

## CAPITOLO III

### LA NUOVA RETORICA DI PERELMAN E OLBRECHTS-TYTECA

#### INTRODUZIONE

Contemporaneamente a Toulmin, il giurista belga Chaïm Perelman e la sua collaboratrice Lucie Olbrechts-Tyteca sviluppano una nuova tendenza nello studio dell'argomentazione. Essa è denominata "nuova retorica" (*nouvelle rhétorique*) e si impone alla fine degli anni '50.

Perelman è studioso di logica matematica e di teoria del diritto, mentre Olbrechts-Tyteca è una psicologa sociale: insieme pubblicano la loro opera più famosa (*La nouvelle rhétorique: traité de l'argumentation*) nel 1958, proprio nello stesso anno in cui Toulmin pubblica *The Uses of Argument*.

In questo capitolo analizziamo il contenuto del *Trattato dell'argomentazione* mettendo in luce i punti salienti della filosofia perelmaniana ed evidenziando il modo in cui quest'ultima è in relazione con la teoria della Scuola di Amsterdam.

#### 1. LA NUOVA RETORICA: STRUTTURA E CONTENUTI

Il *Trattato dell'argomentazione* è composto da tre parti:

- 1) nella prima gli autori trattano gli elementi che fanno da cornice all'intera pratica argomentativa: la differenza tra dimostrazione e argomentazione, l'importanza dell'uditorio e la distinzione tra diversi tipi di uditorio (uditorio universale, uditorio composto da un singolo individuo e quello formato dal soggetto argomentante stesso), la differenza tra persuasione e convinzione, gli effetti causati dall'argomentazione, il genere epidittico, il rapporto tra argomentazione, educazione, propaganda, violenza e impegno;
- 2) la seconda parte illustra ciò che permette al soggetto argomentante di cominciare e di concludere un'argomentazione con successo. In questa sezione vengono trattati gli elementi che consentono di creare empatia tra soggetto argomentante e pubblico (i fatti e le verità, le presunzioni, i valori astratti e concreti, le gerarchie, i luoghi di quantità e qualità, gli accordi, l'argomentazione *ad hominem* e la petizione di principio), la scelta degli argomenti più efficaci (selezione e interpretazione dei dati,

interpretazione del discorso, scelta e uso di nozioni), la presentazione degli argomenti e la forma del discorso (che comprendono l'ordine di presentazione dei dati, le forme verbali, la forma del discorso, le figure retoriche);

- 3) la terza parte tratta gli argomenti quasi logici (contraddizione e incompatibilità, il ridicolo, identità e definizione, argomenti di reciprocità e di transitività, inclusione della parte nel tutto e divisione del tutto nelle sue parti, argomenti di paragone, argomentazione basata sul sacrificio, probabilità), gli argomenti basati sulla struttura della realtà (il nesso causale, i fini e i mezzi, l'argomento dello spreco e di direzione, la persona e le sue azioni, l'argomento di autorità, il discorso come atto dell'oratore, le tecniche di rottura e frenatura, le differenze di grado e ordine), i legami su cui è fondata la struttura del reale (esempio, illustrazione, modello e antimodello, analogia e metafora), la dissociazione delle nozioni (dissociazione, coppie filosofiche, definizioni dissociative, ruolo della retorica), e l'azione fra argomenti (azione reciproca fra argomenti, ampiezza dell'argomentazione, ordine del discorso).

Come si evince da questa breve presentazione, l'opera perelmaniana è molto ampia e articolata. Tra i vari argomenti trattati troviamo un elemento che è costantemente al centro dell'attenzione di Perelman e Olbrechts-Tyteca: l'uditorio. Per gli autori esso è infatti il filo conduttore del processo argomentativo.

Prima che sul pubblico, tuttavia, gli autori si focalizzano sulla conciliazione tra dialettica e retorica, come spiegheremo nel prossimo paragrafo.

