nell'ambito X, come C sta a D nell'ambito Y.

Per esempio: *La giovinezza (A) sta alla vecchiaia (B) riferendoci alla vita (X), come la mattina (C) sta alla sera (D) riferendoci al corso della giorno (Y).*

L'analogia non è una semplice somiglianza tra casi, ma una somiglianza di rapporti. Si sviluppa solo se le due coppie in relazione appartengono a campi diversi, e per questa caratteristica il suo ruolo, nella costruzione di schemi argomentativi, è particolarmente importante. E' infatti possibile, per via analogica, prolungare i singoli casi, applicando ad altri ambiti le relazioni che li caratterizzano.

L'analogia, come ogni argomento, è tuttavia discutibile: per indebolirla basta enfatizzare la differenza degli ambiti a cui appartengono le due coppie di elementi in relazione. Infatti se si sottolinea la differenza tra vita e giorno, si ha buon gioco a mostrare che l'analogia non regge: alla vecchiaia non segue nessuna giovinezza, mentre alla sera segue sempre un nuovo mattino.

Altri argomenti strutturali sono il paragone e la doppia gerarchia

### 5.6 Gli argomenti pragmatici

Gli argomenti pragmatici sono ragionamenti in cui si porta l'attenzione sulla coerenza tra atti e detti: la tesi che qualcuno sostiene viene messa a confronto con il suo comportamento. Questi argomenti spesso corrono il rischio di trasformarsi in fallacie, perché anziché valutare una tesi si critica la persona che la sostiene.

Un tipo di argomento pragmatico è il **modello**, in cui si sostiene che un particolare comportamento può servire a stabilire una regola, a fondare un generale modo di agire.

Per esempio: *Albert Einstein si è impegnato contro il razzismo e per i diritti umani, il che mostra che i grandi scienziati non sono persone isolate nei loro laboratori, ma si occupano anche dei grandi problemi dell'umanità.*

Il ricorso a questo argomento si basa sul prestigio, l'attendibilità, il valore del caso proposto, che debbono essere accettati e riconosciuti dall'uditorio. Ma la debolezza del modello sta proprio in

questo: non è sempre facile raggiungere quel grado di eccellenza. Paradossalmente la ragione che rende imitabile il modello è anche quella che rende difficile imitarlo.

Altri argomenti pragmatici sono l'argomento *ad hominem*, l'esempio, l'illustrazione, l'autorità, il sacrificio, il ridicolo..

### 5.7 Fallacie

Utilizzare ragionamenti comporta il rischio di incorrere in **fallacie argomentative**. Si tratta di errori argomentativi nel senso che si viola la particolare struttura inferenziale di un dato argomento o che lo si usa in situazioni o contesti dove non può essere usato. Come per gli argomenti, anche le fallacie possono essere divise in classi. Rimandiamo all'Allegato, nella sezione *Fallacie*, per una più ampia esposizione, limitandoci qui a qualche esemplificazione.

Se usiamo un sillogismo e violiamo una delle sue regole compiamo una **fallacia dimostrativa**: La I regola del sillogismo afferma che ci devono essere solo tre termini (maggiore, minore, medio). Se si ragionasse inserendo un quarto termine, o addirittura un quinto, un sesto, ecc., si cadrebbe nella *fallacia del quaternio terminorum*: "Ogni cane abbaia", "Quel cantante è un cane", allora "Quel cantante abbaia" - il termine 'cane' è stato usato in due sensi diversi, come animale e come insulto, e quindi non abbiamo tre termini distinti, ma quattro.

Un altro esempio di fallacia dimostrativa si ha quando si passa da ciò che può essere predicato collettivamente a ciò che non può essere predicato collettivamente. Per esempio: "Gli indiani d'America stanno scomparendo, tu sei un indiano d'America quindi stai scomparendo".

Vi sono poi **fallacie a priori e a posteriori**, che richiamano gli argomenti a priori o a posteriori. Un caso di quest'ultimo tipo è la *generalizzazione indebita*, in cui si generalizza qualche cosa senza distinzioni e solo in base al fatto che in un caso particolare quel qualche cosa è dato. Per esempio: "Un albanese mi ha rubato il portafoglio; quindi tutti gli albanesi sono ladri".

