

CAPITOLO V
**IL RAPPORTO TRA LA SCUOLA DI AMSTERDAM,
TOULMIN E LA NUOVA RETORICA**

INTRODUZIONE

In questo capitolo proponiamo un confronto tra i rappresentanti della Scuola di Amsterdam e Toulmin da una parte e Perelman e Olbrechts-Tyteca dall'altra, evidenziando somiglianze e differenze.

La nostra decisione è dettata dal fatto che Toulmin e Perelman rappresentano per noi gli autori che hanno maggiormente contribuito allo sviluppo degli studi moderni sull'argomentazione rispettivamente attraverso la proposta di un modello di discussione argomentativa e attraverso la rivalutazione della dimensione retorica e degli elementi psicologici dell'argomentazione.

1. LA SCUOLA DI AMSTERDAM E TOULMIN: SOMIGLIANZE E DIFFERENZE

Iniziamo con il confronto tra i pragma-dialettici e Toulmin mettendo in evidenza le somiglianze e le differenze tra le due parti.

1.1. SOMIGLIANZE TRA LA SCUOLA DI AMSTERDAM E LA FILOSOFIA TOULMINIANA

Considerando le opere dei pragma-dialettici e di Toulmin, notiamo alcuni punti di contatto tra le due filosofie.

Sia per la Scuola di Amsterdam che Toulmin infatti:

- Ø è fondamentale la funzione giustificatoria dell'argomentazione;
- Ø i tratti caratteristici dell'argomentazione sono la ragionevolezza e la razionalità;
- Ø la Scuola di Amsterdam suddivide le dispute in semplici e complesse, miste e non miste per indicare vari gradi di complessità. Toulmin non suddivide le argomentazioni nello stesso modo, ma riconosce ugualmente che l'argomentazione può essere più o meno complessa. Il suo modello si compone infatti di sei parti di cui tre (tesi, dati e garanzia) sono necessarie affinché ci sia argomentazione, mentre le

- altre tre (qualificatori modali, riserva e fondamento della garanzia) entrano in gioco quando questa si fa particolarmente complicata;
- ∅ il contesto assolve una funzione fondamentale per meglio comprendere ciò che si esprime¹;
 - ∅ i quantificatori modali (ad esempio “tutti”, “nessuno”, “quasi tutti”, “alcuni”, eccetera), rivestono un ruolo importante in quanto possono rendere una tesi più o meno facilmente attaccabile o difendibile;
 - ∅ un concetto importante è quello di “forza”² delle proposizioni, riferito ai vari gradi di certezza con cui si afferma qualcosa e alle implicazioni che ne derivano.

1.2. DIFFERENZE TRA LA SCUOLA DI AMSTERDAM E TOULMIN

Oltre alle somiglianze esistono delle differenze tra la Scuola di Amsterdam e Toulmin.

I pragma-dialettici affermano di distanziarsi dal filosofo inglese soprattutto per la praticità del loro approccio e per l'applicabilità dei loro principi alla quotidianità³.

Diversamente da Toulmin, la pragma-dialettica si caratterizza per:

- ∅ la distinzione dei soggetti argomentanti in due parti contrapposte, ossia il protagonista e l'antagonista, ognuna con i propri compiti (affermazione e difesa del punto di vista da parte del protagonista e formulazione di un dubbio o di una critica da parte dell'antagonista);

¹ Toulmin, contrapponendosi ai logici formali, afferma che le asserzioni non sono valide sempre, in quanto occorre considerare il ruolo del contesto: “I problemi di accettabilità delle argomentazioni devono in pratica essere capiti e affrontati *in un contesto* tanto come i problemi di accettabilità delle espressioni individuali”. S. Toulmin, *Gli Usi dell'Argomentazione*, Torino, Rosenberg & Sellier, 1975, p. 170. Van Eemeren e Grootendorst affermano che “Argumentative competence is a complex disposition whose mastery is gradual and relative to a specific communicative setting. This means that the degrees of argumentative skill can only be adequately measured by standards relating to the objectives inherent in the context of communication”. F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication, and Fallacies: a Pragma-Dialectical Approach*, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1992, p. 8.