## 2. IL TRATTATO TRA DIALETTICA E RETORICA

Perelman e Olbrechts-Tyteca tentano di limitare la distanza tra dialettica e retorica e di rivalutare il ruolo di quest'ultima all'interno dell'argomentazione<sup>1</sup>. I due autori si contrappongono alla svalutazione della retorica quale disciplina irrazionale, e si propongono di rivalutarla sottolineandone la ragionevolezza. Essi non negano il ruolo della ragione quale tratto distintivo dell'essere umano, ma ridimensionano la posizione illuminista secondo cui tutto ciò che non è scientificamente provato è falso. In particolare, gli autori giustificano la loro vicinanza alla retorica attraverso:

- 1) la volontà di far sopravvivere il "retorica", sminuito dalla tradizione precedente;
- 2) il rilievo dell'uditorio che, svalutato dalla dialettica, era rivalutato dalla retorica antica.

Ci occupiamo ora del concetto di argomentazione secondo Perelman e Olbrechts-Tyteca.

## 3. LA NATURA DELL'ARGOMENTAZIONE NELLA NUOVA RETORICA

Secondo Perelman e Olbrechts-Tyteca l'argomentazione si occupa del probabile e non del necessario, in quanto non si fonda su tesi e argomenti veri una volta per tutte in base a esperimenti scientifici<sup>2</sup>.

Gli autori differenziano dimostrazione e argomentazione<sup>3</sup>: nella prima, gli studiosi decidono quali sono gli assiomi da cui derivare conclusioni valide e necessarie. Nessun problema viene posto riguardo all'origine delle espressioni assiomatiche e delle deduzioni che seguono gli assiomi stessi.

---

<sup>1</sup> I due autori esprimono con parole chiare le loro intenzioni nell'introduzione al *Trattato*: "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 [mio il grassetto]" e sottolineano che "La dissociazione fra forma e sostanza che ha portato a disumanizzare perfino la nozione di metodo, ha indotto anche ad accentuare l'aspetto irrazionale della **retorica**. Il punto di vista argomentativo introdurrà indubbiamente, in questioni considerate di solito come dipendenti soltanto dall'espressione, vedute che ne mostrano la **segreta razionalità** [mio il grassetto]". C. Perelman, L. Olbrechts-Tyteca, *Trattato dell'argomentazione: La nuova retorica*, Torino, Giulio Einaudi Editore, 1966, p. 3.

<sup>2</sup> Perelman e Olbrechts-Tyteca affermano che "La natura stessa dell'argomentazione e della deliberazione **s'opponesse alla necessità e all'evidenza**, perché non si delibera dove la soluzione è necessaria, né s'argomenta contro l'evidenza. Il campo dell'argomentazione è quello del **verosimile**, del **probabile**, nella misura in cui quest'ultimo **sfugge alle certezze del calcolo** [mio il grassetto]". *Ivi*, p. 3. Con questa affermazione gli autori rimarcano la distanza che separa argomentazione e calcolo razionale, argomentazione e necessità, argomentazione e obbligo di credere a qualcosa sulla sola base di dati scientifici e non emotivi.

<sup>3</sup> La differenza tra dimostrazione e argomentazione rilevate da Perelman e Olbrechts-Tyteca sono relative: 1) al carattere di necessità delle affermazioni, 2) al numero degli argomenti, generalmente inferiore nelle dimostrazioni e più elevato nelle argomentazioni dove si tende ad aggiungere elementi che rafforzano la tesi; 3) l'importanza assunta dalla disposizione degli argomenti, inferiore nel caso della dimostrazione e strategica nell'argomentazione.

Nel caso dell'argomentazione, invece, non è possibile trascurare il senso delle espressioni e da dove provengono i principi e i valori che costituiscono l'attività argomentativa stessa. In caso contrario, infatti, non si realizza quello che per Perelman e Olbrechts-Tyteca è un fattore determinante per il successo dell'argomentazione, ossia l' "adesione delle menti"<sup>4</sup>, la "comunanza spirituale"<sup>5</sup>.

Il concetto di comunione e comunanza ricorre spesso nella teoria dell'argomentazione di Perelman e della sua collaboratrice: essi ritengono che esistono delle condizioni fondamentali per costruire la comunione spirituale tra soggetto argomentante e uditorio.

Queste condizioni vengono esposte nel prossimo paragrafo.

