

CAPITOLO IV

SGUARDO SULLO STATO ATTUALE DELL'ARGOMENTAZIONE: L'APPROCCIO PRAGMA-DIALETTICO DELLA SCUOLA DI AMSTERDAM

INTRODUZIONE

Dedichiamo questo capitolo alla pragma-dialettica mettendone in risalto i punti cardine. Essa si presenta come una visione innovativa dell'argomentazione, pur intrattenendo forti legami col pensiero di Toulmin e Perelman, come dimostreremo nel prossimo capitolo. Iniziamo la nostra digressione con uno dei tratti distintivi della filosofia della Scuola di Amsterdam, ovvero la necessità della coesistenza, nell'argomentazione, di dialettica e retorica.

1. DIALETTICA E RETORICA NEL PENSIERO DELLA SCUOLA DI AMSTERDAM

Il pensiero della scuola di Amsterdam si è sviluppato attorno al 1970 grazie a studiosi come van Eemeren e Grootendorst. Il fulcro del loro pensiero consiste in un particolare tipo di approccio all'argomentazione, ovvero la pragma-dialettica. Questa teoria è considerata innovativa principalmente in quanto unisce al suo interno due parti fondamentali del processo argomentativo:

- 1) la dialettica, che mira a stabilire delle regole per la discussione critica seguendo criteri logici, e rappresenta la razionalità che deve essere presente in qualsiasi discussione affinché questa possa essere condotta e terminata correttamente;
- 2) la retorica, che riguarda le tecniche persuasive come, ad esempio, la scelta di argomenti appropriati, la loro presentazione, le scelte di stile e l'appello alle emozioni.

Dall'unione di dialettica e retorica nasce la pragma-dialettica che non considera le due parti come antagoniste, ma come concorrenti allo sviluppo di un modello efficace di argomentazione¹.

¹ Van Eemeren *et alii* si oppongono alla tradizione precedente che privilegia la logica a scapito della retorica e affermano: "In a purely logical approach to argumentation, a great number of verbal, contextual,

Per la Scuola di Amsterdam i modelli teorici formulati dai logici non sono sufficienti a spiegare come una corretta argomentazione dovrebbe essere condotta, in quanto sono separati nettamente dalla realtà. L'elaborazione di teorie è sicuramente fondamentale per costruire modelli di riferimento e regole da seguire; tuttavia essa deve sempre tenere conto del contesto sociale in cui si svolge l'attività argomentativa, i cui partecipanti sono condizionati da determinati valori e conoscenze².

Dialettica e retorica non sono dunque completamente separabili: affinché il processo argomentativo riesca bene, occorre discutere secondo certe regole (dialettica) e organizzare le strategie che permettono di raggiungere gli obiettivi prefissati (retorica).

Ne consegue che le due dimensioni dell'approccio adottato dalla scuola di Amsterdam sono:

- 1) la dimensione normativa, relazionata alla dialettica;
- 2) la dimensione empirica, legata alla retorica. Essa si occupa del modo in cui la discussione argomentativa viene condotta facendo riferimento al contesto sociale e al *common ground* dei partecipanti.

Dialettica e retorica fanno parte delle cinque componenti dell'argomentazione, di cui si fornirà in seguito una breve descrizione, così come delle quattro fasi del modello ideale di discussione critica. Tra le due si crea una tensione dovuta al fatto che ognuna di esse persegue i propri scopi: nella visione dei pragma-dialettici, tuttavia, il ruolo più importante è assegnato alla dialettica. Al procedere della discussione argomentativa, infatti, gli obiettivi retorici vengono definiti dai protagonisti i quali adottano strategie per perseguirli, sempre però subordinandoli alla ragionevolezza.

situational, and other **pragmatic factors that affect the conduct and the outcome of an argumentative exchange** are not regarded [mio il grassetto]". F. van Eemeren, R. Grootendorst, F. Snoeck Henkemans, *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*, Mahwah (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 2002, p. xii.

² "The main point for logicians is how to distinguish between "formally valid" argument forms and argument forms that are not formally valid. In order to be able to do so, they abstract from **pragmatic properties** of the argumentative reality that **are indispensable for an adequate treatment of argumentation**. In argumentation theory, on the contrary, **the center of attention is the argumentation in actual practice**, advanced by someone who tries to convince someone else of the acceptability of a certain standpoint [mio il grassetto]". *Ibidem*.

2. L'ARGOMENTAZIONE: DEFINIZIONE, PRINCIPI E COMPONENTI FONDAMENTALI

La pragma-dialettica non si distingue solo per il ruolo assegnato a dialettica e retorica e per la conseguente eliminazione del loro antagonismo, ma è importante anche per altre caratteristiche.

Essa è importante e innovativa per le definizioni date all'attività argomentativa, per l'identificazione di particolari principi costitutivi e componenti fondamentali dell'attività stessa.

2.1. LA DEFINIZIONE DI ARGOMENTAZIONE

La definizione di argomentazione formulata da van Eemeren *et alii* evidenzia tre caratteristiche fondamentali dell'attività argomentativa:

Argumentation is a **verbal**, **social** and **rational** activity aimed at convincing a reasonable critic of the acceptability of a standpoint by putting forward a constellation of one or more propositions to justify this standpoint [mio il grassetto].³

L'argomentazione è infatti concepita come un'attività:

- ∅ verbale, in quanto si realizza nell'ambito della comunicazione verbale;
- ∅ sociale, poiché è un'attività interazionale in cui è fondamentale la presenza del soggetto argomentante e del pubblico;
- ∅ razionale, dato che richiede un certo grado di ragionevolezza per essere portata avanti.

L'argomentazione è considerata un'attività complessa⁴, dato che in essa più proposizioni sono legate tra loro per giustificare o rifiutare un punto di vista⁵. Il fatto che van Eemeren e Grootendorst definiscono l'argomentazione come un atto linguistico complesso determina una serie di riflessioni che riassumiamo nel paragrafo seguente.

³ *Ivi*, pp. 24, 25.

⁴ "In our pragma-dialectical theory of argumentation, we describe argumentation as a **complex speech act**, the purpose of which is to contribute to the **resolution of a difference of opinion**, or dispute [mio il grassetto]". F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication, and Fallacies: A Pragma-Dialectical Perspective*, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1992, p. 10.

⁵ "The goal of argumentation is to **justify** one's standpoint or to **refute** someone else's [mio il grassetto]". <http://www.tcw.utwente.nl>, documento del 09/02/2004. Giustificazione e rifiuto del punto di vista di partenza sono scopi dell'argomentazione, la quale può essere dunque giustificativa, se gli argomenti supportano il punto di vista, o rifiutativi, se essi negano il punto di vista.

3. L'ARGOMENTAZIONE QUALE ATTO LINGUISTICO COMPLESSO

La teoria degli atti linguistici cui si riferisce la Scuola di Amsterdam è quella proposta da Austin ed elaborata da Searle, per cui gli atti linguistici sono distribuiti su tre livelli:

- 1) locutivo;
- 2) illocutivo;
- 3) perlocutivo.

All'interno degli atti linguistici realizzati quotidianamente, van Eemeren e Grootendorst distinguono:

- un **effetto comunicativo**, per cui l'ascoltatore deve comprendere l'atto linguistico realizzato dal parlante;
- un **effetto internazionale**, per cui l'ascoltatore deve accettare l'atto linguistico e agire in un certo modo.

I due effetti sono caratterizzati da un certo grado di indipendenza l'uno dall'altro in quanto non è detto che se l'ascoltatore comprende l'atto automaticamente lo accetta (ad esempio, si può formulare una richiesta che viene compresa dalla controparte senza che questa la soddisfi), così come lo può accettare senza averlo compreso completamente (ad esempio, l'ascoltatore può tentare di soddisfare una richiesta senza aver però ben compreso in cosa consiste la richiesta).