Le **fallacie strutturali** sono cattive somiglianze, come nel caso della *falsa analogia*. Per esempio: "Gli studenti sono come sacchi: vanno riempiti di conoscenze perché non sanno niente". In questo caso si ha buon gioco a mostrare che l'analogia non regge: a differenza dello studente un sacco non pensa con la sua testa e apprendere una conoscenza non equivale a immagazzinarla.

Un altro tipo di errore consiste nel ragionare ricorrendo ad argomenti che non possono portare alcun sostegno razionale al punto di vista che si sta difendendo o criticando. Sono chiamati **para-argomenti**. Anche qui ci limitiamo a qualche esemplificazione, rimandando all'Allegato per una più ampia esposizione.

### 5.8 I para-argomenti

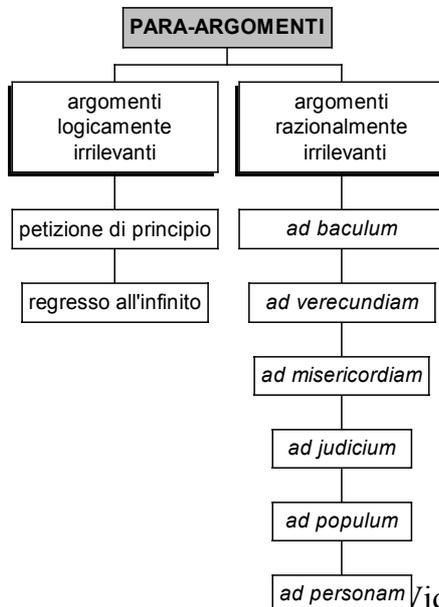
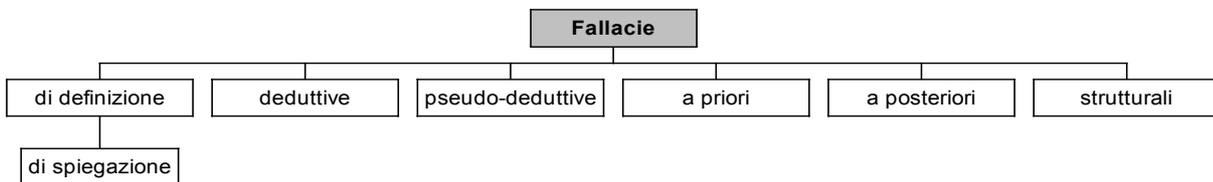
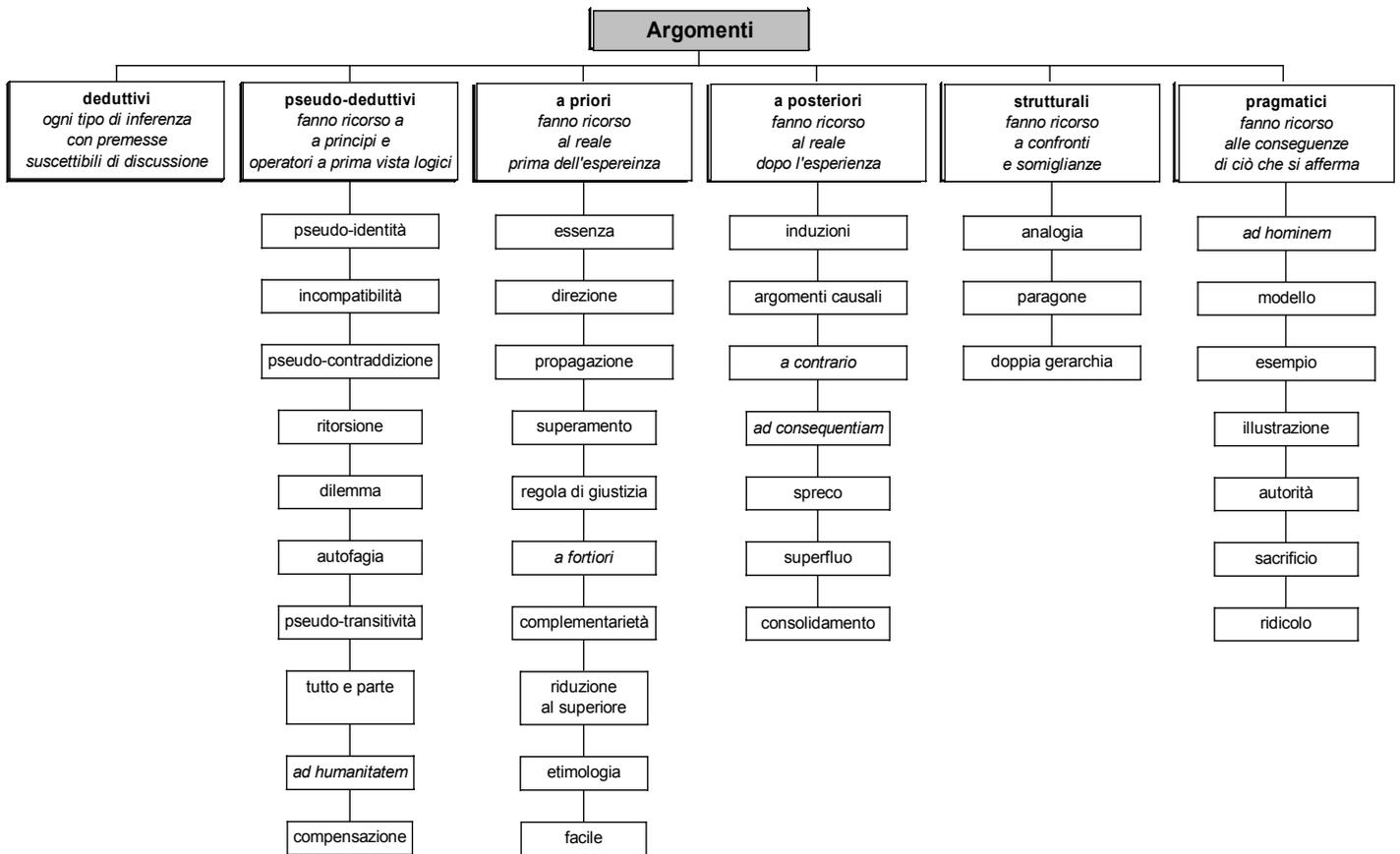
I para-argomenti possono essere **argomenti logicamente irrilevanti** quando non comportano alcun errore in senso stretto, ma sono logicamente vuoti. Ne è un caso la *petizione di principio*, in cui la conclusione è semplicemente una riformulazione delle premesse in una forma leggermente differente. Per esempio: "Poiché io sono una persona sincera, è ovvio che sto dicendo la verità".

