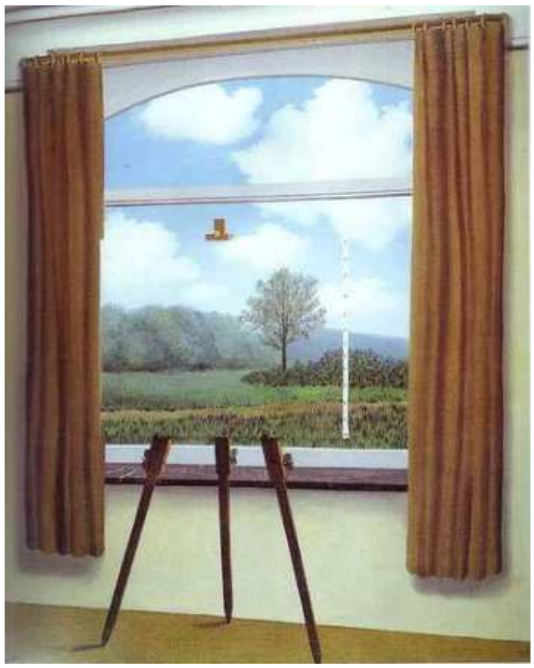
COME SOSTENERE UNA TESI



Sappiamo quali siano gli strumenti necessari per argomentare, cioè per stendere la giustificazione (dialettica, non dimostrativa) di una certa tesi, o per discutere, cioè per scambiare ragionamenti a sostegno di una tesi o, al contrario, per contrastarla.
Sappiamo anche quali errori siano da evitare.
Ma esistono delle regole per argomentare?

Prima di argomentare: la chiarificazione semantica

Il punto di partenza di questa procedura è la tradizione ermeneutica, che procede all'analisi dei testi di difficile interpretazione.
Importante in questo vasto cammino è la codificazione fornita da Abelardo nel *Sic et Non* (1121 ca), il libro in cui egli mette a confronto, su 158 problemi morali e teologici, le tesi degli *auctores*, mostrandone le divergenze e le apparenti contraddizioni. "Appare chiaro - egli scrive nel *Prologo* - che in un materiale così vasto si possano notare alcune affermazioni da parte dei Santi Padri non solo diverse, ma addirittura opposte" (*verum etiam adversa*). L'intento è dotarsi di un più raffinato sistema di analisi del significato dei termini, di un migliore utilizzo dei concetti, di una più chiara contestualizzazione dei problemi.
Le divergenze si possono risolvere rispondendo nell'ordine a cinque quesiti.

1. Prima di tutto, la semplice e cruciale domanda: è autentica l'affermazione controversa? Il testo è genuino o apocrifo, è fedele o corrotto?
2. Qualora sia autentico e fedele, si veda se è stato in seguito emendato dall'autore stesso.
3. In alternativa si cerchi il significato preciso dei termini usati: distinguere accezione letterale e accezione allegorica, significato etimologico e uso corrente può essere determinante per risolvere il conflitto di opinioni.
4. Una quarta possibilità è quella di situare nel contesto e collocare nel tempo la tesi in discussione, cosa importante «perché spesso ciò che in un'epoca è concesso risulta proibito in un'altra».

5. Se nemmeno così si ricompone a conflitto, l'ultimo passo consiste nel chiedersi chi sostiene che cosa: si deciderà allora in base alla diversa autorevolezza delle fonti. Un testo canonico è superiore ad un'opinione di un Padre della Chiesa, un testo più antico prevarrà su uno più recente.

La chiave di lettura dell'opera è la seguente: prima di invocare e di proclamare è meglio esaminare. Gran parte dei problemi e delle controversie nascono infatti da un mancato accertamento della autenticità, poi da una mancata comprensione del senso esatto delle parole usate oppure da una mancata contestualizzazione o, infine, da un'indebita attribuzione di «autorità» a quelle che sono solo «opinioni».
Queste, generalizzate, sono regole preventive, utili per comprendere appieno un testo, cioè una tesi, nel nostro caso, ed evitare di discuterla o criticarla solo perché non la si è compresa.
Tuttavia, anche dopo aver colto appieno il significato di una tesi, è possibile che essa appaia discutibile e quindi vada discussa.