Van Eemeren e Grootendorst individuano tre caratteristiche peculiari dell'argomentazione quale atto complesso:

- 1) l'attività argomentativa è costituita da più di un enunciato: in essa deve infatti esserci un punto di vista e almeno un argomento a favore o contro il punto di vista;
- 2) gli enunciati che costituiscono un'argomentazione hanno contemporaneamente due funzioni comunicative: una globale, argomentativa, e una individuale che può consistere in un rifiuto, una promessa, eccetera;
- 3) l'insieme degli atti linguistici che formano l'argomentazione sono formulati relativamente al punto di vista di partenza, quindi si riferiscono ad un atto linguistico preciso.

Secondo i pragma-dialettici gli atti linguistici giocano un ruolo fondamentale per il risultato dell'argomentazione e sono usati in maniera strategica dalle parti durante la discussione. Van Eemeren e Grootendorst affermano che nell'attività argomentativa si realizzano principalmente cinque tipi di atti linguistici distribuiti fra i vari stadi della disputa.

Tali atti sono:

- 1) gli assertivi. Sono i più frequenti e con essi il parlante avanza un punto di vista e lo difende, impegnandosi a garantire la verità di ciò che afferma.⁶ Gli atti facenti parte di questa categoria sono, ad esempio, l'affermazione, la negazione, la supposizione, la predizione, eccetera;
- 2) i direttivi. Con essi il parlante cerca di far fare o di non far compiere all'ascoltatore ciò che viene espresso dall'atto linguistico. Essi sono presenti soprattutto allo stadio di confronto e di argomentazione. Fanno parte di questo gruppo gli ordini, le domande, le raccomandazioni, le minacce, eccetera;
- 3) i commissivi. Sono presenti in tutti gli stadi dell'argomentazione e impegnano il parlante ad accettare o rifiutare una tesi. Con essi, infatti, il parlante accetta un punto di vista, accetta di difenderlo, accoglie il proprio ruolo nella discussione, accetta di rispettare le regole, eccetera. Fanno parte di questo gruppo gli accordi, le promesse, le offerte, le accettazioni;
- 4) gli espressivi. Con tali atti le parti argomentanti esternano i propri sentimenti. Rientrano in questa categoria le espressioni di gioia, di paura, di preoccupazione, le congratulazioni, le condoglianze, eccetera. Secondo van Eemeren e Grootendorst gli atti espressivi non sono rilevanti per la risoluzione della disputa, anche se la loro presenza può far prendere al discorso una certa direzione⁷;
- 5) i dichiarativi. Essi vengono usati in contesti istituzionali e non assolvono un ruolo importante nelle discussioni quotidiane. Sono realizzati, ad esempio, durante la celebrazione di matrimoni, di battesimi, durante la lettura dei testamenti, delle dichiarazioni di guerra, delle sentenze giudiziarie. La loro peculiarità consiste nel fatto che, grazie ad essi, viene creata una nuova realtà: attraverso una sentenza, ad esempio, le parti coinvolte acquisiscono o perdono dei diritti o dei doveri.

⁶ Van Eemeren e Grootendorst affermano infatti che "The prototype of an assertive is an assertion by which the speaker guarantees the truth of the proposition expressed". F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication, and Fallacies: A Pragma-Dialectical Perspective*, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1992, p. 38.

⁷ Van Eemeren e Grootendorst affermano che "Because expressive speech acts express feelings of the speaker and do not lead to any specific commitment that is relevant to resolving the dispute, they have no place in a critical discussion. Of course, this does not mean that they cannot affect the resolution process at all. A sigh of the antagonist that he is unhappy with the protagonist's arguments is an emotional comment that may distract attention from the arguments and from the fact that the protagonist actually observes all the

4. I PRINCIPI DELL'ARGOMENTAZIONE

Van Eemeren e Grootendorst affermano che l'argomentazione è caratterizzata da quattro principi:

- 1) esternalizzazione. L'argomentazione si basa su ciò che viene espresso esplicitamente o implicitamente (in quest'ultimo caso è necessario rendere esplicito ciò che è implicito), e non sui pensieri o sullo stato psicologico dei partecipanti non direttamente accessibili all'indagine e alla ricostruzione critica;
- 2) funzionalizzazione.: L'argomentazione è un'attività quotidiana, e come tale è legata al contesto sociale;
- 3) socializzazione. L'argomentazione è un'attività sociale in quanto vede l'interazione tra due parti (protagonista e antagonista);
- 4) dialettificazione. Il soggetto argomentante deve mirare a convincere la controparte usando dei metodi razionali che gli permettono di eliminare definitivamente le critiche o i dubbi avanzati dall'antagonista.

5. LE COMPONENTI DELL'ATTIVITA' ARGOMENTATIVA

Il modello pragma-dialettico si distingue per la presenza di cinque componenti fondamentali, ognuna delle quali è interessata dalla coesistenza di dialettica e retorica.

Tali componenti sono:

- 1) la componente filosofica, che oltre ad una parte logica ha sempre anche una dimensione retorica e antropologica per cui ciò che viene considerato ragionevole in una determinata cultura in un dato momento può non esserlo in un'altra;
- 2) la componente teorica, in cui la parte dialettica si occupa della selezione delle mosse argomentative più indicate, mentre la parte retorica è interessata all'insieme di valori e conoscenze condivise dal pubblico;
- 3) la componente empirica, che si fonda sull'osservazione della realtà e indica quali fattori sono fondamentali per realizzare e interpretare il discorso argomentativo. La dialettica si occupa del modo in cui le mosse argomentative risolvono la disputa, mentre la retorica è incentrata sul modo in cui lo stile influisce sui vari tipi di pubblico;
- 4) la componente analitica, la quale si propone la ricostruzione del discorso argomentativo attraverso il confronto tra il modello ideale e la realtà;

commonly agreed discussion rules. On the other hand, expressive can also encourage or stimulate a

- 5) la componente pratica, che combina le altre quattro componenti al fine di creare strategie argomentative efficaci sia in contesti istituzionalizzati che non istituzionalizzati. Scopo della componente pratica è il miglioramento dell'attività argomentativa nella miriade di situazioni in cui quotidianamente ci si trova. Nella componente pratica la dialettica stimola la **riflessione** sui punti di partenza dell'argomentazione, sugli ostacoli e sul modo per abatterli (per questo motivo van Eemeren e Grootendorst ritengono che la dialettica, all'interno della componente pratica, sia “*reflection-minded*”⁸), mentre la retorica è orientata a **prescrivere** tecniche efficaci per persuadere i diversi pubblici (ed è dunque “*prescription-minded*”⁹).

Dopo aver riassunto i principi e le componenti dell'argomentazione codificate dalla Scuola di Amsterdam, ci occupiamo del modello ideale di discussione critica.

6. IL MODELLO IDEALE DI DISCUSSIONE CRITICA

Grandissima importanza all'interno della pragma-dialettica è rivestita dal modello ideale di discussione critica. Tale “ideal model”¹⁰ è ideale e non reale in quanto si prefigge di valutare l'argomentazione senza pretendere di fissare regole valide una volta per tutte: i pragma-dialettici precisano infatti che nella realtà la discussione non rispetta tutte le tappe del modello proposto, o non le segue nello stesso ordine. Uno schema di riferimento si rende tuttavia utile per valutare quanto la realtà si discosta dalla teoria.

Il modello proposto dalla Scuola di Amsterdam si divide in quattro fasi ognuna caratterizzata da una componente dialettica e da una retorica.

meaningful exchange of ideas”. *Ivi*, p. 39.

⁸ *Ivi*, p. 9.

⁹ *Ibidem*.

¹⁰ F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, F. Snoeck Henkemans, *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*, Mahwah (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 2002, p. 27.