² Toulmin si riferisce in particolare alla forza dei termini modali e afferma: “Per « forza » di un termine modale intendole implicazioni pratiche del suo uso [...]. Questa forza può essere messa a confronto con i criteri, gli *standard*, i fondamenti e le ragioni in riferimento a cui noi decidiamo, in un contesto, che l'uso di un particolare termine modale è appropriato”. S. Toulmin, *Gli Usi dell'Argomentazione*, Torino, Rosenberg & Sellier, 1975, p. 30. Pure i pragma-dialettici contemplano il concetto di forza affermando che: “The *force* of a standpoint taken on a proposition can vary as well. An opinion can be stated with total conviction or, at the other extreme, it can be cautiously expressed as a suggestion”. F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, F. Snoeck Henkemans, *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*, Mahwah (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 2002, p. 6.

³ Van Eemeren e Grootendorst criticano la filosofia toulminiana, in quanto la ritengono poco pratica e molto teorica: “[...] it is worth pointing out that it is **difficult** to apply his model to **real-life** argumentative discourse. For one thing, the crucial distinction between data and warrants is only really clear in certain well-chosen examples. In **ordinary practice**, if one tries to apply his definitions, the two types of statement are **indistinguishable** [mio il grassetto]”. F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication,*

- ∅ le fasi del modello di discussione: nell’approccio pragma-dialettico esse sono quattro (confronto, apertura della discussione, argomentazione, conclusione), mentre nel modello toulminiano sono principalmente tre (tesi, dati e garanzia), e se ne possono aggiungere altre tre (qualificatori modali, riserva e fondamento delle garanzie) in caso di necessità;
- ∅ la definizione di argomentazione quale macro atto linguistico complesso;
- ∅ la convergenza, nel modello di discussione critica, di scopi retorici e dialettici con preminenza di questi ultimi;
- ∅ la continua contrapposizione tra argomentazione ideale e argomentazione reale;
- ∅ l’accumulazione di esempi tratta dalla vita quotidiana dovuta al principio della funzionalizzazione⁴;
- ∅ l’assenza del concetto di campo argomentativo;
- ∅ l’individuazione di dieci regole per una discussione critica ideale;
- ∅ l’individuazione delle fallacie;
- ∅ l’importanza fondamentale del pubblico cui il protagonista deve adattarsi;
- ∅ l’introduzione del concetto di *strategic maneuvering*;
- ∅ l’enunciazione dei quattro principi dell’argomentazione (esternalizzazione, funzionalizzazione, socializzazione e dialettificazione);
- ∅ la distinzione dei cinque componenti dell’attività argomentativa: componente filosofica, teorica, empirica, analitica e pratica, ognuna coi suoi scopi dialettici e retorici;
- ∅ la trattazione di particolari condizioni affinché l’argomentazione raggiunga i suoi scopi: condizioni di identità, correttezza e riuscita. Toulmin non si occupa nel dettaglio delle condizioni che l’argomentazione deve rispettare per essere efficace, ma sottolinea l’importanza dell’impegno che i soggetti argomentanti assumono quando avanzano una pretesa. I pragma-dialettici, da parte loro, rimarcano che i partecipanti alla discussione critica devono credere nella verità di ciò che affermano e impegnarsi a sostenerlo⁵;

and Fallacies: A Pragma-Dialectical Approach, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1992, p. 4.

⁴ “Functionalization is achieved by treating pieces of argumentative discourse as being instrumental elements in conducting **real-life speech events**, instead of treating them as being isolated logical inferences [mio il grassetto]”. *Ivi*, p. 10.

⁵ Toulmin afferma: “Ma se siamo **pronti ad impegnarci**, sia incondizionatamente sia con una salvaguardia relativamente debole, possiamo allora **essere sfidati ed esibire le basi del nostro impegno** [mio il grassetto]”. S. Toulmin, *Gli Usi dell’Argomentazione*, Torino, Rosenberg & Sellier, 1975, p. 85. Nell’opera di van Eemeren e Grootendorst ricorrono spesso “commit oneself” o “commitment” per designare l’impegno delle parti argomentanti verso ciò che affermano e verso la controparte. A tal proposito sono fondamentali le

- ∅ l'attività argomentativa caratterizzata da un alto livello di dinamismo, in quanto i soggetti si scambiano i ruoli e si può passare da una fase all'altra del processo;

Abbiamo terminato il confronto tra la pragma-dialettica e la filosofia toulminiana.