Regole per argomentare

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
- *La contro-argomentazione,* che eventualmente può accompagnare e rinforzare l'argomentazione

La presentazione dello status quaestionis

Essa dovrebbe articolarsi così:

- enunciazione concisa del problema da affrontare;
- delucidazione del significato di alcuni termini, laddove vi sia ambiguità;
- presentazione della rilevanza del problema e delle possibili conseguenze teorico-pratiche della sua soluzione;
- enunciazione delle soluzioni alternative e loro critica;
- enunciazione della soluzione che si 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 possono usare argomenti diversi a seconda della situazione, del contesto, del tipo di interlocutore, del tipo di tesi che si vuole sostenere. In generale va ricordato che

1. Gli **argomenti pseudo-deduttivi** sono un tipo di argomentazione che si basa sulla validità dei 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. Vanno usati in ogni circostanza, posto che il valore della razionalità e della coerenza è un "luogo" riconosciuto da ogni interlocutore.

2. Gli **argomenti a priori** si basano su una struttura ontologica che si ritiene conosciuta indipendentemente dall'esperienza. Questi argomenti sono utilizzati dal discorso metafisico, e permettono di ragionare per essenze, per strutture ontologiche valide universalmente. Tuttavia sono spesso oggetto di critica, proprio per la loro pretesa universalizzante

3. 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. 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. Ma, come abbiamo visto nel caso degli argomenti induttivi, sono strutturalmente probabili, si prestano a smentite, a precisazioni, a distinguo. Tuttavia, nel nostro contesto culturale, sono particolarmente efficaci.

4. Gli **argomenti strutturali** mostrano l'importanza di alcune relazioni che permettono di trasferire la struttura individuata 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. Si prestano, tuttavia, al rischio della falsa analogia: proprio la diversità degli ambiti che si mettono in rapporto porta con sé la debolezza di questo tipo di argomento.

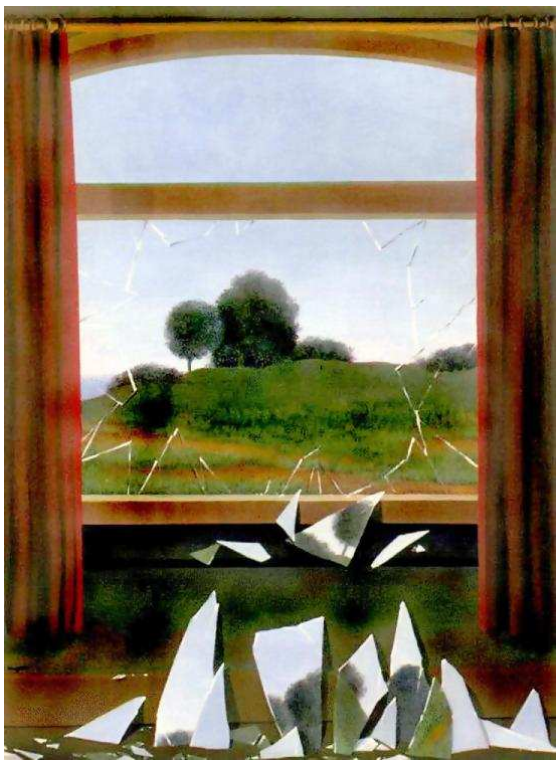
5. Infine gli **argomenti pragmatici** sono basati sull'uomo, nel senso di testimone, interlocutore, persona dotata di credibilità. Essi si appoggiano all'azione umana come fondamento dell'autorità e della testimonianza. Sono il campo di applicazione dell'uomo come valore. Ma si riferiscono ad un sapere più riproduttivo che inventivo, più volto al passato e al presente che al futuro.

Si noti che la presentazione della propria soluzione viene alla fine lo *status quaestionis* e che la sua giustificazione razionale viene dopo. Questo significa che

- prima 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.