Esso si può schematizzare nel modo seguente:

Dialettica/ Retorica	Fasi	Protagonista	Antagonista
<i>DIALETTICA</i>	confronto tra le due parti	Esplicitazione delle differenze di posizione tra le parti	
<i>RETORICA</i>		Adozione della posizione più vantaggiosa	
<i>DIALETTICA</i>	apertura della discussione	Attribuzione dei ruoli e decisione delle regole di discussione	
<i>RETORICA</i>		Ottenimento delle concessioni più forti dalla controparte	
<i>DIALETTICA</i>	argomentazione	Critica delle posizioni della controparte	
<i>RETORICA</i>		Argomentazione più forte	Critica più severa
<i>DIALETTICA</i>	conclusione	Conclusione della disputa	
<i>RETORICA</i>		Raggiungimento di una conclusione e ottenimento di un vantaggio	

Possiamo notare che nel modello ideale di discussione sono presenti due soggetti, il protagonista e l'antagonista. Il protagonista è colui che avanza un punto di vista da difendere o da rafforzare; l'antagonista è invece colui che critica la posizione dell'avversario o la mette in dubbio. Durante il processo argomentativo i soggetti coinvolti possono scambiarsi i ruoli: il protagonista diventa antagonista quando colui che ha cominciato come antagonista avanza un punto di vista che richiede una difesa dall'attacco del protagonista iniziale. Le due posizioni non sono dunque statiche, ma possono assumere un notevole dinamismo durante l'attività argomentativa.

Le fasi in cui si divide il modello ideale sono quattro:

- 1) il confronto, in cui il protagonista avanza il proprio punto di vista che viene messo in dubbio o criticato dall'antagonista;

- 2) l'apertura della discussione, che consiste nell'assunzione, da parte dei soggetti argomentanti, del ruolo di protagonista e di antagonista, e nella definizione delle regole della discussione. Questo stadio del modello viene spesso lasciato implicito, in quanto le parti in genere si rendono conto della presenza di una divergenza di opinione senza dichiarare apertamente chi è il protagonista e chi l'antagonista e senza fissare le regole, che dovrebbero essere già conosciute;
- 3) l'argomentazione vera e propria, nella quale il protagonista deve difendersi dagli attacchi dell'antagonista avanzando argomenti a difesa del proprio punto di vista;
- 4) la conclusione, che si realizza quando la discussione si risolve a favore di una delle due parti. Vince il protagonista se l'antagonista rimuove la sua critica; vince l'antagonista se la controparte abbandona il suo punto di vista in quanto convinto degli argomenti avanzati dall'antagonista.

Per van Eemeren *et alii* ogni stadio del modello ha una componente dialettica a cui è subordinata la componente retorica: i soggetti coinvolti tentano di condurre la discussione a proprio vantaggio pur mantenendo un certo grado di ragionevolezza e rispettando determinate regole.

Il modello presenta tre peculiarità che, secondo la Scuola di Amsterdam, lo distinguono da altre teorie e modelli:

- 1) i soggetti possono discutere a lungo senza alcun obbligo di interrompere il processo argomentativo. Essi godono infatti di una “unlimited opportunity for further discussion; an ideal system does not constrain the possibilities for expansion of a discussion”¹¹;
- 2) i partecipanti godono di uno stato simmetrico nella discussione, nel senso che le regole per una corretta argomentazione devono essere rispettate da entrambi;
- 3) si parla di “modello” di discussione critica in quanto esso non stabilisce come una argomentazione è **portata avanti**, ma come essa **dovrebbe essere strutturata** se fosse orientata alla risoluzione del conflitto.

I pragma-dialettici identificano tre tipologie di condizioni che devono essere realizzate affinché protagonista e antagonista possano iniziare, svolgere e terminare la discussione critica secondo il modello ideale. Qui di seguito riassumiamo le tre tipologie di condizioni.

7. LE CONDIZIONI DI IDENTITÀ, CORRETTEZZA E RIUSCITA DELL'ARGOMENTAZIONE

Consideriamo innanzitutto le **condizioni di identità**.

Questo gruppo di condizioni viene rispettato quando un determinato atto del discorso viene riconosciuto come tale, ad esempio quando è possibile individuare con sicurezza una promessa, una dichiarazione, una minaccia, eccetera.

Occorre dunque rispettare le seguenti condizioni:

- ∅ la condizione del contenuto preposizionale, attraverso cui si accetta un impegno verso ciò che si afferma;
- ∅ la condizione essenziale, attraverso cui il soggetto argomentante cerca di giustificare la propria posizione rispetto ad un punto di vista affermato in precedenza.

Per quanto concerne la **correttezza** è necessario rispettare due condizioni:

- ∅ le condizioni preparatorie, per cui il soggetto argomentante deve credere che la controparte non è del tutto d'accordo con il punto di vista, e che essa accetterà ciò che viene espresso dai singoli atti linguistici realizzati dal soggetto argomentante. Inoltre, il soggetto argomentante deve credere che l'antagonista riterrà l'insieme dei singoli atti linguistici (argomentazione) quale sufficiente giustificazione del punto di vista;
- ∅ le condizioni di responsabilità, le quali stabiliscono ciò che il soggetto argomentante deve fare per convincere senza inganno (regola della sincerità). Secondo tali condizioni egli deve credere che il punto di vista è accettabile e avanzato in buona fede, che gli argomenti possono essere accettati in quanto veritieri e validi, e che l'insieme degli atti linguistici può essere considerato una accettabile giustificazione del punto di vista.

Le **condizioni di riuscita** sono invece divise in tre ordini:

- 1) il primo ordine comprende le condizioni necessarie affinché non si verifichino impedimenti alla risoluzione della disputa. E' dunque essenziale che i partecipanti godano di libertà illimitata nell'avanzare i loro punti di vista e le loro critiche o dubbi;
- 2) il secondo ordine è invece rappresentato dalle motivazioni dei partecipanti, i quali devono essere disposti ad abbandonare le proprie posizioni se insostenibili o se le

¹¹ F. van Eemeren, R. Grootendorst, S. Jackson, S. Jacobs, *Reconstructing Argumentative Discourse*,

argomentazioni dell'avversario risultano migliori, e devono ragionare in modo valido usando i diversi schemi argomentativi;

- 3) del terzo ordine fanno parte, ad esempio, la presenza di un regime democratico che favorisce la libertà di parola, il pluralismo intellettuale, gli ideali quali la non violenza e la parità dei diritti individuali. Tutto ciò fa sì che i partecipanti alla discussione non pongano limiti alle argomentazioni altrui e non considerino inferiori le opinioni della controparte.

Possiamo affermare le condizioni di secondo ordine sono indispensabili affinché non si realizzino impedimenti alla risoluzione della disputa: se i partecipanti sono disposti a rivedere le proprie posizioni e a ragionare in modo valido, essi non pongono limiti alla discussione e soddisfano le condizioni di primo grado. Le condizioni di secondo grado sono influenzate a loro volta dalla presenza delle condizioni di terzo ordine, che permeano la cultura dei partecipanti alla comunicazione. Coloro che vivono in ambienti democratici sono abituati all'apertura verso altre posizioni, al pluralismo, alla libertà di parola (terzo ordine); di conseguenza essi sono disposti a modificare il proprio punto di vista se necessario (secondo ordine). Essi sono dunque interessati a risolvere la divergenza di opinione senza opporsi alla risoluzione della disputa (primo ordine).

La Scuola di Amsterdam formula anche dei metodi per una valutazione della discussione argomentativa, come esposto nel paragrafo successivo.

8. LA QUALITÀ ARGOMENTATIVA: METODI PER UNA ANALISI CRITICA

L'argomentazione nasce quando un soggetto avanza una tesi o un punto di vista, e questo viene criticato o messo in dubbio dalla controparte. Si innesca così una discussione nel corso della quale il protagonista attua delle mosse argomentative allo scopo di giustificare la propria posizione e farla accettare dall'antagonista. Il protagonista vince se riesce a rimuovere le critiche e i dubbi della controparte; perde se la controparte riesce a fargli abbandonare il punto di vista iniziale.

Secondo la Scuola di Amsterdam, prima di addentrarsi nell'analisi del complesso e dinamico processo argomentativo occorre identificare il punto di vista¹² per comprendere

Tuscaloosa, Alabama, The University of Alabama Press, 1993, p. 25.