#### 4. CONDIZIONI DI COMUNIONE SPIRITUALE

Perelman e Olbrechts-Tyteca ritengono che esistono cinque condizioni fondamentali per creare una comunione con l'uditorio:

- 1) la presenza di un linguaggio comune a soggetto argomentante e uditorio;
- 2) il **desiderio** del parlante di conversare;
- 3) l'attribuzione di valore all'adesione dell'interlocutore;
- 4) la modestia del soggetto argomentante, il quale deve prendersi cura della persona che intende persuadere e farsi partecipe del suo stato d'animo, e la modestia dell'uditorio, che deve essere disposto ad ascoltare con umiltà anche una tesi completamente opposta alle proprie convinzioni<sup>6</sup>;
- 5) la partecipazione di soggetto argomentante e uditorio allo stesso ambiente.

Queste sono le **condizioni fondamentali** per creare il contatto tra le menti.

Gli autori individuano anche due condizioni per cui un'argomentazione viene portata avanti:

- 1) l'attenzione dell'uditorio verso ciò che viene detto dal soggetto argomentante;
- 2) il possesso, da parte del soggetto argomentante, di determinate qualità per ottenere credito dagli ascoltatori.

---

<sup>4</sup> *Ivi*, p. 16.

<sup>5</sup> Perelman e Olbrechts-Tyteca sostengono che argomentare significa innanzitutto "[...] influire cioè per mezzo del discorso sull'intensità dell'adesione di un uditorio a determinate tesi" e che "Ogni argomentazione mira infatti all'adesione delle menti e presuppone perciò l'esistenza di un **contatto intellettuale**. Perché esista argomentazione, occorre che a un dato momento si realizzi un'effettiva **comunanza spirituale**. Occorre essere d'accordo previamente e in via di principio sulla formazione di questa **comunità intellettuale**, e in seguito sul fatto di discutere insieme una questione determinata: ciò non avviene affatto spontaneamente [mio il grassetto]". *Ibidem*.

<sup>6</sup> Gli autori affermano: "Non dobbiamo dimenticare che ascoltare qualcuno significa mostrarsi disposti ad ammettere eventualmente il suo punto di vista". *Ivi*, p. 19.

Dopo aver trattato le condizioni per realizzare la comunanza spirituale, Perelman e Olbrechts-Tyteca si occupano dell'uditorio e della classificazione delle sue tipologie.

## 5. L'UDITORIO AL CENTRO DELL'ARGOMENTAZIONE

Per gli autori l'uditorio è l'elemento attorno a cui ruota l'argomentazione; essi lo definiscono come *“l'insieme di coloro sui quali l'oratore vuole influire per mezzo della sua argomentazione”*<sup>7</sup>. L'uditorio è dunque un **insieme** di persone: nella maggior parte dei casi, infatti, esso non è costituito da un singolo individuo ma da più soggetti che possono avere diversi valori, credenze ed esigenze. Esso è un insieme eterogeneo, e per questo l'oratore trova spesso difficile organizzare l'argomentazione in modo da accontentare in ugual misura tutti i suoi componenti.

L'uditorio è composto da individui che agiscono nella realtà quotidiana, e i cui problemi spesso corrispondono ai problemi e alle esigenze del parlante stesso. Per gli autori è fondamentale la conoscenza dell'uditorio, a cui si affianca anche quella dei mezzi comunicativi per far presa sui suoi sentimenti. Il soggetto argomentante deve essere quindi disposto a conoscere l'uditorio e ad adattarsi alle esigenze di quest'ultimo; per Perelman e Olbrechts-Tyteca l'adattamento è un processo importantissimo in cui il parlante deve conoscere i valori e le credenze dell'uditorio, adattarsi ad essi e modificare il proprio atteggiamento al modificarsi delle credenze dell'uditorio<sup>8</sup>.

Perelman e Olbrechts-Tyteca suddividono l'uditorio in tre gruppi:

- 1) l'uditorio universale, i cui componenti hanno opinioni ed esigenze diverse, talvolta difficili da conciliare. Per convincere un uditorio universale occorre mostrare come

---

<sup>7</sup> *Ivi*, p. 21.