Altri para-argomenti sono gli **argomenti razionalmente irrilevanti**, che non puntano sulla razionalità dell'interlocutore, ma fanno leva su qualche aspetto della sfera a-razionale, come l'emotività, la compassione, la paura ecc. Ne è un esempio l'*argumentum ad baculum*, in cui si informa l'interlocutore che, se non sarà d'accordo, seguiranno spiacevoli conseguenze. Per esempio: "Mi aspetto che tu mi dia ragione, perché altrimenti non posso più considerarti un vero amico".

Un altro esempio è l'*argumentum ad misericordiam*, in cui l'interlocutore viene spinto ad accettare un enunciato in considerazione di un qualche stato compassionevole: per esempio "Devi sostenermi in Consiglio, altrimenti corro il rischio di perdere l'incarico e allora tutta la mia famiglia finisce sul lastrico".

Tra i para-argomenti potremmo collocare gran parte delle strategie persuasive della pubblicità, del marketing, talvolta della politica, comunque della comunicazione di massa. Non possiamo qui affrontare un'analisi di queste strategie retoriche, ma conoscere e padroneggiare gli strumenti

razionali dell'argomentare è comunque un buon antidoto per non lasciarsi trarre facilmente in inganno quando si chiede il nostro consenso o il nostro denaro.