¹² "An analysis of argumentation must begin by **identifying the main difference of opinion**, and what type of difference of opinion it is. A difference of opinion arises when one party's **standpoint meets with doubt** from the other party [mio il grassetto]". F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, F. Snoeck Henkemans,

quale è la posizione da difendere o da attaccare e organizzare gli argomenti pro o contro di essa.

Van Eemeren *et alii* identificano tre tipi di punti di partenza:

- 1) punto di vista positivo, per cui si adotta un punto di vista positivo nei confronti di una tesi¹³;
- 2) punto di vista negativo, per cui si ha una opinione negativa riguardo ad una proposizione¹⁴;
- 3) punto di vista zero¹⁵: in questo caso il soggetto adotta un punto di vista neutrale.

Spesso gli argomenti, così come le conclusioni, rimangono impliciti e vanno esplicitati seguendo un procedimento logico. L'implicitezza di punti di vista e delle premesse è un fenomeno che ricorre normalmente nelle conversazioni quotidiane in cui molti passaggi della discussione restano sottointesi. Tali passaggi, tuttavia, rivestono talvolta un'importanza cruciale nel processo di convincimento, e si rende dunque necessario esplicitare ciò che è implicito.

Ciò può essere ottenuto:

- ∅ per i punti di vista impliciti, scegliendo il punto di vista più probabile dopo aver considerato il contesto e le informazioni disponibili;
- ∅ per le premesse implicite, usando la forma logica *modus ponens*, per cui se le premesse sono vere anche le conclusioni sono vere, o usando la forma logica *modus tollens*, per cui se la conclusione è falsa una delle due premesse (o entrambe) devono essere false affinché il ragionamento sia valido.

In particolare, van Eemeren e Grootendorst evidenziano due tipi di analisi, uno a livello logico e uno a livello pragmatico:

- 1) a livello logico è fondamentale esplicitare le premesse in modo che l'argomento diventi logicamente valido, e ciò è possibile attraverso il *modus ponens* e il *modus tollens*. Si usa in tal caso il metodo del minimo logico, o "logical minimum"¹⁶. Il minimo logico non aggiunge alcuna nuova informazione limitandosi a creare un legame tra le informazioni disponibili¹⁷;

Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation, Mahwah (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 2002, p. 3.

¹³ Van Eemeren e Grootendorst menzionano il seguente esempio: "It is true that behaviorism is an outdated psychological theory". F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication, and Fallacies: a Pragma-Dialectical Approach*, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1992, p. 15.

¹⁴ "It is not true that behaviourism is an outdated psychological theory". *Ibidem*.

¹⁵ "I don't know if it is true or not that behaviourism is an outdated psychological theory". *Ibidem*.

¹⁶ *Ivi*, p. 64.

¹⁷ "So, the logical minimum amounts to connecting the pieces of information that are already there". *Ibidem*.

- 2) a livello pragmatico, invece, si utilizza l'ottimo pragmatico o "pragmatic optimum"¹⁸. In questo caso si adatta il minimo logico al contesto in modo da rendere il minimo logico più informativo possibile. Spesso, infatti, il soggetto argomentante può voler comunicare di più rispetto a ciò che effettivamente dice, e la differenza tra comunicazione potenziale e comunicazione effettiva può essere colmata attraverso il superamento del minimo logico.

Al fine di meglio qualificare un'argomentazione, la Scuola di Amsterdam riconosce la presenza di due ordini argomentativi:

- 1) un ordine progressivo, che muove dall'argomento al punto di vista;
- 2) un ordine regressivo, che muove dal punto di vista all'argomento.

Nel prossimo paragrafo riportiamo la distinzione dei tipi di disputa.

9. LE DIVERSE TIPOLOGIE DI DISPUTA

Secondo il modello pragma-dialettico una disputa inizia quando un punto di vista viene avanzato dal protagonista e criticato o messo in dubbio dall'antagonista. Le dispute possono essere di diversi tipi:

- 1) singola, se viene avanzato un solo punto di vista relativamente ad una proposizione¹⁹;
- 2) multipla, quando vengono espressi più punti di vista relativamente ad una tesi²⁰;
- 3) non mista, se il protagonista avanza un punto di vista, mentre l'antagonista esprime un dubbio e non un punto di vista opposto;
- 4) mista, quando una parte avanza un punto di vista mentre l'altra non si limita a esprimere un dubbio, ma adotta un punto di vista negativo che va dunque difeso.

Per la Scuola di Amsterdam i quattro tipi di disputa possono intrecciarsi e dare vita ad una disputa singola non mista, ad una disputa singola mista, ad una multipla non mista e ad una multipla mista.

Consideriamo ora le differenti strutture che l'argomentazione adotta a seconda di come il protagonista decide di difendere la propria posizione.

¹⁸ *Ibidem.*

¹⁹ Ad esempio: "Postal deliveries in Holland are not perfect" è il punto di vista. "You cannot be sure that a letter will be delivered the next day" è l'argomento a sostegno del punto di vista. *Ivi*, p. 73.

²⁰ Ad esempio: "Postal deliveries in Holland are not perfect. You cannot be sure that a letter will be delivered the next day, that it will be delivered to the right address and that it will be delivered early in the morning". *Ibidem.*

10. LE STRUTTURE ARGOMENTATIVE

Il soggetto argomentante può avanzare uno o più argomenti per sostenere il proprio punto di vista. Ciò dipende dalla complessità della disputa e da come egli crede di organizzare la sua difesa.

Van Eemeren *et alii* riconoscono le seguenti strutture argomentative:

- 1) argomentazione semplice, in cui il punto di vista è sostenuto con un solo argomento;
- 2) argomentazione complessa, la quale distingue al suo interno tre sottostrutture:
 - ∅ argomentazione multipla. Gli argomenti adottati sono almeno due e hanno la peculiarità di essere indipendenti l'uno dall'altro. Spesso uno degli argomenti è sufficiente, ma altri vengono aggiunti per ovviare a ulteriori dubbi dell'antagonista e per sembrare più credibile. L'argomentazione multipla viene introdotta frequentemente da particolari indicatori quali "*another reason for this is*", "*in the first place*", "*by the way*", "*aside from*"²¹;
 - ∅ argomentazione coordinativa, in cui vengono avanzati argomenti che, al fine di difendere il punto di vista, devono essere considerati insieme in quanto singolarmente sono piuttosto deboli e poco convincenti. Come nell'argomentazione multipla, anche in questo caso esistono indicatori che evidenziano il tipo di struttura in questione e i più usati sono "*as well as the fact that*", "*on top of that*", "*not only...but also*"²²;
 - ∅ argomentazione subordinativa, quando il punto di vista iniziale viene difeso con diversi argomenti supportati da altri argomenti. In questo tipo di argomentazione si creano delle sottoargomentazioni che proseguono fino a quando il protagonista non ritiene che il punto di vista iniziale è stato difeso in modo soddisfacente. Gli indicatori ricorrenti in questo caso sono "*because*", "*therefore*", "*since*", "*in view of*"²³.

Dopo aver fornito questa classificazione i pragma-dialettici sottolineano che le diverse strutture argomentative non sono sempre nettamente separabili le une dalle altre, sia perché spesso gli indicatori mancano, sia perché alcuni di essi segnalano la presenza di una struttura che può essere contemporaneamente multipla e coordinativa, coordinativa e subordinativa, sia perché le varie strutture possono comparire nella stessa discussione.

²¹ F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, F. Snoeck Henkemans, *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*, Mahwah (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 2002, p. 73.

²² *Ibidem*.

²³ *Ivi*, p. 74.

11. GLI SCHEMI DELL'ARGOMENTAZIONE

I pragma-dialettici sostengono che per valutare un'argomentazione è fondamentale partire da premesse valide che consentono di giungere ad una conclusione accettabile²⁴.

Nel passaggio dalle premesse alla conclusione, il protagonista può adottare diversi stratagemmi per ottenere il mutamento dell'antagonista.