COME CRITICARE UNA TESI



schema della proposta e della critica

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;

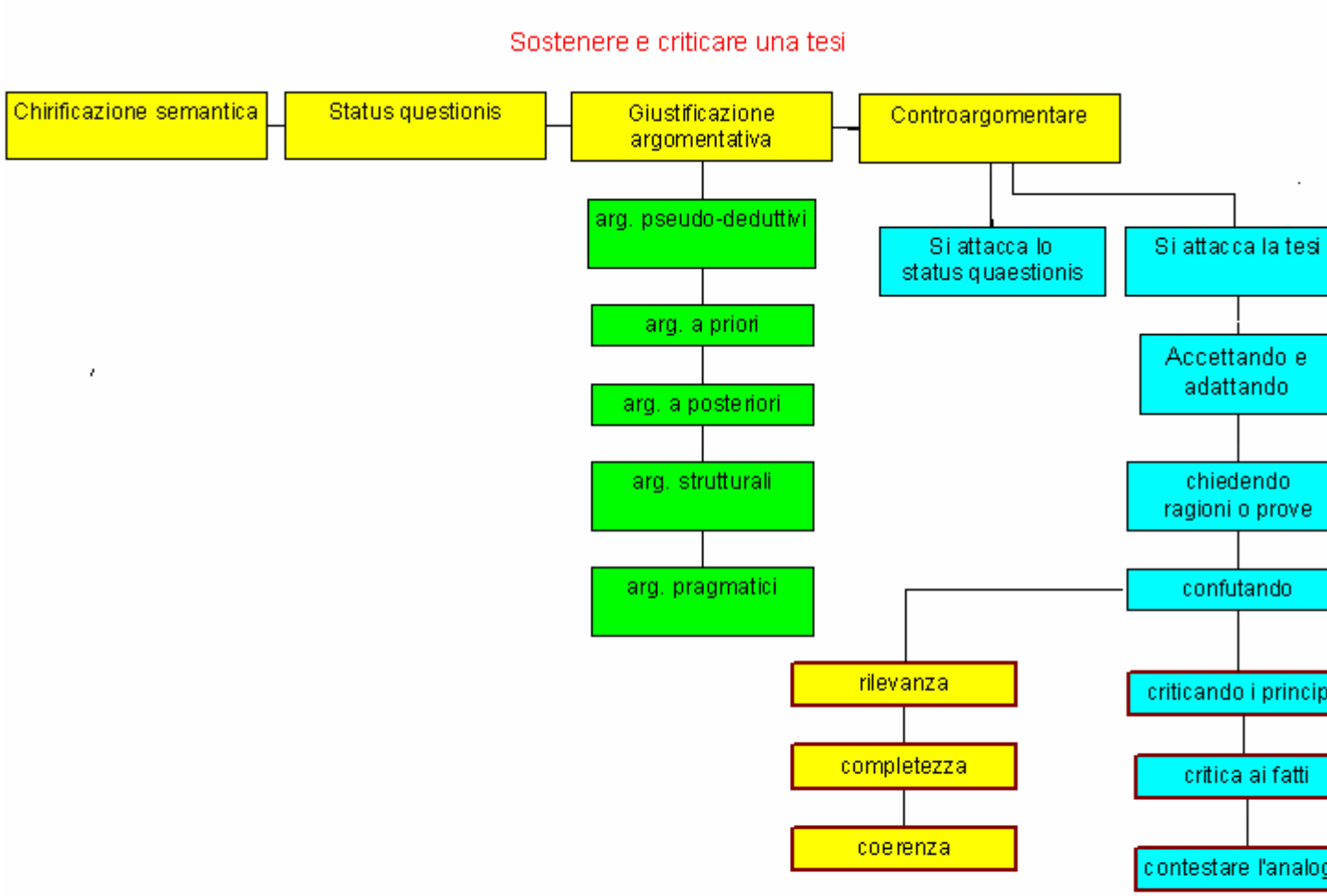
a.2 i termini impiegati nell'argomentazione sono stati usati impropriamente o in modo ambiguo;

a.3 il problema o la tesi che ne denuncia la soluzione sono irrilevanti;

a.4 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.