Pur essendo consapevoli del fatto che l'elenco dai noi proposto non è esauriente, esso ci sembra utile per acquisire una maggiore consapevolezza dei concetti chiave delle due teorie e dell'evoluzione della teoria dell'argomentazione.

Nel prossimo paragrafo esponiamo invece un paragone tra la Scuola di Amsterdam e la nuova retorica.

2. IL RAPPORTO TRA LA NUOVA RETORICA E I PRAGMA-DIALETTICI

Nel *Trattato* Perelman e Olbrechts-Tyteca contemplano argomenti che ritroviamo nelle opere dei pragma-dialettici. Tali argomenti sono:

- ∅ il rapporto tra dialettica e retorica;
- ∅ il rapporto tra argomentazione e quotidianità;
- ∅ la considerazione del pubblico come elemento centrale dell'argomentazione;
- ∅ il concetto di adattamento del soggetto argomentante all'uditorio;
- ∅ la critica ai logici formali;
- ∅ l'importanza delle figure retoriche;
- ∅ il ruolo della giustificazione;
- ∅ la forza dell'argomentazione;
- ∅ i concetti di inclusione e di divisione;
- ∅ la valutazione dell'argomentazione.

Di seguito trattiamo brevemente ognuno di questi aspetti mettendo in risalto affinità e differenze tra le due filosofie.

condizioni di responsabilità: "In initially complying with the first responsibility condition, he **commits himself** for the time being to the belief stated in this condition. He adopts this argumentative procedure precisely because he thinks it serves his purpose to undertake a temporary **commitment** which can be disposed of after his task is accomplished: Starting from such a temporary **commitment** will make it easier to demonstrate the falsehood of the standpoint. [...] It is important to realize that the responsibility conditions do not imply that the speaker need always to be sincere: He may be lying and think something quite different from what he says, but even then he **is committed** to what he has said and, consequently, the listener can hold him to his word [mio il grassetto]". F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication, and Fallacies: a Pragma-Dialectical Approach*, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1992, p. 32.

2.1. IL RAPPORTO TRA DIALETTICA E RETORICA, L'ARGOMENTAZIONE NELLA QUOTIDIANITA', LA CENTRALITA' DEL PUBBLICO E DELL'ADATTAMENTO AD ESSO

Come abbiamo affermato nel capitolo III, Perelman e Olbrechts-Tyteca rivalutano il ruolo della retorica distanziandosi dalla tradizione precedente, e specialmente dall'Illuminismo che imponeva la ragione come l'unico strumento per comprendere la realtà.

Gli autori belgi si scontrano soprattutto con Descartes e con il metodo scientifico: già nell'introduzione al *Trattato* avvertiamo il tono polemico nei confronti della filosofia degli ultimi secoli⁶. Gli autori ritengono che anche nella retorica c'è razionalità, nonostante essa sia stata ridotta all'irrazionale: il ragionamento non rientra infatti per essi solo nelle dimostrazioni scientifiche ma anche nell'argomentazione quotidiana. La pragma-dialettica, da parte sua, concilia la dimensione normativa (dialettica) con quella descrittiva (retorica) della comunicazione: gli stratagemmi retorici, se organizzati con ragionevolezza, si rivelano infatti strumenti atti a raggiungere gli obiettivi dialettici, ossia la ragionevole conclusione della discussione critica a favore di una delle parti.

Secondo Perelman e Olbrechts-Tyteca l'argomentazione è un processo strettamente legato alla quotidianità: gli autori differenziano tre tipi di dialogo, euristico, eristico e quotidiano, e affermano che l'ultimo è quello maggiormente degno di attenzione a causa del suo forte legame con la realtà quotidiana⁷.

Secondo Perelman e la sua collaboratrice l'argomentazione è una attività altamente pragmatica in quanto è determinata dalla situazione contingente, che essa mira a modificare, ed è anche rivolta al futuro, poiché permette di veicolare le decisioni e le azioni future degli interlocutori⁸.