I pragma-dialettici riconoscono tre schemi argomentativi che danno luogo a tre tipi di argomentazione:

- 1) argomentazione basata su una relazione sintomatica²⁵, in cui il punto di partenza viene supportato da un argomento indicante un sintomo, un tratto distintivo di ciò che viene affermato nel punto di vista. Argomentazioni basate su relazioni sintomatiche sono, tra le altre, le argomentazioni per esempi e per definizioni. Talvolta compaiono nel discorso precisi indicatori dello schema adottato: nel caso della argomentazione basata su relazione sintomatica alcuni di questi possono essere “*It is characteristic of*”, “*It is natural for*”²⁶. Per una valutazione critica dell'argomentazione, la Scuola di Amsterdam propone di porsi delle domande sui componenti argomentativi (punto di vista e argomento) e sulle loro relazioni. Nell'argomentazione sintomatica, ad esempio, occorre chiedersi se lo stesso sintomo non è caratteristico di altri punti di vista o se altri punti di vista non possono essere giustificati da altri sintomi.
- 2) Argomentazione basata su una relazione di analogia²⁷, in cui compaiono esempi, modelli e paragoni. L'argomentazione analogica può essere introdotta dai seguenti indicatori: “*is like*”, “*is comparable to*”, “*is related to*”²⁸. In questo tipo di argomentazione è importante verificare se ciò che viene comparato è realmente comparabile e se non esistono differenze rilevanti che rendono il paragone non valido.

²⁴ “Still, in some way or other, the step from the arguments to the standpoint must be such that the **acceptability** of the premises is transferred to the conclusion [mio il grassetto]”. F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication, and Fallacies: A Pragma-Dialectical Perspective*, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1992, p. 96.

²⁵ Ad esempio: “Jack is an experienced teacher, because he spends hardly any time on lesson preparation. (And little time spent on lesson preparation is characteristic of experienced teachers.)”. F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, F. Snoeck Henkemans, *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*, Mahwah (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 2002, p. 97.

²⁶ *Ivi*, p. 102.

²⁷ “It's not at all necessary to give James 10 dollars allowance, because his brother always got just 5 dollars a week. (And the one child should be treated just as the other.)”. *Ivi*, p. 99.

²⁸ *Ivi*, pp. 102, 103.

- 3) Argomentazione basata su una relazione causale²⁹, che è ottenuta mettendo in luce gli effetti raggiunti grazie a determinati mezzi. Alcuni indicatori della argomentazione causale sono: “otherwise”, “because of that”, “that leads to”³⁰. In essa occorre stabilire se una certa causa conduce sempre ad una determinata conseguenza, o se tale conseguenza è per forza causata da ciò che viene espresso nell’argomento e non ci sono altre cause concorrenti.

Dopo aver riassunto i punti salienti della pragma-dialettica relativi allo scopo, ai principi e alle componenti dell’argomentazione, al modello ideale di discussione critica, alle condizioni di identità, correttezza e riuscita, ai metodi per esplicitare l’implicito, e dopo aver considerato la classificazione delle tipologie di disputa, delle strutture e degli schemi argomentativi, riassumiamo il pensiero della Scuola di Amsterdam relativamente alle regole da rispettare per condurre e terminare correttamente la discussione critica.

12. LE DIECI REGOLE PER UNA CORRETTA DISCUSSIONE CRITICA

Van Eemeren *et alii* formulano un elenco di dieci regole che permettono di ottenere la risoluzione della disputa in modo ragionevole. Tali regole sono:

- 1) la regola di libertà (“freedom rule”³¹), per cui le parti non devono limitare la libertà altrui nell’avanzare una tesi, nel difenderla o nell’esprimere dubbi. L’argomentazione termina infatti solo quando la controparte è convinta della validità di una tesi e ritrae i dubbi, e non perché un partecipante limita la possibilità di discussione dell’avversario;
- 2) la regola dell’onere della prova (“burden-of-proof rule”³²), secondo la quale chi avanza una tesi ha il dovere di difenderla se chiamato a farlo. Gli autori individuano però due eccezioni alla regola:
 - Ø quando la tesi è già stata difesa con successo verso lo stesso antagonista seguendo le stesse regole e gli stessi punti di partenza;
 - Ø quando l’antagonista non vuole rispettare le regole per la discussione critica e non accetta i punti di partenza;

²⁹ “Lydia must have read a lot with poor light, because she has weak eyes”. *Ivi*, p. 101.

³⁰ *Ivi*, p. 104.

³¹ *Ivi*, p. 109.

³² *Ivi*, p. 113.

- 3) la regola del punto di partenza (“standpoint rule”³³): i dubbi e le critiche avanzati nei riguardi di una tesi devono riferirsi proprio a quella tesi e non ad una differente, altrimenti la disputa non viene risolta. Questa regola si riferisce all’antagonista, che deve attaccare la tesi espressa dal protagonista e non una differente;
- 4) la regola di rilevanza (“relevance rule”³⁴), per cui un soggetto deve difendere la propria tesi con argomenti che si riferiscono a quella tesi, e non ad una diversa. Al contrario della regola precedente, la regola di rilevanza è indirizzata al protagonista;
- 5) la regola della premessa implicita (“unexpressed premise rule”³⁵): nel processo argomentativo le premesse possono essere tenute implicite per facilitare la risoluzione della disputa, in quanto esplicitare ogni singola premessa renderebbe l’argomentazione terribilmente noiosa e complicata. Ci sono tuttavia delle premesse di importanza strategica che non vanno tenute implicite, ma devono essere esplicitate attraverso la logica, ossia con i procedimenti del *modus ponens* e del *modus tollens*;
- 6) la regola del punto di partenza (“starting point rule”³⁶): per portare avanti la discussione critica le parti devono avere in comune un *background* culturale;
- 7) la regola dello schema argomentativo (“argument scheme rule”³⁷): secondo questa regola, una tesi non può dirsi completamente difesa se la discussione critica non segue uno schema adatto (relazione sintomatica, di analogia, causale) e se questo non è applicato correttamente;
- 8) la regola di validità (“validity rule”³⁸): il ragionamento che sta alla base della discussione argomentativa deve essere logicamente valido o deve poter essere reso valido esplicitando le premesse rimaste implicite;
- 9) la regola di chiusura (“closure rule”³⁹): se il protagonista non riesce a difendere la sua tesi, deve abbandonarla; se invece egli riesce a difenderla è l’antagonista che deve rivedere la propria posizione;
- 10) la regola dell’uso (“usage rule”⁴⁰): il parlante deve argomentare in modo chiaro e non ambiguo e l’ascoltatore deve interpretare ciò che sente nel modo più accurato possibile. Ciò non vuol dire che tutto ciò che viene detto deve essere reso esplicito e interpretato alla lettera: come accennato, per ragioni di tempo, spazio ed efficacia,

³³ *Ivi*, p. 116.

³⁴ *Ivi*, p. 119.

³⁵ *Ivi*, p. 121.

³⁶ *Ivi*, p. 127.

³⁷ *Ivi*, p. 130.

³⁸ *Ivi*, p. 132.

³⁹ *Ivi*, p. 134.

⁴⁰ *Ivi*, p. 136.

infatti, molto rimane implicito e lasciato al *common ground* dei partecipanti e al contesto comunicativo. Van Eemeren e Grootendorst parlano di una formulazione e di una interpretazione ottimali⁴¹ che sono tra i requisiti necessari per realizzare una discussione critica ideale: esse sussistono quando i soggetti argomentanti si impegnano a discorrere chiaramente e facendo riferimento a conoscenze del mondo condivise.

Dopo aver riassunto le dieci regole identificate dalla Scuola di Amsterdam per una corretta conduzione della discussione critica, ci occupiamo di un argomento e ad esse strettamente legato, ossia quello delle fallacie argomentative, che rappresentano le infrazioni alle regole.

13. LE FALLACIE ARGOMENTATIVE: DEFINIZIONE E CLASSIFICAZIONE

Le dieci regole per una discussione critica ideale vengono infrante molto spesso nella realtà, sia volontariamente che involontariamente: i pragma-dialettici ritengono che le discussioni quotidiane soffrono di difetti più o meno gravi, identificati nelle fallacie.