Nella disputa scolastica vi erano cinque modi per controargomentare: *transeat, concedo, distinguo, confirmetur quia dubito, nego*, che fanno il paio rispettivamente con l'ignorare, l'accettare, l'accettare in parte, il mettere in dubbio, il rifiutare. Spostare l'attenzione dalla tesi a chi la avanza non è contemplata dal meticoloso regolamento scolastico poiché attaccare l'avversario è di norma giudicato scorretto.



Vediamo i vari approcci nel dettaglio.

1. Accettare e adattare

In una situazione di scontro la tendenza è quella di ribattere colpo su colpo: se l'avversario afferma qualcosa ci si sente in obbligo di negarla e di sostenere il contrario.
E' invece preferibile *assimilare* e *riconvertire* la tesi altrui, finché è possibile.
La mossa di accettare è produttiva perché è segno di disponibilità all'accordo e nel contempo crea imbarazzo nella controparte, che si trova aggredita ai fianchi;
La tecnica che consiste *nell'abbracciare* (i principi dell'avversario) *per respingere* (le conclusioni) può essere utilmente impiegata:

- quando si sia in grado di dimostrare che la tesi della controparte non è conforme a quei principi;
- quando si sia in grado di dimostrare che a partire da quei principi si può ricavare una tesi diversa e migliore.

La situazione è ben esemplificata dal seguente caso
Esempio: Il progetto reaganiano di scudo stellare incontrò fin dall'inizio notevole opposizione. Il film *The Day After*, che metteva in scena gli effetti disastrosi di un attacco nucleare, fu presentato e interpretato come un attacco all'iniziativa. Nel corso di una discussione pubblica, il segretario di

stato George Schulz, anziché censurare e attaccare il film, come in precedenza avevano fatto i fautori del piano strategico di Reagan, fece suo l'allarmante scenario delineato nella pellicola, dichiarando: «Ecco, questo è proprio quello che noi vogliamo prevenire!».

Se non si può o non si vuole contestare un punto, lo si ammetta, incorporando o ridimensionando però il tutto. L'operazione si può realizzare in due modi.
Mediante *integrazione:* «Liberalizzazione del commercio sì, ma in un quadro più ampio di riforme».

«Il vero problema non è il finanziamento pubblico ai giornali di partito, ma quello generale del finanziamento ai partiti»
Mediante *minimizzazione:* «Liberalizzazione si, ma solo per gli esercizi non superiori ai duecento metri quadri».

2. Chiedere ragioni o prove

Questo passaggio riveste la funzione di chiarificare la posizione avversa ma con questo anche la propria
«Chi abita in prossimità dei tralicci dell'alta tensione è soggetto a disturbi che vanno dal mal di testa alla leucemia».
«Senza voler negare la possibilità ventilata, mi pare strano che uno stesso fenomeno sia causa di tutti i malanni, dalle cefalee al cancro, di una popolazione. Prima di destare inutili allarmismi sarebbe bene portare le prove».

Anziché mettere l'interlocutore alle corde lo si interpella. Non lo si combatte, ma lo si contrasta chiedendogli di addurre ragioni migliori a sostegno di ciò che afferma.

3. Confutare

Un argomento può essere respinto tranquillamente mettendone in discussione almeno quattro aspetti: a) la *rilevanza*, b) la *completezza*, *c)* la *coerenza*, d) la *veridicità.*

a) la rilevanza: Qualcosa è irrilevante se le ragioni addotte non servono allo scopo, perché ritenute privo di significato, di interesse, di utilità ecc. «Lasciamo perdere se molti politici hanno pagato con la loro uscita di scena un sistema di corruzione: il problema è che comunque la corruzione negli appalti continua ad esistere e a pesare sulla collettività ... »

b) la completezza L'imputazione di *incompletezza* è la più facile da avanzare. Limiti legati alle capacità o al tempo impongono di selezionare i temi, per cui è sempre possibile sostenere che la ragione invocata è solo una fra le tante e che ne esistono altre, più importanti e decisive, che vanno prese in considerazione.
«Questo è solo un aspetto della questione che stiamo trattando, ma ve n'è un altro molto importante che lei ha trascurato ... ».