<sup>8</sup> Gli autori sottolineano che *“L'importante nell'argomentazione non è sapere che cosa l'oratore consideri vero o probante, ma quale sia l'opinione di coloro ai quali egli si rivolge”*, e citano un passo scritto da Demostene che evidenzia il ruolo del pubblico per il successo dell'argomentazione: *“Non sono mai quelli che vi parlano a rendervi buoni o cattivi: siete invece voi che fate di loro ciò che volete. Infatti non siete voi a sforzarvi di fare ciò che essi vogliono: sono invece piuttosto loro che si sforzano di fare ciò che pensano che voi desideriate”*. *Ivi*, pp. 26, 27.

Ciò significa che non è il soggetto argomentante a decidere cosa dire e come dirlo, ma è il pubblico a guidare il soggetto argomentante nelle sue scelte.

Nella terza e ultima parte del *Trattato*, Perelman e Olbrechts-Tyteca sostengono che *“Devono essere le esigenze dell'adattamento all'uditorio a guidare nello studio dell'ordine del discorso: tale adattamento agirà sia direttamente, sia mediante riflessioni dell'uditorio sull'ordine: ciò che egli considera ordine naturale, le analogie che egli percepisce con un organismo o una opera d'arte sono solo argomenti fra altri argomenti; l'oratore dovrà tenerne conto allo stesso titolo in cui terrà conto di tutti i fattori suscettibili di condizionare l'uditorio [mio il grassetto]”*. *Ivi*, pp. 531, 532.

assolutamente valido ciò che si afferma, fornire ragioni adeguate, che sono vere indipendentemente dal tempo e dallo spazio. Molte volte l'uditorio universale viene identificato come un uditorio scelto o particolare: ciò si verifica quando, ad esempio, uno scienziato parla ad un gruppo di scienziati: in tal caso il pubblico è ristretto, scelto, ma rappresenta l'insieme di esseri adulti e ragionevoli idonei ad ascoltare ciò che il parlante deve comunicare;

- 2) l'uditorio formato da un solo ascoltatore: questi può partecipare attivamente all'argomentazione, o essere un soggetto silenzioso; può rappresentare un uditorio universale o particolare. Accade infatti che, ad esempio, uno scienziato voglia argomentare di fronte ad un soggetto che è stato inviato in rappresentanza degli altri scienziati, i quali rappresentano l'uditorio scelto o anche universale, come già affermato al punto precedente;
- 3) l'uditorio rappresentato dal soggetto argomentante: questo caso si manifesta quando il soggetto argomentante presenta a sé stesso le ragioni dei propri atti, quando considera le giustificazioni che si possono opporre a eventuali critiche.

Per gli autori la delimitazione tra i tre tipi di uditorio non è sempre chiara e spesso essi si sovrappongono. Il singolo ascoltatore può infatti rappresentare un uditorio scelto, il quale può a sua volta incarnare l'uditorio universale. Allo stesso modo, il soggetto argomentante può rappresentare l'uditorio universale, in quanto egli usa con sé stesso il medesimo procedimento argomentativo che userebbe per convincere altri individui. L'uditorio universale è a sua volta composto da singoli individui, ognuno con proprie convinzioni e valori, e occorre che l'argomentazione tenga conto di tale individualità.

Sulla base della distinzione tra i tre tipi di uditorio gli autori separano il concetto di **convinzione** da quello di **persuasione**: essi sostengono che l'argomentazione convincente viene messa in moto per conquistare l'uditorio universale, mentre quella persuasiva si esercita nei confronti di un pubblico specifico o di un solo individuo.

Dopo aver distinto i tre tipi di uditorio, gli autori passano all'analisi del genere epidittico quale rappresentante esemplare dell'argomentazione grazie al ruolo giocato nel mettere in comunione parlante e uditorio.

## 6. IL GENERE EPIDITTICO QUALE MEZZO DI COMUNIONE TRA PARLANTE E UDITORIO

Perelman e Olbrechts-Tyteca considerano il genere epidittico come il genere argomentativo per eccellenza: si tratta infatti di un componimento su argomenti che sembrano essere accettati senza dubbio. I discorsi epidittici venivano realizzati nell'antichità in occasione di celebrazioni di diversa natura come feste popolari e funerali. Il genere epidittico esercitava una forte influenza sull'uditorio in quanto faceva appello ai valori condivisi sia dal parlante che dagli ascoltatori.