In particolare, van Eemeren e Grootendorst fanno partire la loro analisi delle fallacie da un'opera di Hamblin del 1970, *Fallacies*, in cui l'autore annovera diversi tipi di argomentazioni difettose.

Hamblin dà della fallacia la seguente definizione che rappresenta il punto di partenza per la riflessione degli olandesi: "Fallacy is an **argument** that **seems** to be **valid** but is not so [mio il grassetto]"⁴².

Per Hamblin, dunque, la fallacia è un argomento la cui validità è solamente apparente.

Van Eemeren e Grootendorst criticano la definizione di Hamblin focalizzando l'attenzione sui tre termini in grassetto. Essi ritengono infatti che:

Ø le fallacie non sono sempre degli argomenti, come ad esempio nel caso *dell'argumentum ad baculum* in cui vengono mosse minacce non verbali alla controparte;

⁴¹ "If both the language users adapt their handling of the verbal information in such a way to each other's background that no problems of understanding do arise, we may speak of an *optimal formulation* and an *optimal interpretation*". In F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication, and Fallacies: A Pragma-Dialectical Perspective*, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1992, p. 196.

⁴² *Ivi*, p. 102.

- ∅ la validità degli argomenti che Hamblin ritiene fallaci non può essere definita una volta per tutte in quanto dipende da chi assolve il ruolo di giudice nella disputa;
- ∅ la non validità non è un criterio essenziale nell'individuazione e nella classificazione delle fallacie. Esistono infatti casi in cui ciò che è non valido non è fallace, nel senso che non impedisce alla disputa di essere risolta. Un esempio può essere rappresentato dalla confusione tra *modus ponens* e *modus tollens*.

Van Eemeren e Grootendorst ritengono che le tesi di Hamblin non siano molto pragmatiche. Secondo Hamblin, infatti, ogni fallacia deve essere valutata secondo una logica sua propria: per i pragma-dialettici ciò richiede una conoscenza troppo approfondita della logica, e non permette di avere una visione d'insieme di come possano essere riconosciute e valutate le fallacie.

La Scuola di Amsterdam fornisce la seguente definizione delle fallacie:

*Fallacies are violations of the rules for critical discussion that prevent or hinder the resolution of a difference of opinion.*⁴³

Come possiamo notare, la definizione della Scuola di Amsterdam è diversa da quella di Hamblin. Van Eemeren *et alii* parlano infatti di “violazioni di regole” (“*violations of the rules*”), e mettono in evidenza che, per parlare di fallacie, occorre avere presente le regole per condurre una argomentazione ideale. Partendo da tali regole si possono dunque identificare gli errori che derivano dal mancato rispetto di una o più di esse.

Le fallacie possono inoltre essere più o meno gravi in quanto possono impedire (“*prevent*”) o ostacolare (“*hinder*”) la risoluzione della disputa. Alcune fallacie, infatti, sono così gravi da rendere addirittura impossibile alla controparte la continuazione della discussione (ad esempio l'*argumentum ad baculum*). Altre fallacie non impediscono il procedere della disputa, ma lo ostacolano rendendo difficile la comprensione di ciò che si dice.

Per van Eemeren e Grootemndorst l'approccio pragma-dialettico è più ampio e specifico⁴⁴ di quello di Hamblin per i seguenti motivi:

- ∅ è più ampio in quanto in esso non si considerano solo gli errori strettamente logici, ma qualsiasi tipo di difetto;

⁴³ F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, F. Snoeck Henkemans, *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*, Mahwah (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 2002, p. 109.

⁴⁴ “Our approach to fallacies is **broader** and at the same time **more specific** than the traditional logico-centric approach [mio il grassetto]”. F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication*,

∅ è più specifico perché le fallacie sono analizzate in vista della **risoluzione** della differenza di opinione.

Nel prossimo paragrafo riassumiamo le fallacie identificate dalla Scuola di Amsterdam.

13.1. LA CLASSIFICAZIONE DELLE FALLACIE PROPOSTA DALLA SCUOLA DI AMSTERDAM

Secondo van Eemeren e Grootendorst le fallacie possono essere commesse ad ogni stadio del modello di discussione critica da entrambe le parti⁴⁵. Esse sono violazioni delle dieci regole: ogni regola può essere infranta in diversi modi, e ognuna di queste modalità dà luogo a una fallacia.

Secondo la Scuola di Amsterdam le fallacie più comuni sono:

violazioni della regola numero 1, commesse dal protagonista durante la fase del confronto. Con esse il protagonista vuole impedire all'antagonista di opporre dubbi o critiche alla sua tesi o di proporre una tesi diversa nei seguenti modi:

- ∅ ponendo dei limiti alla quantità di dubbi, critiche o punti di vista che possono essere avanzati dall'antagonista;
- ∅ limitando la libertà della controparte attraverso
 - *l'argumentum ad baculum*: si minaccia fisicamente e verbalmente l'avversario;
 - *l'argumentum ad misericordiam*: ci si appella a sentimenti della controparte per imporre il proprio punto di vista;
 - *l'argumentum ad hominem*: si tenta di screditare l'avversario facendolo apparire stupido o incompetente (variante abusiva); si gettano sospetti sulle sue vere motivazioni (variante circostanziale); si mettono in luce suoi comportamenti contraddittori (variante *tu quoque*).

Violazioni della regola numero 2: sono commesse dal protagonista durante la fase di apertura. In questa fase il protagonista avanza una tesi che deve essere pronto a difendere; in caso contrario egli:

and Fallacies: A Pragma-Dialectical Perspective, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1992, p. 105.

⁴⁵ "Fallacies [...] can occur during any of the discussion stages and can be committed by either party". F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, F. Snoeck Henkemans, *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*, Mahwah (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 2002, p. 109.

- ∅ si sottrae alla discussione dichiarando che la sua tesi è ovvia, ne dà personale garanzia, o formula la tesi in modo che la stessa non possa trovare opposizione. In questo caso si usano espressioni come “per natura”, “essenzialmente”, che rendono debole l’opposizione;
- ∅ addossa all’avversario l’impegno di difendersi, ad esempio facendo dire all’antagonista che la tesi del protagonista è errata, e quindi attribuendogli l’obbligo di formulare una difesa della propria posizione, oppure forzando l’antagonista a difendere per primo il suo punto di vista.

Violazioni della regola numero 3: possono sorgere sia da parte del protagonista che da parte dell’antagonista ad ogni stadio della discussione critica. Le fallacie di questo tipo si verificano quando il punto di vista che viene attaccato non è quello di partenza. Una parte può attribuire all’altra una tesi completamente differente da quella che ha scatenato la discussione nei seguenti modi:

- inventando una tesi opposta a quella di partenza e più facile da attaccare;
- facendo riferimento al modo di pensare del gruppo cui la controparte appartiene. Ad esempio, se l’avversario è parte di un partito politico gli vengono automaticamente attribuiti i valori del gruppo di appartenenza;
- inventando non solo una tesi, ma creando una controparte fittizia: questo effetto viene ottenuto attraverso espressioni quali “la totalità”, “tutti”, e altri stratagemmi linguistici che non fanno riferimento a individui precisi.

Violazioni della regola numero 4: sono commesse dal protagonista durante la fase argomentativa. Esse si verificano quando gli argomenti presentati non hanno alcuna relazione con la tesi, e possono essere commesse in due modi:

- ∅ la tesi viene difesa con strumenti diversi dall’argomentazione quali
 - la fallacia patetica, che si presenta quando al *logos* viene sostituito il *pathos* e si fa leva esclusivamente sui sentimenti dell’antagonista;
 - la fallacia etica o abuso di autorità, con cui il protagonista manipola l’antagonista mettendo in evidenza la propria esperienza e abilità in un determinato settore;

∅ *ignoratio elenchi*: la tesi viene difesa con argomenti ad essa estranei dopo che il protagonista la modifica rendendola più facile da difendere⁴⁶.