c) la coerenza*:* vera o falsa che sia, se la conclusione è in contraddizione con quanto precedentemente sostenuto da chi la sostiene, può esser facilmente accantonata come *incoerente.* Ad esempio bisogna rammentare una precedente dichiarazione o presa di posizione contraria della controparte: «Lo si legge in un'intervista di un anno fa rilasciata proprio da lei, che ora sostiene il contrario!»
In generale questa critica si serve di argomenti quasi-deduttivi o denuncia la mancata applicazione di principi logici o supposti tali.

4. Criticare le premesse

Chi avanza la sua tesi attraverso degli argomenti a priori può essere criticato mostrando il limite dei principi assunti e sostenuti

Come contestare un principio? Almeno in quattro modi.

i) Con un'operazione di *reductio ad absurdum*, per provarne la falsità.
Esempio: «Non si concede la libertà ad un popolo finché non diventa capace di usarla».

ii) Portandolo alle estreme conseguenze, per farne emergere la pericolosità.
Esempio «Legittimare l'eutanasia significa aprire la strada al libero omicidio».

iii) Può succedere che il principio sia difficilmente attaccabile: allora si può tentare di limitarne la portata e l'applicabilità, dimostrando che vale solo a certe condizioni o che in casi specifici ammette delle concrete eccezioni o delle legittime deroghe Esempio: «La violenza di regola non è lecita, ma lo diventa nel caso in cui serva a ridurre una violenza maggiore».

iiii) Facendo appello ad un principio d'ordine superiore, per dimostrarne la subalternità.

Esempi: «Il diritto alla vita è prioritario rispetto al diritto alla libertà» o viceversa, se si giudica invivibile una vita priva di libertà: «La sicurezza sociale deve prevalere sulla sicurezza del singolo»

La tattica consiste il più delle volte nel cambiare livello, passando dal generale al particolare, dal normativo al descrittivo, dall'astratto al concreto, dal piano teorico a quello pratico o viceversa.
Ad esempio, se ci viene chiesto di motivare l'opposizione all'eutanasia, lo si può fare appellandoci alla sacralità della vita (ragione di principio) o adducendo casi di diagnosi letali rivelatesi errate (ragione di fatto).

5. Criticare i fatti

Sembrerebbe impossibile controbattere ad un fatto. Ancor più impraticabile parrebbe la contestazione di un dato numerico. Ma le teorie epistemologiche e statistiche offrono una serie di opportunità per assorbire l'impatto di una affermazione fattuale.
Un buon effetto di ammortizzamento si ottiene in uno dei seguenti quattro modi:

i) minimizzando. Vediamo come si lavora su un dato quantitativo, che dovrebbe essere quello meno suscettibile di manipolazioni.

Ipotizziamo che tre candidati, A, B e C, abbiano ottenuto rispettivamente A 40 %, B 35 % e C il 25 % dei voti. Come analizzare e commentare questi dati? Chi parteggia per A potrà dire che A ha vinto oppure che ha battuto nettamente C e B, il rivale più pericoloso, o infine che ha ottenuto più voti di ciascuno dei suoi avversari. Chi osteggia A potrà a sua volta dire che il 60% degli elettori ha negato il suo voto ad A: il dato è innegabile e l'affermazione è veritiera tanto quanto le precedenti ma il suo effetto è minimizzato.

ii) distorcendo I politici sono notoriamente maestri nel manipolare risultati elettorali, riportati, a seconda del caso, in forma di numero assoluto di voti conseguiti o di quantità di voti nelle singole circoscrizioni o di percentuali di variazione rispetto alle precedenti elezioni eccetera.
«Il settanta per cento degli italiani è con me». Sì, il 70% del 60% che ha votato al referendum, vale a dire il 42 % degli italiani, cioè la minoranza. Ogni dato è in sé corretto, ma non neutro.