⁶ Leggiamo infatti che “La pubblicazione d'un trattato dedicato all'argomentazione e la ripresa in esso di un'antica tradizione, quella della retorica e della dialettica greche, costituiscono *una rottura rispetto a una concezione della ragione e del ragionamento, nata con Descartes*, che ha improntato di sé la filosofia occidentale degli ultimi tre secoli. In effetti, sebbene nessuno possa negare che la capacità di deliberare e argomentare sia un segno distintivo dell'essere ragionevole, lo studio dei mezzi di prova utilizzati per ottenere l'adesione è stato completamente trascurato, negli ultimi tre secoli, dai logici e dai teorici della conoscenza [mio il grassetto]”. C. Perelman, L. Olbrechts-Tyteca, *Trattato dell'argomentazione: La nuova retorica*, Torino, Giulio Einaudi Editore, 1996, p. 3.

⁷ “Il dialogo euristico nel quale l'interlocutore è un'incarnazione dell'uditorio universale, il dialogo eristico che si propone di dominare l'avversario, non costituiscono che casi eccezionali; nel dialogo abituale gli interlocutori tendono semplicemente a persuadere il loro uditorio con lo scopo di **determinare una azione** immediata o futura: su questo **piano pratico** si sviluppa la maggior parte dei nostri dialoghi quotidiani. E' strano che questa **attività quotidiana** di discussione persuasiva abbia attirato meno di ogni altra l'attenzione dei teorici; [...]; in realtà è proprio nel corso dei **rapporti quotidiani** che l'argomentazione ha più frequente occasione di esercitarsi [mio il grassetto]”. *Ivi*, pp. 41, 42.

⁸ “Solo l'argomentazione, di cui la deliberazione costituisce un caso particolare, permette di **comprendere le nostre decisioni**. E' questa la ragione per la quale esamineremo soprattutto l'argomentazione nei suoi **effetti pratici: rivolta all'avvenire**, essa si propone di provocare una azione o di prepararla, agendo con mezzi discorsivi sullo spirito degli uditori [mio il grassetto]”. *Ivi*, p. 50.

Similmente, la Scuola di Amsterdam assegna un ruolo preminente al contesto e ad un linguaggio vicino alla realtà, così come all'interazione dei partecipanti alla attività comunicativa⁹. Per i pragma-dialettici questi aspetti evidenziano la praticità dell'argomentazione quale processo atto a risolvere non solo questioni specifiche ma anche situazioni ordinarie.

Per quanto concerne invece il pubblico, Perelman e la sua collaboratrice sottolineano sin dall'introduzione al *Trattato* il ruolo giocato dall'uditorio¹⁰. Anche van Eemeren *et alii* specificano che chi argomenta deve considerare l'esistenza di un altro soggetto ma, a differenza degli autori belgi, essi non distinguono i vari tipi di pubblico e non insistono sulla funzione di quest'ultimo. In particolare gli olandesi, pur ritenendo fondamentale il concetto di adattamento¹¹, non lo menzionano così spesso, mentre secondo Perelman e Olbrechts-Tyteca esso coincide addirittura con la comunicazione argomentativa stessa¹².

Perelman e la sua collaboratrice rimarcano la necessità di un *common ground* o “*senso comune*”¹³ tra parlante e uditorio, che rende possibile la comunicazione. La condivisione di un retroterra culturale è fondamentale anche per i pragma-dialettici, come abbiamo appurato nel capitolo IV. Per essi il *common ground* gioca un ruolo di primo piano lungo tutta la discussione, ma soprattutto all'inizio di questa, quando le regole di discussione e alcune premesse vengono taciute in quanto ritenute parte delle conoscenze condivise¹⁴.

⁹ La Scuola di Amsterdam ritiene che l'argomentazione sia una attività strettamente legata alla realtà e all'interazione di almeno due soggetti, come possiamo notare nel principio di socializzazione per cui “Socialization is achieved by regarding argumentation as part of an **interactional process between two or more language users** instead of a reasoning product of just one language user [mio il grassetto]”. F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication and Fallacies: a Pragma-Dialectical Approach*, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1992, p. 10.

¹⁰ “Della retorica tradizionale conserveremo invece l'idea stessa di uditorio, che evochiamo immediatamente quando pensiamo a un discorso. **Ogni discorso si rivolge a un uditorio**, e troppo spesso si dimentica che ciò vale per qualsiasi scritto [mio il grassetto]”. C. Perelman, L. Olbrechts-Tyteca, *Trattato dell'argomentazione: La nuova retorica*, Torino, Giulio Einaudi Editore, 1966, pp. 8, 9.