Violazioni della regola numero 5: sono commesse da entrambe le parti durante la fase di argomentazione. Possono essere di due tipi:

- ∅ esagerazione di una premessa implicita, con cui l'antagonista rende più facile l'attacco attribuendo al protagonista una premessa che va al di là delle intenzioni del protagonista stesso;
- ∅ negazione di una premessa implicita, per cui è il protagonista a non accettare una premessa implicita nel suo discorso. Se l'antagonista comprende e rende esplicita tale premessa, il protagonista può tentare di negarla per non indebolire ulteriormente la sua tesi.

Violazioni della regola numero 6: possono essere commesse sia dal protagonista che dall'antagonista durante la fase dell'argomentazione.

Le fallacie di questo gruppo sono di due tipi:

- ∅ affermazione, da parte del protagonista, di un punto di partenza che in realtà non è condiviso dall'antagonista. Questo tipo di fallacia non è sempre facilmente individuabile in quanto il *common ground* dei partecipanti non è quasi mai esplicitato. Il protagonista può:
 - presentare una premessa come evidente, attraverso espressioni quali “naturalmente”, “chiaramente”, “è ovvio che”;
 - nascondere un argomento in una presupposizione per ragioni di *face-keeping*, al fine di esprimere il proprio punto di vista in modo indiretto;
 - mimetizzare un punto di partenza in una premessa implicita;
 - sfruttare il metodo del ragionamento circolare, o *petitio principii*: il protagonista usa un argomento uguale alla tesi da difendere;
- ∅ negazione, da parte dell'antagonista, del fatto che una premessa condivisa fa parte dei punti di partenza.

⁴⁶ Siamo qui in presenza del caso opposto alla fallacia relativa alla regola numero 3 in quanto, mentre quest'ultima mira a rendere la tesi più facile da **attaccare**, con l'*ignoratio elenchi* essa diventa più facile da **difendere**. Si usano dunque stratagemmi linguistici opposti a quelli precedenti ossia espressioni quali “tutti”, “la totalità”, eccetera, che vengono sostituiti con “alcuni”, “qualcuno” “qualche” per cui basta portare pochi esempi a favore della propria tesi per confermarla.

Violazioni della regola numero 7: sono commesse dal protagonista durante la fase dell'argomentazione. Egli può infrangere la suddetta regola in due modi:

- ∅ utilizzando uno schema argomentativo che non si addice alla situazione comunicativa attraverso
 - l'*argumentum ad populum*, quando il protagonista vuole che la sua tesi sia accettata dalla controparte sulla base di ciò che è affermato dalla maggioranza degli individui;
 - l'*argumentum ad consequentiam*, quando il protagonista vuol far accettare all'antagonista la tesi avanzata sulla base degli effetti prodotti⁴⁷;
- ∅ usando lo schema argomentativo corretto in modo errato attraverso
 - l'*argumentum ad verecundiam*, quando una tesi viene fatta valere in quanto appoggiata da una persona o da un gruppo di persone ritenute erroneamente competenti in un dato campo;
 - il *secundum quid*, nel momento in cui il protagonista generalizza pochi argomenti a suo favore presentandoli come sufficiente giustificazione;
 - la falsa analogia, quando l'analogia utilizzata è debole e non c'è motivo di credere che essa possa essere adatta a far accettare una tesi;
 - la fallacia del *post hoc ergo propter hoc*, commessa quando un evento è ritenuto causa di un altro evento solo perché lo precede cronologicamente;
 - la fallacia dello "slippery slope"⁴⁸, quando per l'accettazione del punto di vista vengono presentate delle conseguenze che non hanno probabilità di verificarsi.

Violazioni della regola numero 8: sono commesse dal protagonista durante la fase di argomentazione. Egli viola la regola numero 8 quando:

- ∅ pur esplicitando ciò che è implicito il ragionamento non è valido; in questo caso si parla della fallacia della:
 - affermazione del termine conseguente, quando il metodo del *modus ponens* non è applicato correttamente;
 - negazione dell'antecedente, quando è il *modus tollens* a non essere correttamente applicato.

⁴⁷ Ciò si realizza evidenziando gli effetti positivi al fine di far accettare un punto di vista, mentre evidenziando gli effetti negativi si tenta di far rifiutare più facilmente lo stesso.

⁴⁸ F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, F. Snoeck Henkemans, *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*, Mahwah (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 2002, p. 132.

∅ una caratteristica dell'intero viene automaticamente attribuita alle parti e viceversa. Si parla dunque di:

- fallacia di divisione, nel caso in cui una proprietà dell'intero è distribuita alle sue parti;
- fallacia di composizione, quando una caratteristica delle parti viene attribuita all'intero.

Van Eemeren e Grootendorst ritengono che il trasferimento automatico di una proprietà dall'intero alle sue parti e viceversa non è sempre logico in quanto esso dipende dalla **trasferibilità** della caratteristica in questione, la quale è determinata dalla natura delle proprietà e dalla relazione tra le parti e il tutto⁴⁹.

Violazioni della regola numero 9: possono essere commesse sia dal protagonista che dall'antagonista durante la fase di chiusura della discussione critica. Questo tipo di fallacie interessa i due soggetti argomentanti in quanto entrambi hanno un preciso dovere nella fase di chiusura, il cui mancato rispetto conduce ad una mossa non corretta. Tale dovere consiste nel fatto che se il protagonista non ha convinto l'antagonista, ossia non ha difeso la propria tesi come doveva, è obbligato a ritrarla; l'antagonista, da parte sua, ha l'obbligo di abbandonare le sue critiche se il protagonista ha difeso con successo il proprio punto di vista.

Le violazioni di questo gruppo possono essere così riassunte:

∅ il protagonista si rifiuta di ritirare la sua tesi, anche se questa non è stata debitamente difesa, oppure afferma che la sua tesi è veritiera solo perché è stata difesa con successo. Egli assolutizza dunque la sua vittoria affermando la totale verità della sua tesi;

⁴⁹ Per quanto concerne la natura delle proprietà essi distinguono due tipi di caratteristiche: assolute e relative. Nel primo caso qualcosa possiede una caratteristica assoluta (un colore, una forma), che può essere valutata in modo indipendente: se un oggetto è rosso, ad esempio, è rosso indipendentemente da tutti gli altri corpi che lo possono circondare. Nel secondo caso, invece, occorre considerare che esiste sempre un paragone implicito o esplicito con un altro termine: se un oggetto è pesante, piccolo o grande, lo è sempre relativamente ad un termine di paragone.

Per quanto riguarda invece la relazione tra le parti e il tutto, i due autori identificano: un tutto non strutturato, ossia un intero che si identifica con la somma delle sue parti, ad esempio le gocce d'acqua contenute in un recipiente; un tutto strutturato, ossia un intero che è più della somma delle sue parti, ad esempio gli individui che compongono una squadra in cui ogni individuo possiede delle qualità che, amalgamate le une alle altre, caratterizzano la squadra stessa.

Van Eemeren e Grootendorst ritengono che le caratteristiche assolute e non strutturate sono automaticamente trasferibili, mentre le caratteristiche assolute strutturate e quelle relative (sia strutturate che non) non sono automaticamente trasferibili.

- ∅ l'antagonista si rifiuta di ritirare le sue critiche anche se la tesi del protagonista è stata debitamente difesa, oppure afferma che la tesi è veritiera solo perché non è stato con successo provato il contrario (*argumentum ad ignorantiam*).