iii) adducendo un fatto diverso Di fronte alla sconfitta elettorale dell'Ulivo nel 2001 i suoi leader hanno risposto sostenendo che, in termini di voti assoluti, la maggioranza della Casa delle libertà non aveva ottenuto la maggioranza, ma la minoranza dei consensi. Si introduce il fatto, diverso, del voto in senso assoluto e proporzionale, e non legato alla legge elettorale semimaggioritaria esistente.

iiii) ponendosi in una prospettiva diversa
L'amministratore si servirà di formulazioni diverse a seconda che stia riferendo agli azionisti («l'utile della gestione è di oltre tre miliardi») o debba contrastare un ventilato controllo dei

prezzi («l'utile della gestione è sceso al 5 % delle vendite») o far fronte a una richiesta sindacale di aumento di salario («abbiamo avuto un calo negli utili del 25% rispetto alla media degli ultimi cinque anni»)

6. Criticare l'analogia

Se si utilizzano argomenti strutturali, in particolare l'analogia, è possibile criticarla facilmente: infatti quella analogica è una forma di ragionamento comune, ma comunemente non garantita. Presenta infatti l'inconveniente di porre in rapporto ambiti esplicitamente diversi. Essa ha un buon valore euristico o retorico, ma non in sede di giustificazione, ed è quindi facilmente criticabile.
«La pace è come una storia d'amore. Nessuno può imporla, altrimenti sarebbe violenza carnale». Con questa immagine Simon Peres, ex premier israeliano, commentava una situazione di stallo nelle laboriose trattative di pace in Medio Oriente. E' un'analogia che funge da argomento. Ma la si può criticare facilmente, affermando che l'imposizione della pace vale di più del consenso dei contraenti, perché in gioco c'è la vita delle persone e non solo i loro affetti.
«Governare uno stato è come governare un'azienda». Critica: «Ma in una azienda i tempi e le procedure decisionali sono enormemente più rapidi, i criteri di rappresentanza sono del tutto diversi, i rapporti interaziendali sono retti da regole non politiche, ma economiche».

7. Contestare l'autorità

Se l'argomento su cui si basa la tesi avversaria è pragmatico, legato al nesso tra parole e azioni o centrato sull'autorevolezza di terzi, lo si può criticare da un lato rivendicando il valore dei principi sostenuti, indipendentemente dalla pochezza umana di chi li esprime. «Predichi la carità fraterna ma come parroco hai accumulato un patrimonio milionario (in euro)» «E' vero, ma l'ho fatto per sostenere i bisogni della chiesa, non per dedicarmi al lusso: infatti vivo frugalmente» Si avanza un principio superiore e si critica la tesi avversa (anche se spesso chi è avaro è frugale)
Oppure si può obiettare circa il valore delle fonti portate, mostrando che l'autorevolezza della fonte citata dall'avversario è discutibile.

8. Attaccare chi sostiene la tesi avversa?

Squalificare chi sostiene la tesi, anziché screditare la tesi stessa, è una mossa non infrequente, soprattutto in contesti polemici e può essere una soluzione estrema. Tuttavia è una mossa scorretta, e pur se molto frequentata non va utilizzata mai.

Le regole della discussione razionale

Una nuova classificazione di regole argomentative è stata ultimamente messa a punto da due studiosi della scuola di Amsterdam, Frans Eemeren e Rob Grootendorst, i quali propongono di collegare regole e fallacie (o para-argomenti, qui trattati come fallacie).