Partendo dal genere epidittico, gli autori distinguono educazione e propaganda: essi affermano che il genere epidittico è simile all'educazione in quanto quest'ultima si propone un **aumento dell'adesione** a valori già riconosciuti **disponendo** l'uditorio **all'azione**.

Il genere epidittico è argomentativo poiché modifica una situazione preesistente agendo sull'animo dell'uditorio, senza alcuna costrizione imposta agli astanti. Per questo motivo gli autori contrappongono l'argomentazione alla violenza: la prima infatti, a differenza della seconda, si limita ad una azione di rinforzo dei valori e delle credenze già condivisi dal pubblico senza alcuna imposizione. L'adesione dell'uditorio ha un ruolo fondamentale nel processo argomentativo, ma è necessario che tale adesione venga data dagli ascoltatori **in piena libertà**.

Perelman e Olbrechts-Tyteca sostengono inoltre che l'argomentazione è una attività pragmatica, legata alla realtà quotidiana<sup>9</sup>. Per questo motivo è necessaria la **responsabilità** di chi argomenta verso la verità delle asserzioni e verso il pubblico.

Per argomentare al meglio, secondo gli autori occorre **essere imparziali**, ossia “[...] far parte di uno stesso gruppo con le persone che si giudicano senza aver preso precedentemente partito per nessuna di loro”<sup>10</sup>.

Dopo aver definito l'argomentazione, aver sottolineato il ruolo del contatto mentale e spirituale tra le parti, dopo aver distinto i tipi di uditorio e aver scelto il genere epidittico come il genere argomentativo per eccellenza, Perelman e la sua collaboratrice considerano, nella seconda parte del *Trattato*, il modo in cui occorre sfruttare i valori condivisi, scegliere gli argomenti e disporli in modo di accattivarsi l'uditorio.

---

<sup>9</sup> Gli autori sottolineano “L'impossibilità di considerare l'argomentazione come un esercizio intellettuale del tutto indipendente da preoccupazioni di ordine pratico”. *Ivi*, p. 63.

<sup>10</sup> *Ivi*, p. 64. Perelman e Olbrechts-Tyteca ritengono l'imparzialità un'arma efficace in possesso del soggetto argomentante per dimostrare che le sue credenze non sono influenzate dai sentimenti e dai desideri personali: in questo modo il parlante fa capire di essere parte di un gruppo identificabile con l'uditorio universale.

## 7. L'ACCORDO TRA PARLANTE E UDITORIO

Per argomentare è necessario che parlante e uditorio condividano le premesse, i valori, il linguaggio e la cultura; diversamente, l'argomentazione diventa più difficile e rischia di non portare i risultati sperati.

Occorre cioè un **accordo** che si pone come elemento indispensabile non solo per l'inizio, ma anche per lo svolgimento di tutta l'attività argomentativa; tale accordo, tuttavia, non è garantito a priori, ma va conquistato dal parlante. Perelman e Olbrechts-Tyteca sostengono che l'appoggio dell'uditorio al soggetto argomentante può venire meno in tre casi:

- 1) quando gli ascoltatori non condividono ciò che il parlante propone come condiviso;
- 2) quando essi ritengono che le premesse sono vantaggiose solo per il parlante;
- 3) quando essi riconoscono la "natura tendenziosa"<sup>11</sup> della scelta e dell'esposizione delle premesse.

L'accordo e l'empatia vanno dunque continuamente ricercati e non dati per acquisiti una volta per tutte.

Per dimostrare l'importanza dell'accordo fra le parti, gli autori dedicano tre capitoli del *Trattato* all'accordo, e rispettivamente:

- Ø all'accordo sulle premesse,
- Ø all'accordo sulla loro scelta,
- Ø all'accordo sulla loro presentazione.

### 7.1. ACCORDO SULLE PREMESSE

L'accordo sulle premesse è piuttosto vario e articolato, in quanto riguarda un gran numero di fattori. Perelman e Olbrechts-Tyteca annoverano gli accordi relativi a fatti e verità, presunzioni, valori, gerarchie, luoghi, ad uditori e discussioni particolari, l'argomentazione *ad hominem* e la petizione di principio.