## 6. **Nascita e morte di un argomento**

Gli argomenti si appoggiano allo schema di valori accettati da un uditorio, da una cultura, da un'epoca storica. Ciò non esclude che nello stesso spazio argomentativo si possa ricorrere ad argomenti opposti, com'è il caso dell'argomento di direzione e di superamento (il primo chiede di valutare se l'accumulazione di un insieme di compromessi parziali non comporti il rischio di perdere di vista l'obiettivo principale; il secondo sostiene la possibilità di andare sempre avanti in un processo, accettando arresti e compromessi, utili però al conseguimento dell'obiettivo). Più in generale anche gli argomenti possiedono una loro durata, un'efficacia determinata nel tempo.

Vediamo un esempio di questa oscillazione.

Già Cartesio, che pure dichiarava di sospendere il ricorso al sapere tradizionale in fase di fondazione, utilizza un classico argomento scolastico, che risale nella sua genesi a Platone: l'argomento della **priorità della causa sull'effetto**.

Con quest'argomento si sostiene che la causa ha priorità sull'effetto, non tanto nel senso che la precede, ma nel senso che vale di più. Per esempio, come afferma Cartesio: «Ciò che è più perfetto, cioè ciò che contiene in sé più realtà, non proviene da ciò che è meno perfetto» (*Meditazioni metafisiche*, III, 3). Si basa su quest'argomento una delle dimostrazioni cartesiane dell'esistenza in noi di un'idea innata di Dio. «Se possiedo l'idea di Dio come ente perfetto, o me la sono data da me, oppure viene da altro. Ma io sono imperfetto e poiché è impossibile che l'imperfetto generi il perfetto, questa idea viene da fuori di me.»

È un argomento molto utilizzato, dall'antichità a oggi, per giustificare un ordinamento delle cause. Tuttavia lo sviluppo delle ricerche di tipo biologico, sociale, politico e in generale un approccio sistemico hanno profondamente cambiate le condizioni di validità di questo argomento. La sua struttura verticale (alto/basso), è stata messa in discussione e orizzontalizzata. È nato, a partire dall'800, un nuovo schema argomentativo, che si può definire della **causa emergente**.

Questo argomento, tipicamente novecentesco, rappresenta l'esatto opposto dell'argomento della priorità della causa sull'effetto. Là, con uno schema antico quanto moderno, si affermava che l'effetto non può avere più essere della sua causa; qui si afferma il contrario. È possibile che da un insieme di cause emerga un effetto che le supera, poiché viene determinato dalle condizioni del sistema a cui si sta facendo riferimento.

Questo schema argomentativo si è imposto anzitutto a seguito della teoria evolutiva, che spiega l'uomo come prodotto di viventi "inferiori". Questo approccio è stato poi generalizzato filosoficamente da Spencer con la legge fondamentale dell'evoluzione (*"progresso che va dal semplice al complesso, dall'indefinito al definito, dall'omogeneo all'eterogeneo"*). A questa piccola svolta ha contribuito anche lo studio di sistemi complessi in cui, in certe condizioni critiche, piccole perturbazioni possono essere causa di effetti considerevoli. Si pensi, per esempio, al collasso di certi ponti, determinato da vibrazioni di debole entità, ma la cui frequenza coincide con la frequenza, cosiddetta di risonanza, della struttura. Noto è il caso dell'effetto farfalla, in cui, a certe condizioni, una piccola perturbazione (il battito d'ali di una farfalla) può determinare a centinaia di chilometri di distanza lo sviluppo di un uragano. Ma concorrono a legittimare questo tipo di argomento anche strategie esplicative di tipo circolare, come l'autiopoiesi, in cui si afferma che la vita è prodotta di una proprietà emergente del sistema, oppure, in altro campo, l'ermeneutica, dove il tutto spiega la parte ma anche la parte spiega il tutto, oppure, il altro campo ancora, l'analisi dei processi mediatici, in cui certi eventi assumono rilievo sistemico di grande portata, determinando variazioni di portata certamente superiore alle cause che li hanno determinati.

Studiare lo sviluppo e l'uso di certi argomenti diventa quindi un filtro per cogliere certe tendenze culturali, certi presupposti taciti, certe derive conoscitive che appaiono visibili più nei modi di giustificare una tesi che nel loro essere effettivamente tematizzate.