¹¹ Van Eemeren e Houtlosser scrivono: “For optimal rhetorical result, the moves that are made must in each stage of the discourse also in such way be **adapted** to *audience demand* that they comply with the listeners' or readership's good sense and preferences [mio il grassetto]”. F. H. van Eemeren, P. Houtlosser, *Strategic Maneuvering: Maintaining a Delicate Balance* in F. H. van Eemeren, P. Houtlosser (Eds.), *Dialectic and Rhetoric: The Warp and Woof of Argumentation Analysis*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers, 2002, p. 140. Secondo i pragma-dialettici l'adattamento è fondamentale per creare quell'empatia che conduce l'uditorio a convincersi della validità del punto di vista avversario: “In general, **adaptation** to audience demand **will consist in an attempt to create in each stage the required empathy** or 'communion'. [...] In the argumentation stage, strategic adaptation to audience demand may be achieved by quoting arguments the listeners or readers agree with or by referring to argumentative principles they adhere to [mio il grassetto]”. *Ibidem*.

¹² “Se l'argomentazione è essenzialmente adattamento all'uditorio, l'ordine degli argomenti di un discorso persuasivo dovrebbe tener conto di tutti i fattori suscettibili di favorire il loro accoglimento presso gli ascoltatori [mio il grassetto]”. C. Perelman, L. Olbrechts-Tyteca, *Trattato dell'argomentazione: La nuova retorica*, Torino, Giulio Einaudi Editore, 1966, p. 514.

¹³ *Ivi*, p. 107.

¹⁴ Van Eemeren e Grootendorst affermano: “This allocation of discussion roles takes place at the opening stage, in which those involved determine whether **there is enough common ground** (mutually agreed rules,

Sia Perelman e Olbrechts-Tyteca che i pragma-dialettici ritengono che, affinché la comunicazione possa essere portata avanti e conclusa, oltre al retroterra culturale condiviso sono necessari l'impegno delle parti coinvolte¹⁵, le concessioni reciproche e l'umiltà di un soggetto nel riconoscere la vittoria della controparte¹⁶.

2.2. LA CRITICA AI LOGICI FORMALI, LE FIGURE RETORICHE E LA GIUSTIFICAZIONE

Perelman e Olbrechts-Tyteca redigono il *Trattato* per distaccarsi dalla tradizione degli ultimi secoli e dalla necessità di ritenere valido solamente ciò che è osservabile e sperimentabile. In particolare, essi criticano la logica formale ritenendola una disciplina limitata ad un ambito puramente teorico ma non utile in campo pratico, dato che essa non considera l'aspetto psicologico e la dimensione sociale della realtà circostante.

presumptions and other starting points) to make it worthwhile to undertake a serious attempt at resolving the dispute. **If this is not the case, there is no point** in embarking on the argumentation stage. Then, there is in effect **no true discussion** at all and a **resolution** of the dispute **remains out of reach** (mio il grassetto)". F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication, and Fallacies: a Pragma-Dialectical Approach*, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1992, p. 116. Come si può notare dalla citazione, secondo la Scuola di Amsterdam il *common ground* dei partecipanti l'argomentazione è il fattore chiave che permette alla stessa di essere iniziata e condotta termine; senza di esso ("if this is not the case"), infatti, la discussione non ha nemmeno ragione di sussistere ("there is no point in embarking on the argumentation stage") in quanto ogni tentativo di risoluzione della disputa sarebbe vano ("a resolution of the dispute remains out of reach").

¹⁵ "Normalmente, quando qualcuno sostiene insieme una proposizione e la sua negazione, non pensiamo che egli voglia dire qualche cosa di assurdo, e **ci domandiamo** come si debba interpretare ciò che egli dice, per evitare l'incoerenza [mio il grassetto]". C. Perelman, L. Olbrechts-Tyteca, *Trattato dell'argomentazione: La nuova retorica*, Torino, Giulio Einaudi Editore, 1966, p. 205. In questa affermazione notiamo la volontà delle parti, il loro impegno a collaborare alla formazione del senso.

Per quanto concerne l'opinione dei pragma-dialettici riguardo l'impegno dei soggetti argomentanti si veda la nota 3 di questo capitolo.