---

<sup>11</sup> *Ivi*, p. 69.



### 7.1.1. ACCORDO SU FATTI, VERITÀ E PRESUNZIONI

Secondo Perelman e Olbrechts-Tyteca l'accordo su fatti, verità e presunzioni è fondamentale e va continuamente ricercato.

I fatti sono definiti quali "precisi e limitati oggetti di accordo"<sup>12</sup>, ossia elementi di portata circoscritta riguardo cui l'accordo può essere raggiunto piuttosto facilmente. Gli autori ritengono che per definire qualcosa come un *fatto* occorre un accordo totale, senza controversie<sup>13</sup>.

Le verità sono invece "sistemi più complessi, relativi a legami fra i fatti"<sup>14</sup>, quali, ad esempio, le teorie o conoscenze non direttamente sperimentabili.

Per quanto concerne le presunzioni, l'accordo dell'uditorio universale è fondamentale, e va rinforzato attraverso la giustificazione. Le presunzioni costituiscono il punto di partenza dell'argomentazione e vengono spesso ritenute scontate; esse fanno riferimento a nozioni che superano o sono inferiori ad un valore medio legato ad un gruppo di riferimento e non facilmente determinabile.

### 7.1.2. ACCORDO SU VALORI E GERARCHIE

Per quanto riguarda i valori e le gerarchie, secondo Perelman e la sua collaboratrice non è necessario l'accordo dell'uditorio universale, essendo sufficiente quello di un uditorio particolare.

I valori agiscono sulla **disposizione all'azione**: essi sono dunque fondamentali nel processo argomentativo, in quanto fanno pressione sull'animo dell'individuo e lo inducono ad agire, modificano la sua posizione di partenza.

Come affermato dagli autori, "I valori intervengono a un dato momento in **tutte** le argomentazioni [mio il grassetto]"<sup>15</sup> Essi ammettono che alcuni campi argomentativi, come quelli puramente scientifici, non vengono influenzati dai valori, mentre nelle argomentazioni quotidiane, in quelle politiche, giuridiche, eccetera, i valori assolvono una funzione fondamentale nel modificare l'atteggiamento dei partecipanti la discussione.

---

<sup>12</sup> *Ivi*, p. 73.

<sup>13</sup> Per gli autori l'accordo può venir meno in due occasioni: 1) quando l'uditorio solleva dei dubbi riguardo a ciò che viene presentato; 2) quando all'uditorio vengono aggiunti altri membri che assolvono la funzione di giudici e che non riconoscono ciò che viene loro presentato come fatto.

Il fatto viene indebolito quando il soggetto argomentante giustifica la propria posizione asserendo che il fatto in questione non è punto di partenza, ma una delle conclusioni dell'argomentazione, e quindi lo priva del suo valore assoluto.

<sup>14</sup> *Ibidem*.

Gli autori distinguono:

- ∅ i valori generali, universali, non completamente definibili, come il vero o l'assoluto, che vengono riconosciuti dal pubblico universale grazie al loro carattere indefinito;
- ∅ i valori definiti i quali si addicono ad un pubblico specifico<sup>16</sup>;
- ∅ i valori concreti, quali la casa, la famiglia, più tangibili e comprensibili in quanto vicini alla realtà quotidiana;
- ∅ i valori astratti, quali la giustizia, la bellezza, la bontà, la carità.

Dopo aver distinto le varie tipologie di valori, Perelman e Olbrechts-Tyteca rimarcano che nell'argomentazione una funzione preminente è assegnata alla **gerarchia** dei valori. E' necessario non sottovalutare le gerarchie in quanto i diversi tipi di uditorio possono essere d'accordo sui valori condivisi, ma assegnare ad essi diversi gradi di importanza.