## 7. C'è una filosofia dell'argomentazione?

E' opportuno fare una breve considerazione sull'articolazione degli argomenti che ho proposto. Della teoria dell'argomentazione esiste giustificazione logica (sul tipo di ragionamento che implica), una teorica (sul tipo di comunicazione che impiega), ma non una teoretica. La stessa schematizzazione è rapsodica, per usare l'espressione di Kant, mentre andrebbe approfondita la ragione di questa articolazione.

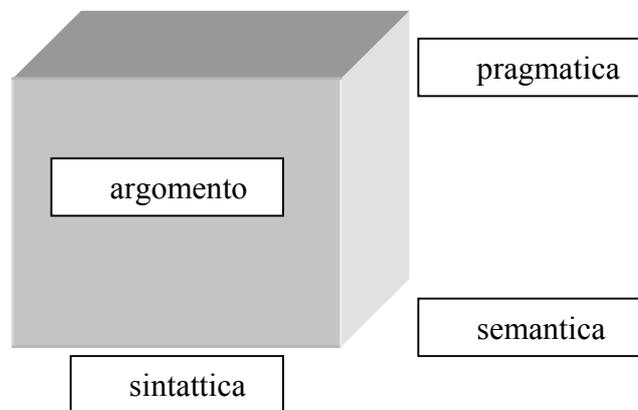
Cominciamo dalla considerazione degli argomenti:

1. Gli **argomenti deduttivi** in realtà denotano ogni tipo di inferenza con premesse discutibili: da questo punto di vista non fanno che illustrare la natura perfettibile dell'argomentare, almeno relativamente alle premesse.
2. Gli **argomenti pseudo-deduttivi** utilizzano, in un'estensione tendenzialmente maggiore, le strutture della logica classica: sono un tipo di argomentazione che si basa sulla validità dei tre principi logici, dei connettivi, dei rapporti di inclusione parte-tutto ecc. Sono argomenti costruiti sul valore della logica, intesa come forma di ragionamento non bisognosa di ulteriore giustificazione.
3. Gli **argomenti a priori** si basano su una struttura ontologica che si ritiene conosciuta indipendentemente dall'esperienza. Questi argomenti sono utilizzati dal discorso metafisico, che pure ha il problema di avvalorare i propri principi: ma una volta individuati, o assunti, può ragionare per essenze, per strutture ontologiche valide universalmente.
4. Gli **argomenti a posteriori**, sono, evidentemente, il campo di applicazione del pensiero empirico, basato cioè sull'esperienza, sull'osservazione, sulla statistica, sulla realtà oggetto di analisi. E, ovviamente, sono i tipi di argomentazione usati per lo più all'interno di un discorso che si vuole "scientifico", intendendo per scienza il modello galileiano o popperiano.
5. Gli **argomenti strutturali** mostrano l'importanza di alcune relazioni "estetiche". In essi lo stabilire alcune relazioni tra elementi permette di trasferire tale struttura in altri ambiti per certi versi assimilabili. L'argomento strutturale ricorre alla simmetria, alla individuazione del simile, alla proiezione del già noto, ove si tratti di relazioni esplicative nel rapporto tra elementi. E' lo schematismo kantiano impoverito.
6. Infine gli **argomenti pragmatici** sono basati sull'uomo, nel senso di testimone, interlocutore, persona dotata di credibilità. Essi si appoggiano all'azione umana come fondamento dell'autorità e della testimonianza. Sono il campo di applicazione dell'uomo come valore.

ARGOMENTI	PRINCIPIO	SAPERE
<i>deduttivi</i>	inferenza	---
<i>pseudo-deduttivi</i>	ragione	logica
<i>a priori</i>	essenza	metafisica
<i>a posteriori</i>	esperienza	scienza
<i>strutturali</i>	rapporti	estetica
<i>pragmatici</i>	azione umana	testimonianza

## 8. La struttura complessa della giustificazione argomentativa

La capacità dell'argomentazione di ricoprire lo spazio della riflessione filosofica, almeno nelle sue principali articolazioni, è ribadito dalla sua natura connessa a livello linguistico. Mentre la logica e la linguistica moderne hanno imparato a distinguere i piani sintattico, semantico e pragmatico, nell'atto argomentativo essi sono irrimediabilmente connessi. Come ricorda Meyer l'argomentazione è un sistema che integra il *logos* (componente razionale), l'*ethos* (cioè l'intenzione che si prefigge l'argomentante) e il *pathos* (cioè l'effetto che si vuole raggiungere). Al di là del gusto dell'assonanza, potremmo dire che nell'atto argomentativo convivono il piano sintattico, legato alla struttura dell'argomentazione e alla sua corretta applicazione nel discorso, il piano semantico, connesso al significato, filosoficamente determinato, che la catena argomentativa assume per l'uditorio e il locutore, e il piano pragmatico, legato agli effetti che si vogliono ottenere utilizzando tale argomentazione.