¹⁶ "Le possibilità di argomentazione dipendono **da quanto ognuno è disposto a concedere**, dai valori che egli riconosce, dai fatti sui quali sottolinea il suo consenso: ogni argomentazione è quindi *ad hominem* o *ex concessis* [mio il grassetto]". C. Perelman, L. Olbrechts-Tyteca, *Trattato dell'argomentazione: La nuova retorica*, Torino, Giulio Einaudi Editore, 1966, p. 117. Le concessioni sono importanti anche per la Scuola di Amsterdam, i cui membri affermano che: "The interpretation of the results of the discussion relates to the question of whether the protagonist has succeeded in conclusively defending his standpoint. It is possible that he himself is perfectly convinced that he has indeed succeeded in this endeavor, but that the antagonist maintains that this is not so. If they cannot agree on this, the dispute continues. [...] If the protagonist and the antagonist *can* agree on the outcome of the discussion, the dispute can really be solved. With respect to each point at issue there are then two possibilities: The protagonist and the antagonist agree that the protagonist has succeeded in conclusively defending his standpoint, or the protagonist and the antagonist agree that the protagonist has not so succeeded. In the first case, the antagonist must withdraw his original doubt about the standpoint and the protagonist may continue to maintain his standpoint; in the second case, the protagonist must retract his original standpoint and the antagonist may continue to maintain his doubt". F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication, and Fallacies: a Pragma-Dialectical Approach*, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1992, pp. 184,185.

La Scuola di Amsterdam non considera totalmente errato l'approccio della logica formale, ma tenta di conciliare quest'ultimo con le esigenze pratiche della argomentazione quotidiana¹⁷.

Gli autori belgi dedicano ampio spazio all'analisi delle figure retoriche e al loro ruolo nel processo di persuasione. Per gli olandesi esse sono potenti strumenti di presentazione degli argomenti, che facilitano l'adozione, da parte del pubblico, del punto di vista del parlante. Le figure retoriche sono infatti una delle tre tappe dello *strategic maneuvering*, come vedremo nell'ultimo capitolo di questa tesi.

Un ulteriore elemento di contatto tra la nuova retorica e la pragma-dialettica è la considerazione della giustificazione quale elemento chiave dell'intero processo argomentativo. Secondo Perelman e Olbrechts-Tyteca la giustificazione è determinante nel creare l'empatia tra parlante e pubblico e nel realizzare il cambiamento di quest'ultimo. Anche per gli studiosi olandesi essa è determinante nel modificare il punto di vista dell'avversario ed è la ragione per cui viene intrapresa l'argomentazione.

2.3. LA FORZA DELL'ARGOMENTAZIONE, I CONCETTI DI INCLUSIONE, DI DIVISIONE E LA VALUTAZIONE DELLA COMUNICAZIONE

Un concetto di notevole importanza nella nuova retorica è quello di forza dell'argomentazione: secondo Perelman e la sua collaboratrice, infatti, gli argomenti devono essere dotati di forza per far presa sulla mente dei destinatari, e tale forza è diversa a seconda del pubblico. Possiamo quindi affermare che per gli autori belgi il concetto di forza è variabile e non definito¹⁸.

¹⁷ Mentre l'approccio della logica formale è puramente normativo, van Eemeren e Grootendorst integrano tale approccio con quello descrittivo. Si veda a tal proposito *Ivi*, pp. 7, 8.

¹⁸ "Se gli argomenti, infatti, non sono costrittivi, se non debbono necessariamente convincere, ma possedere una certa **forza, che può variare a seconda dell'uditorio**, non sarà in base all'effetto prodotto che dovremo giudicarne la forza stessa? [mio il grassetto]". C. Perelman, L. Olbrechts-Tyteca, *Trattato dell'argomentazione: La nuova retorica*, Torino, Giulio Einaudi Editore, 1966, p. 11. Perelman e Olbrechts-Tyteca definiscono la forza degli argomenti come un concetto confuso, a cui tuttavia non è possibile rinunciare: "Per orientarsi nel suo sforzo argomentativo, l'oratore si serve di un **concetto confuso ma a quanto pare indispensabile**: quello della *forza degli argomenti*. Questa è certo legata da una parte all'intensità di adesione dell'ascoltatore alle premesse, compresi i legami di cui ci si serve, dall'altra, al rilievo preso dagli argomenti nel corso del dibattito. Però l'intensità di adesione, e anche il rilievo, sono alla mercè dell'argomentazione che può venir a combatterli. Per questo appunto la forza di un argomento si manifesta tanto attraverso la difficoltà incontrata per confutarlo, quanto attraverso le qualità sue proprie [mio il grassetto]". *Ivi*, p. 483. La forza può, secondo gli autori, essere aumentata o diminuita a seconda delle necessità attraverso appositi stratagemmi tra i quali menzioniamo la presentazione di una conclusione come più sicura rispetto a quanto essa sia in realtà (al fine di aumentare la forza degli argomenti), l'insinuazione, la reticenza e la litote (al fine di diminuire la forza degli argomenti).