### 7.1.3. ACCORDO SUI LUOGHI

Perelman e Olbrechts-Tyteca distinguono i luoghi in:

- 1) luoghi della quantità, ossia quei luoghi comuni che affermano la superiorità di una cosa sull'altra perché la prima possiede qualità più numerose della seconda, o è approvata da un numero maggiore di individui;
- 2) luoghi della qualità, ossia quei luoghi in cui il dato numerico non è importante: in tal caso si afferma che una cosa è superiore o inferiore ad un'altra per il tipo di qualità, di valore che la caratterizza;
- 3) luoghi dell'ordine, per cui ciò che accade prima è superiore a ciò che viene dopo;
- 4) luoghi dell'esistente, per i quali ciò che è reale è superiore al virtuale;
- 5) luoghi dell'essenza, ossia quegli argomenti con cui si riconosce la superiorità dell'essere tangibile in quanto rappresentante di una determinata essenza;
- 6) luoghi della persona, che esaltano la nobiltà dell'animo umano e la sua dignità.

---

<sup>15</sup> *Ivi*, p. 79.

<sup>16</sup> Gli autori riconoscono a questi valori un ruolo fondamentale in quanto "Il loro compito è dunque quello di **giustificare delle scelte** sulle quali non esiste accordo unanime, inserendole in una specie di quadro vuoto, sul quale regna però un accordo più largo. Benché realizzato a proposito di una forma vuota, tale accordo ha un **notevole significato**: esso attesta che si è decisi a trascendere almeno intenzionalmente gli accordi particolari e che viene riconosciuta l'importanza che occorre attribuire all'accordo universale che questi valori permettono di realizzare [mio il grassetto]". *Ivi*, p. 81.

L'importanza dei luoghi consiste nel fatto che essi collegano una tesi ai relativi argomenti e rafforzano l'adesione dell'uditorio.

#### **7.1.4. ACCORDI RELATIVI A UDITORI PARTICOLARI E A SINGOLE DISCUSSIONI**

Secondo Perelman e la sua collaboratrice si possono distinguere un senso comune e credenze specifiche: nel primo caso si è in presenza di valori, credenze, conoscenze condivise dalla società; nel secondo caso, invece, si hanno valori, credenze e conoscenze cui si rifanno i rappresentanti di una materia specifica.

A seconda dell'uditorio considerato esistono la pratica della iniziazione e quella della volgarizzazione: per quanto riguarda l'iniziazione, questa viene messa in atto quando un profano vuole entrare a far parte di un pubblico specializzato, ad esempio di teologi, matematici, eccetera, e deve abituarsi a nuove regole, a un nuovo linguaggio, a nuove tecniche. Diversamente accade nel caso della volgarizzazione che si verifica quando si vogliono presentare, ad un uditorio universale, i dati di una comunità scientifica utilizzando un linguaggio non specialistico.

Per quanto concerne le singole discussioni, il soggetto argomentante dà per scontato l'appoggio dell'uditorio alle premesse dell'argomentazione, le quali non vengono quasi mai rese esplicite per non appesantire la discussione.

Talvolta, tuttavia, accade che l'uditorio non apprezza le conclusioni e mette in dubbio le premesse: agendo dunque su ciò che sta alla base dell'argomentazione, si mina la solidità di tutto il processo argomentativo. Perelman e Olbrechts-Tyteca, a questo punto, nominano e spiegano alcune tecniche usate in ambito giuridico per limitare la possibilità che l'uditorio distrugga le basi dell'argomentazione una volta che questa è giunta alla fine.

Queste tecniche sono:

- Ø l'uso del giuramento, per cui chi lo pronuncia accetta in partenza determinati principi;
- Ø la tecnica del giudicato, che tende a ridurre la possibilità di discussione impedendo che alcune decisioni vengano messe in dubbio e discusse;
- Ø l'inerzia psichica e sociale, secondo cui ciò che è stato adottato in precedenza viene automaticamente applicato;
- Ø la tecnica del rimbeccare, che consiste nel riprendere ciò che l'ascoltatore ha affermato;

- ∅ il silenzio: se l'interlocutore tace significa che egli non ha nessuna obiezione da sollevare;
- ∅ la tecnica socratica di domande-risposte per accordarsi esplicitamente su ciò che verrà discusso in seguito.

Questi metodi sono utilizzati per aumentare l'accordo tra soggetto argomentante e uditorio e ridurre l'incertezza circa l'esito dell'argomentazione.