L'aspetto *dialettico* del loro approccio consiste nel fatto che concepiscono l'argomentazione come un tentativo di risolvere le divergenze d'opinione mediante una discussione critica tra due interlocutori; questo scambio è regolamentato e metodico, e i due interlocutori interagiscono tra di loro nelle diverse fasi della discussione con mosse che si configurano come atti linguistici (aspetto *pragmatico).*

Regola 1 - Gli interlocutori non si devono reciprocamente impedire di avanzare o di mettere in dubbio un punto di vista.
Tale regola viene violata se si rende impossibile fissare qualsiasi punto di partenza o, al contrario, se quello scelto viene presentato come intoccabile. Si infrange altresì nel caso in cui si forzi la volontà dell'interlocutore con indebite pressioni o appelli al suo buon cuore *(ad misericordiam)* o minacce *(ad baculum),* oppure aggredendo direttamente la persona con insulti *(ad hominem* diretto*),* mettendone in dubbio le motivazioni *(ad hominem* indiretta), puntando l'attenzione su un suo comportamento in contrasto con le idee che sta sostenendo *(tu quoque).*

Regola 2 - Chi avanza una tesi è obbligato a giustificarla se la controparte glielo richiede. I modi in cui si può violare questa regola sono molteplici:
1 - Sottraendosi all'onere della prova, col
- dichiarare la tesi autoevidente;
- pretendere che la si accetti sulla propria parola *(ad verecundiam);*
- costruirvi attorno una cintura protettiva;

2- Scaricando l'onere della prova sull'avversario *(ad ignorantiam).*

Regola 3 - Le critiche devono vertere esattamente su ciò che l'interlocutore sostiene. La regola viene violata almeno nei casi seguenti:

1 - Quando si attribuisce all'interlocutore una tesi fittizia:

- criticando le idee del gruppo a cui l'oppositore appartiene;
- creandosi un antagonista immaginario (fallacia del fantoccio);

2- Deformando le idee del rivale. Il che si può realizzare con:

- la decontestualizzazione di qualche affermazione dell'avversario;
- l'ipersemplificazione, che lascia cadere sfumature e restrizioni;
- esagerazioni, assolutizzazioni o generalizzazioni.

Regola 4 - Si deve difendere il proprio punto di vista solo con argomenti pertinenti. Se l'argomento non riguarda ciò che è in discussione si ha fallacia di irrilevanza *(ignoratio elenchi).* Se la difesa è attuata con mezzi non argomentativi, ma strumenti dì persuasione diversi (richiami emozionali, appello all'autorità) si può incorrere nelle fallacie che vanno sotto il nome di *ad populum, ad misericordiam, ad verecundiam)*

Regola 5 - Non è ammesso negare una premessa lasciata implicita nel proprio ragionamento o inserire false premesse sottaciute nel ragionamento dell'avversario. Se si ingigantisce indebitamente una presunta premessa sottintesa si incorre nella fallacia del fantoccio.

Regola 6 - Non è ammesso presentare come punto di vista comune qualcosa che non lo è e negare una premessa che costituisce un punto di vìsta condiviso. Chi propone erroneamente come dato di partenza comune un dato non accettato può farlo:

- dichiarando falsamente autoevidente una premessa, sottraendosi così all'onere della prova;
- assimilando una proposizione ad una presupposizione (domande complesse);
- celando un punto di partenza in una premessa inespressa;
- argomentando senza fare passi in avanti rispetto al dato di partenza *(petitio principii).*

Regola 7 - Una valida difesa di un punto sì ottiene solo applicando correttamene uno schema argomentativo appropriato. Si possono quindi dare due casi:

1 - Scegliere semplicemente degli schemi non appropriati, che danno luogo alle seguenti fallacie: - *ad consequentiam;* - *ad verecundiam;* - d'autorità; - *ad populum.*

2 - Usare schemi appropriati, ma non applicati correttamente, le cui corrispondenti fallacie sono:

- *post hoc ergo propter hoc;* - generalizzazione indebita; - *secundum quid;*
- pendio sdrucciolevole;
- falsa analogia.

Regola 8 - Si devono usare solo argomenti logicamente validi o suscettibili di validazione rendendo esplicite la premessa o le premesse inespresse. Si contravviene a questa regola quando una condizione sufficiente è scambiata per condizione necessaria (negazione dell'antecedente) o viceversa (affermazione del conseguente); in secondo luogo, quando si attribuiscono alle *parti* le proprietà del *tutto* (fallacia di divisione) o viceversa (fallacia di composizione).