Nel caso dell'argomento per essenza potremmo dire che:

- **sintattica**: mettere in campo una proprietà essenziale, stabile, invariante, rispetto alle occorrenze visibili (semantica) e condivisibile dall'interlocutore rispetto allo stato della discussione (pragmatica);
- **semantica**: individuare tale essenza, caratterizzarla come invariante (sintattica) e collocare tale significato nel campo di sapere dell'interlocutore (pragmatica), per quanto di esso è emerso nella discussione;
- **pragmatica**: effetto prodotto dall'argomento, relativamente al tipo di uditorio, a ciò che esso è disposto ad ammettere come significativo (semantica) e al tipo di discussione in atto (sintattica).

Come si vede, ogni elemento concerne anche gli altri, il che moltiplica, di fatto, la complessità dello schema, posto che ogni lato è articolato in tre livelli e la figura che si ottiene dovrebbe avere 9 dimensioni.

## **9. Regole per argomentare e controargomentare**

Avere un quadro degli strumenti argomentativi corretti, dei para-argomenti e delle fallacie non rende, tuttavia, capaci di argomentare. Per questo occorre l'esercizio di una vera e propria pratica, che entra nel vivo dell'uso dell'argomentazione, e non solo della sua comprensione teorica.

Esistono regole per discutere bene? In modo netto e codificato no, tuttavia si possono indicare alcune condizioni, in assenza delle quali la discussione non può dirsi razionale. A tali condizioni bisognerebbe attenersi, ogni volta che si vuole argomentare una tesi in modo valido. Queste condizioni possono essere raggruppate in relazione alle due fasi del processo argomentativo:

- *la presentazione dello status quaestionis*, cioè di quanto va detto e conosciuto sulla tesi in questione;
- *la giustificazione argomentativa vera e propria*, corrispondente all'impiego di uno o più argomenti fra quelli esposti in questo libro.
- *La contro-argomentazione*, che eventualmente può accompagnare e rinforzare l'argomentazione

### **La presentazione dello status quaestionis**

Essa dovrebbe articolarsi così:

1. enunciazione concisa del problema da affrontare;
2. delucidazione del significato di alcuni termini, laddove vi sia ambiguità;
3. presentazione della rilevanza del problema e delle possibili conseguenze teorico-pratiche della sua soluzione;
4. enunciazione delle soluzioni alternative e loro critica;  
enunciazione della soluzione che s'intende sostenere.

### **La giustificazione della soluzione**

Essa va presentata attraverso un argomento o una combinazione di argomenti: quindi, rispettivamente, con un ragionamento semplice o un ragionamento complesso

Si noti che la presentazione della propria soluzione è solo l'ultimo passo dello *status quaestionis*. Questo significa che rima di manifestare la propria opinione conviene riflettere intorno alla natura del problema e ai possibili equivoci derivanti da un uso improprio dei termini; inoltre, è doveroso un atteggiamento di disponibilità nei confronti delle ragioni degli altri. Solo a questo punto si portano gli argomenti a favore della propria tesi.

La discussione è fatta di tesi argomentate e di critiche a tale tesi. All'argomentazione segue una contro-argomentazione, in cui alla tesi ascoltata si oppongono obiezioni razionali, senza che ciò significhi proporre una tesi alternativa.