Violazioni della regola numero 10: possono essere commesse sia dal protagonista che dall'antagonista durante tutte le fasi della discussione. Esse possono essere ricondotte a due gruppi principali:

- ∅ fallacia della non chiarezza, la quale può essere distinta in:
- implicitezza della funzione comunicativa degli atti linguistici. Questa fallacia ricorre quando, ad esempio, viene formulata una asserzione che può essere interpretata contemporaneamente come una esortazione, un consiglio, eccetera. Questo problema può essere risolto esplicitando l'atto linguistico con espressioni quali "penso che", "vorrei che", "ti consiglio di";
 - uso di termini non comuni, il cui significato può rendere difficile il processo comunicativo;
 - indefinitezza referenziale, quando non si capisce chiaramente a chi o a cosa si riferisce una data parola o espressione;
 - vaghezza: i termini possono essere intesi in diversi modi a seconda del parametro utilizzato. Un aggettivo, ad esempio, può richiamare alla mente di un soggetto certi tratti distintivi, mentre può richiamarne altri alla mente di un altro soggetto;
- ∅ fallacia dell'ambiguità, commessa utilizzando parole e frasi in modo che queste abbiano più di un significato. Durante le fasi dell'argomentazione possono ricorrere diversi tipi di ambiguità:
- referenziale, quando ci sono più possibili referenti;
 - semantica, quando vengono usate parole polisemiche;
 - sintattica, quando nella frase compaiono, ad esempio, aggettivi possessivi o determinativi che possono riferirsi a più cose o persone.

Le fallacie rappresentano una parte importante dell'approccio pragma-dialettico. Van Eemeren e Grootendorst propongono una classificazione non esaustiva delle violazioni

alle regole, ma utile per far prendere coscienza dell'esistenza di modalità errate di conduzione dell'argomentazione e delle loro conseguenze⁵⁰.

Dopo aver trattato le fallacie rivolgiamo la nostra attenzione allo "strategic maneuvering"⁵¹, ossia alla tecnica individuata da van Eemeren e Houtlosser che permette ai soggetti comunicativi di raggiungere efficacemente i loro obiettivi bilanciando dialettica e retorica.

14. LO STRATEGIC MANEUVERING

Lo *strategic maneuvering* è una tecnica di discussione che caratterizza il modello pragma-dialettico. Essa cerca di ristabilire l'equilibrio tra la dimensione normativa e quella descrittiva dell'argomentazione, tra la dialettica e la retorica. Il modello della Scuola di Amsterdam tenta di armonizzare i rapporti tra dialettica e retorica, ritenendo queste due dimensioni indispensabili alla discussione critica: ognuna di esse fornisce infatti il suo apporto in modo che la disputa venga risolta a favore di uno dei partecipanti. I criteri del modello ideale vengono stabiliti dalla dialettica, mentre la retorica permette di far valere efficacemente la propria tesi nei confronti dell'avversario sempre mantenendo un certo grado di ragionevolezza. Ad ogni fase del modello ci sono obiettivi dialettici accompagnati da obiettivi retorici: nel tentativo di convincere la controparte i partecipanti alla discussione realizzano mosse con cui ottenere consenso, mosse che vengono determinate dagli obiettivi dialettici⁵².

Lo *strategic maneuvering* si realizza in tre fasi distinte:

- 1) la selezione del materiale da discutere, ossia la scelta degli argomenti che riducono il disaccordo tra le parti;

⁵⁰ "So far, the pragma-dialectical theory **does not yet provide all the criteria** that are necessary for deciding whether or not a certain speech act satisfies the norms. In its present state, it is basically a theory of norms, not a theory of criteria. In principle, the pragma-dialectical theory **does provide the necessary interpretation procedures** for determining whether or not an utterance satisfies a certain criterion. **But** that is not to say that these procedures are put in such a form that they lead automatically to the only right interpretation [mio il grassetto]". *Ivi*, p. 106.

⁵¹ In questo capitolo utilizziamo la denominazione creata da van Eemeren e Houtlosser senza preoccuparci della traduzione italiana. Ci occuperemo di questa problematica nell'ultimo capitolo della nostra tesi.

⁵² Van Eemeren e Houtlosser spiegano lo *strategic maneuvering* in questo modo: "People who take part in argumentative discourse try to resolve the difference of opinion in their own favour, and their use of language and other aspects of their behaviour are designed to achieve precisely this effect. This does, of course, not mean that the participants are exclusively interested in getting things their way. [...] The **balancing of people's resolution-minded objective with the rhetorical objective** of having their own position accepted regularly gives rise to strategic manoeuvring as they seek to **fulfil their dialectical obligations without sacrificing their rhetorical objectives** [mio il grassetto]". F. H. van Eemeren, P. Houtlosser, *Rhetoric in pragma-dialectics*, in *Argumentation, Interpretation, Rhetoric*, online journal, issue 1, 2000, <http://argumentation.ru>, documento del 17/01/05.

- 2) l'adattamento al pubblico, ossia la discussione di quegli argomenti che interessano maggiormente i destinatari. La scelta degli argomenti è fondamentale per non annoiare il pubblico e fargli tenere viva l'attenzione, per fargli creare comunanza di interessi e obiettivi tra le parti⁵³;
- 3) l'uso di appropriati strumenti di presentazione, vale a dire di quei mezzi verbali che attraggono il pubblico, come, ad esempio, le figure retoriche.

Lo *strategic maneuvering* è una tecnica che unisce la dialettica alla dimensione emozionale, la quale va sfruttata in modo ragionevole per facilitare il raggiungimento degli obiettivi comunicativi.

Lo *strategic maneuvering* è inoltre un componente innovativo della teoria della Scuola di Amsterdam, la quale è stata la prima a codificarlo.

⁵³ Per van Eemeren e Houtlosser "In general, adaptation to audience demand will consist in an attempt to create in each stage the required empathy or 'communion'"⁵³. F. H. van Eemeren, P. Houtlosser, *Strategic Maneuvering: Maintaining a Delicate Balance*, in F. H. van Eemeren, P. Houtlosser, *Dialectic and Rhetoric: The Warp and Woof of Argumentation Analysis*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, 2002, p. 140.

CONCLUSIONI

Dall'analisi del modello pragma-dialettico ricaviamo i seguenti tratti tipici della Scuola di Amsterdam:

- Ø l'avvicinamento di dialettica e retorica;
- Ø la definizione di argomentazione quale attività verbale, razionale e sociale;
- Ø l'importanza della ragionevolezza in ogni discussione critica⁵⁴;
- Ø l'importanza riconosciuta al metodo del minimo logico e a quello del massimo pragmatico per rendere più chiare le intenzioni dei soggetti e argomentare con successo;
- Ø la visione dell'argomentazione quale atto linguistico complesso composto a sua volta da micro atti linguistici;
- Ø l'importanza del fatto che un'argomentazione termina con successo solo se la controparte **si convince** completamente di una tesi, e non si limita a **mettere da parte** dubbi o critiche che possono riaffiorare in seguito⁵⁵;
- Ø la proposta di un modello teorico che non pretende di essere esaustivo, ma che si pone come strumento di analisi e valutazione di casi reali;
- Ø lo stretto rapporto con la realtà: nella pragma-dialettica la teoria non è isolata dalla pratica, ma fa continuo riferimento ad essa;
- Ø l'importanza del *common ground* e del contesto per la riuscita della discussione argomentativa, anche in presenza di elementi impliciti⁵⁶.

⁵⁴ La ragionevolezza è considerata dai pragma-dialettici un elemento connaturato alla discussione critica, ossia qualcosa la cui presenza viene data per scontata: "People who make use of argumentation **always** appeal-whether explicitly or implicitly-to some standards of **reasonableness** [mio il grassetto]". F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, F. Snoeck Henkemans, *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*, Mahwah (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 2002, p. xii.

⁵⁵ "In talking about ending a dispute from a pragma-dialectical viewpoint, it is important to make a clear distinction between *settling* and *resolving* it. Settling a dispute means that the difference of opinion is simply set aside. [...] A dispute is resolved only if somebody retracts his doubt because he has been convinced by the other party's argumentation or if he withdraws his standpoint because he has realized that his argumentation cannot stand up to the other party's criticism". F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication, and Fallacies: a Pragma-Dialectical Approach*, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1992, p. 34.

⁵⁶ "Usually, the listener or reader can, using his **background knowledge**, see from the **context and situation** what is meant and what the unexpressed elements are. In most cases the speaker or writer will need assume the listener or reader to be able to do so and choose his wordings accordingly [mio il grassetto]". *Ivi*, p. 196.