La stessa posizione è adottata dai pragma-dialettici, per i quali la forza è qualcosa di variabile che può essere sfruttato a seconda delle circostanze¹⁹.

Gli autori belgi suddividono gli argomenti in diverse categorie, quali, ad esempio, gli argomenti quasi logici, quelli basati sulla struttura della realtà, gli argomenti basati sulla dissociazione, eccetera. Queste distinzioni non vengono fatte dai pragma-dialettici, che tuttavia mostrano, a nostro avviso, una certa affinità con la nuova retorica per quanto concerne la contemplazione dell'inclusione della parte nel tutto e quella della divisione del tutto nelle sue parti. Da parte loro, i rappresentanti della Scuola di Amsterdam trattano i casi di inclusione e di divisione come fallacie piuttosto ricorrenti²⁰.

Da ultimo, riteniamo opportuno menzionare il fatto che Perelman e Olbrechts-Tyteca non assegnano molta importanza al processo di valutazione dell'argomentazione²¹, che è invece fondamentale nella pragma-dialettica al fine di stabilire se una argomentazione è valida o meno²².

¹⁹ Per quanto riguarda il concetto di "forza" secondo la Scuola di Amsterdam si veda la nota 2 di questo capitolo.

²⁰ Si vedano le fallacie della regola numero 8 nel capitolo IV di questa tesi.

²¹ "Nella Teoria della Nuova Retorica, poca attenzione viene dedicata al processo di valutazione che deve orientare l'uditore a decidere sulla posizione che deve prendere man mano che si esige la sua adesione". V. Lo Cascio, *La Grammatica dell'Argomentare: strategie e strutture*, Firenze, La Nuova Italia Editrice, 1991, p. 338.

²² "Starting from the analytic overview, the evaluation of the quality of the argumentative discourse can best be made to move from coarse to fine. First, attention must be paid to the explicit or implicit discussion of which the argumentative discourse is a part, second, to the specific arguments that are put forward in the argumentative discourse". F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication, and Fallacies: a Pragma-Dialectical Approach*, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1992, p. 95.

CONCLUSIONI

In questo capitolo abbiamo messo a confronto la teoria della Scuola di Amsterdam con il pensiero di Toulmin da un lato e con quello di Perelman e Olbrechts-Tyteca dall'altro.

In particolare, ci siamo soffermati sui punti di contatto tra i pragma-dialettici e gli autori belgi riportando in nota le citazioni che ci sembrano più significative. Secondo la nostra opinione infatti, se confrontato con l'opera di Toulmin, il *Trattato* è molto articolato e più e ricco di esempi che mettono in evidenza le somiglianze e le diversità con la teoria pragma-dialettica.

Il valore assegnato alla retorica è per noi un elemento che avvicina notevolmente la nuova retorica alla Scuola di Amsterdam, e specialmente alla teoria formulata da quest'ultima di recente relativamente allo *strategic maneuvering*.

Gli strumenti argomentativi della nuova retorica (considerazione del pubblico, adattamento, suddivisione degli argomenti, figure retoriche, eccetera) devono conformarsi al contesto comunicativo e alla società in cui si svolge l'argomentazione. Il *Trattato*, in quanto considera gli elementi psicologici e sociali in modo più esplicito e ampio dell'opera toulminiana, ci sembra molto vicino alla realtà, come la teoria della Scuola di Amsterdam.

I paragoni non terminano con questo capitolo. Nel prossimo proporremo un confronto tra la pragma-dialettica e due autori meno conosciuti rispetto a Toulmin e Perelman, ma altrettanto interessanti: Crawshay Williams e Naess. Nostro scopo è infatti analizzare come la filosofia olandese è influenzata dal pensiero antecedente e come essa lo accoglie e lo adatta alle esigenze comunicative.