### **La contro-argomentazione**

Essa richiede il rispetto di alcune regole. Essa dovrebbe essere preceduta da una riformulazione della tesi che s'intende avversare, in modo da mostrare che è stata ben compresa. Quindi si possono seguire due vie contro-argomentative:

a. *Si attacca lo status quaestionis* avversario argomentando uno dei seguenti punti:

- a.1 il problema è mal posto;
- a.2 i termini impiegati nell'argomentazione sono stati usati impropriamente o in modo ambiguo;
- a.3 il problema o la tesi che ne denuncia la soluzione sono irrilevanti;
- a.4 una delle tesi rivali è migliore;
- a.5 la tesi è mal posta.

b. *Si attacca la giustificazione argomentativa* dell'avversario mostrando che nel processo argomentativo è incorso in una o più fallacie, oppure che alcuni degli argomenti presentati sono irrilevanti.

## **10. Regole per discutere**

Abbiamo appena visto delle regole per stendere una buona argomentazione. Per concludere indichiamo alcune regole generali che vanno rispettate in ogni discussione. Come si vedrà, esse riassumono, in forma diversa, gran parte delle indicazioni che abbiamo via via osservato per ragionare bene. Sono regole da seguire quando, come accade quasi sempre, la ricerca della verità è impresa collettiva, fatta di discussione ma anche di ascolto, di confronto ma anche di dialogo. Esse derivano dalla rielaborazione delle tesi di Eemeren e Grootendorst, con alcune variazioni significative.

### **Preliminari alla discussione**

1. Anche se ogni tesi può essere argomentata, non ogni tesi può essere argomentata in ogni contesto socio-politico-culturale, ovvero ogni argomentazione deve avere una sua sede opportuna. Per esempio, non serve argomentare contro una legge del codice della strada con un vigile che deve applicarla; la legge, eventualmente, va contro-argomentata in sede opportuna.
2. Bisogna scegliere per ogni tesi da sostenere o da avversare un'argomentazione che abbia il peso argomentativo giusto nel contesto socio-politico-culturale in cui viene proposta. Per esempio, non ha senso argomentare ricorrendo al valore supremo dell'umanità quando ci si trova davanti ad un gruppo di religiosi, che attribuiscono solo a Dio un valore supremo.

### **Apertura della discussione**

3. Il contributo alla discussione sia, allo stadio in cui questa avviene, tale quale è richiesto dallo scopo, o orientamento, accettato dello scambio linguistico in cui si è impegnati (principio di cooperazione).
4. Ognuna delle parti deve interpretare le espressioni dell'altra nel modo più accurato e pertinente possibile (principio di carità interpretativo).

### **Discussione**

5. Le parti non devono utilizzare formulazioni non sufficientemente chiare, o così oscure da generare confusione; se richiesta la definizione dei termini e delle premesse deve essere esplicitata e sottoposta alla discussione critica.
6. Ognuna delle parti non deve ostacolare l'espressione o la critica di punti di vista.
7. La parte che ha esposto una tesi è obbligata a difenderla se l'altra parte lo richiede.
8. La critica deve vertere sulla tesi esposta dall'altra parte, e non su chi la sostiene.
9. Una parte può difendere la propria tesi solo adducendo un'argomentazione a essa relativa
10. Una parte deve utilizzare solo argomenti logicamente validi, o tali da essere resi validi mediante l'esplicitazione di una o più premesse.
11. Schemi argomentativi accettati e correttamente applicati non possono essere disattesi

### **Chiusura della discussione**

12. Se un punto di vista non è stato difeso in modo conclusivo, allora chi lo propone deve ritirarlo. Se un punto di vista è stato difeso in modo conclusivo, allora chi vi si oppone non deve più metterlo in dubbio.

### **11. L'utilizzo didattico dell'argomentazione**

Mi limito qui ad una schematizzazione di punti di discussione:

- a) L'argomento platonico sull'immortalità dell'anima (Menone "esempio" che si appoggia alla tesi per cui "il simile conosce il simile", argomento a priori, e diventa la base per affermare un'essenza)
- b) scheda didattica di un'unità
- c) esempio di percorso modulare
- d) come si giustifica una tesi (schema della I unità)
- e) proposta di lavoro interdisciplinare in IV (filosofia e latino)