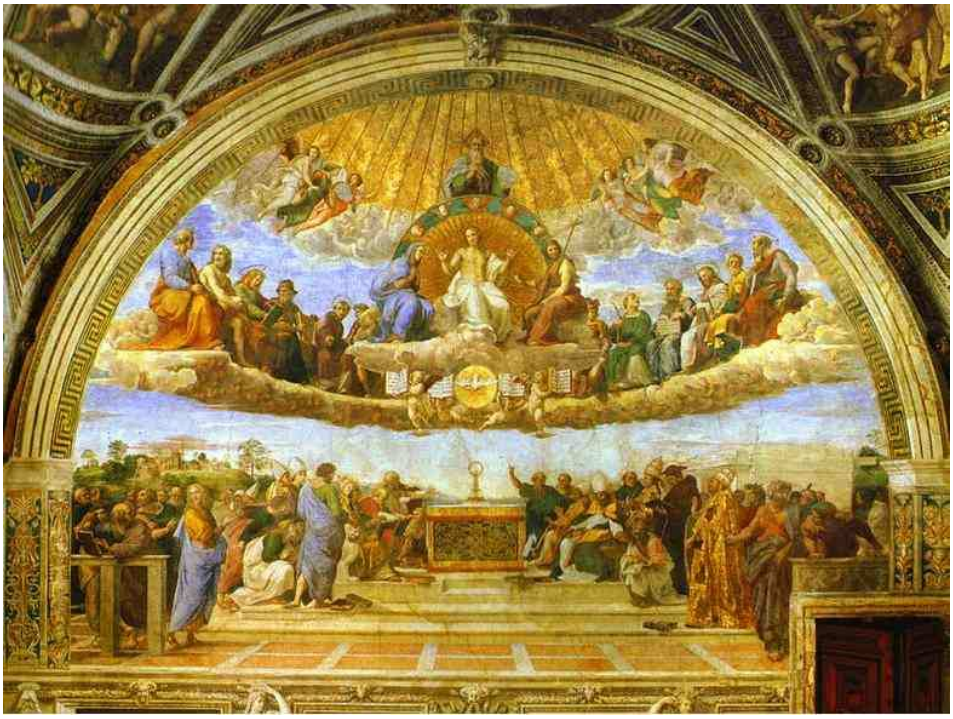
Regola 9 - Si ha uno scacco difensivo solo quando il proponente rinuncia alla sua tesi e successo difensivo quando l'antagonista muove i suoi dubbi circa la tesi proposta dall'interlocutore. Questa regola riguarda la fase conclusiva dell'argomentazione ed è soggetta almeno a due infrazioni, ossia quando:

- Il proponente conferisce al successo difensivo un valore di verità, cioè conclude che qualcosa è vero per il semplice fatto d'essere stato sostenuto in modo convincente (assolutizzazione della difesa vincente);
- Quando l'antagonista conferisce all'insuccesso difensivo altrui un valore di verità, vale a dire conclude che la propria tesi è vera per il solo fatto che la tesi avversa non è stata dimostrata in modo convincente (assolutizzazione della difesa perdente).

Regola 10 - Non si devono usare espressioni poco chiare o ambigue e si devono interpretare le espressioni dell'antagonista nel modo più preciso e accurato possibile.

Violazioni di quest'ultima regola possono avvenire in ogni fase della discussione e consistono nell'impiego di termini o locuzioni impliciti, indefiniti, vaghi, gergali; oppure nello sfruttamento dei vari tipi di ambiguità. La fallacia principale che si commette nell'infrangere questa regola è ovviamente quella di ambiguità, nella sue varie forme (sintattica, semantica, ecc.).
(Per una esposizione più sistematica si veda: Frans H. Eemeren e Rob Grootendorst 1992).

Una sintesi: le regole della discussione razionale



Le regole che qui infine si propongono riprendono, integrano e rielaborano quanto detto finora, per produrre un decalogo di norme 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.

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

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.