## 12. Bibliografia

### STORIA DELLA LOGICA E DELL'ARGOMENTAZIONE

- Argumentation et Rhétorique I et II*, "Hermès" nn. 15-16, CRRS Editions, Paris 1995
- Aristotele, *Analitica priora*, trad. it. *Primi Analitici*, in Aristotele, *Opere*, Laterza, Roma-Bari 1991 (11 voli.), vol. I.
- id., *De Interpretatione*, trad. it. *Dell'espressione*, in Aristotele, *Opere*, cit., vol. I.
- id., *Rhetorica*, trad. it. in Aristotele, *Opere*, cit., vol. X.
- id., *Sophistici Elenchi*, trad. it. in Aristotele, *Opere*, cit., voi. II.
- id., *Topica*, trad. it. in Aristotele, *Opere*, cit., voi. II.
- Berti E., *Le ragioni di Aristotele*, Laterza, Roma-Bari 1989.
- Curi U., *Polemos. Filosofia come guerra*, Bollati Boringhieri, Torino 2000.
- Mangione C., Bozzi S., *Storia della logica*, Garzanti, Milano 1993.

### LOGICA

- Boniolo G., Vidali P., *Strumenti per ragionare*, Bruno Mondadori, Milano 2002
- Casari E., *Introduzione alla logica*, UTET, Torino 1997.
- Copi I.M., Cohen C., *Introduction to Logic*, Macmillan, New York, 19942, trad. it *Introduzione alla logica*, il Mulino, Bologna 2000.
- Mondadori M., D'Agostino M., *Logica*, Bruno Mondadori, Milano 1997.

### TEORIA DELL'ARGOMENTAZIONE

- Cattani A., *Forme dell'argomentare*, Edizioni GB, Padova 1990.
- Cattani A., *Botta e risposta*, il Mulino, Bologna 2001.
- Boniolo G., Vidali P., *Strumenti per ragionare*, Bruno Mondadori, Milano 2002
- Eemeren F.H. van, Grootendorst R., *The Pragma-Dialectical Approach to Fallacies*, in H.V. Hansen, R.C. Pinto, *Fallacies. Classical and Contemporary Readings*, The Pennsylvania State University Press, University Park (PA) 1995, pp. 130-144.
- Eemeren F.H. van, Grootendorst R., *Fundamentals of Argumentation Theory*, Lawrence Erlbaum Associates, Mahwah (NJ) 1996.
- Grice P. (1975) *Logic and Conversation*, in Cole P., Morgan J.L.(eds), *Syntax and Semantics. Speech Acts*, Academic Press, New York e London 1975, trad. it. parz. *Logica e conversazione*, in Sbisà (a c. di) (1978), *Gli atti linguistici*, Feltrinelli, Milano, pp. 199-219.
- Grize I-B., *De la logique à l'argumentation*, Droz, Genève 1982.
- Hamblin C. L., *Fallacies*, Methuen, London 1970.
- Meyer, Michel, *De la Problématologie*, Mardaga, Bruxelles 1989, trad. it. *Problematologia : filosofia, scienza e linguaggio*, Pratiche, Parma 1991
- Mortara Garavelli B., *Manuale di retorica*, Bompiani, Milano 1989<sup>4</sup>.
- Perelman C., *Argomentazione*, in "Enciclopedia Einaudi", Einaudi, Torino 1977, voi. 1, pp. 791-823.
- Perelman C., Olbrechts-Tyteca L., *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, PUF, Paris 1958, trad. it. *Trattato dell'argomentazione. La nuova retorica*, Einaudi, Torino 1966.
- Piattelli Palmarini M., *L'arte di persuadere. Come impararla, come esercitarla, come difendersene*, Mondadori, Milano 1995.
- Plantin, Christian, *L'argumentation*, Seuil, Paris 1996
- Reboul O., *Introduction à la rhétorique. Théorie et pratique*, PUF, Paris 19942 trad. it. *Introduzione alla retorica*, il Mulino, Bologna 1996.
- Schopenhauer A., *Dialektik*, 1864, trad. it. *L'arte di ottenere ragione esposta in 38 stratagemmi*, Adelphi, Milano 1991.
- Toulmin S., *The Uses of Argument*, Cambridge University Press, London 1958, trad. it. *Gli usi dell'argomentazione*, Rosenberg & Sellier, Torino 1975.
- Walton D.N., *Informal Logic. A Handbook for Critical Argumentation*, Cambridge University Press, Cambridge 1989