Per terminare la parte riguardante l'accordo sulle premesse, Perelman e Olbrechts-Tyteca trattano l'argomento *ad hominem* e la *petitio principii*, che riassumiamo nel paragrafo successivo.

### 7.1.5. L'ARGOMENTO AD HOMINEM E LA PETIZIONE DI PRINCIPIO

Gli autori ritengono che

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].<sup>17</sup>

Perelman e la sua collaboratrice distinguono l'argomentazione *ad humanitatem*, rivolta all'uditorio universale, da quella *ad hominem*, rivolta all'uditorio specifico. Spesso, quest'ultimo tipo di argomentazione viene confusa con quella *ad personam*, la quale consiste nell'attaccare l'avversario in persona. Talvolta i vari tipi di uditorio si sovrappongono, e il singolo interlocutore viene identificato con l'uditorio specifico; in quest'ultimo caso squalificare o sminuire l'importanza del singolo equivale a gettare ombre sulla credibilità dell'uditorio particolare.

Attraverso la petizione di principio si attua invece un ragionamento circolare per rafforzare l'adesione dell'uditorio e ridurre il disaccordo.

Dopo aver trattato l'accordo sulle premesse, Perelman e Olbrechts-Tyteca considerano l'accordo sulla **scelta** dei dati, sul modo in cui questi vanno organizzati e **adattati** durante l'argomentazione.

---

<sup>17</sup> *Ivi*, p. 117.

## 7.2. ACCORDO SULLA SCELTA DEI DATI E SULLA LORO INTERPRETAZIONE

Secondo gli autori la selezione dei dati è di fondamentale importanza nell'argomentazione quotidiana come in quella specialistica. Nei dibattiti scientifici, ad esempio, occorre scegliere i dati, i fatti rilevanti, le ipotesi e le teorie che maggiormente sono in grado di convincere l'uditorio riguardo ad un punto di partenza. I dati da presentare nel corso della discussione vanno **adattati** agli scopi di quest'ultima<sup>18</sup>. L'adattamento è infatti l'attività da cui dipende l'esito dell'argomentazione, la quale si caratterizza come una attività complessa che richiede di ragionare sulla scelta di ciò di cui si vuole parlare a seconda non solo degli obiettivi del parlante ma anche a seconda del pubblico, dei suoi valori e delle sue esigenze.<sup>19</sup>

Perelman e Olbrechts-Tyteca rimarcano che nell'argomentazione è fondamentale il problema dell'interpretazione dei dati, la quale rappresenta un tratto che distingue argomentazione da dimostrazione. In quest'ultima, infatti, i termini sono caratterizzati da univocità, e quindi generalmente si pensa che essi siano compresi da tutti allo stesso modo. Non accade lo stesso nell'argomentazione, dove l'univocità dei concetti non è assicurata e le interpretazioni possono essere diverse. L'interpretazione dipende dal contesto comunicativo, il quale assegna ad una parola un certo significato; non può dunque essere imposta una determinata interpretazione, ma il parlante deve contare sulla buona volontà dell'uditorio che tenta di comprendere ciò che viene detto.

Gli autori distinguono una ultima tipologia di accordo, ossia l'accordo sulla presentazione dei dati e sulla forma del discorso, che riassumiamo nei prossimi paragrafi.

---

<sup>18</sup> Perelman e Olbrechts-Tyteca affermano che “Prima di esaminare l'uso del dato nell'argomentazione, è dunque indispensabile attirare l'attenzione sul compito della scelta preliminare degli elementi, che serviranno come punto di partenza per l'argomentazione, e del loro **adattamento agli scopi di quest'ultima** [mio il grassetto]”. *Ivi*, p. 122.

<sup>19</sup> Perelman e Olbrechts-Tyteca affermano più volte la necessità, da parte del soggetto argomentante, di adattarsi alle esigenze del pubblico per riuscire a convincerlo “In realtà l'oratore, se vuole ottenere gli effetti che si propone, deve **adattarsi** al suo uditorio [mio il grassetto]”. *Ivi*, p. 9. Qualche pagina più avanti essi sostengono: “Accanto a queste forme di condizionamento, di cui non possiamo affrontare lo studio, esiste una forma di condizionamento esercitato dal discorso grazie al quale, alla fine del discorso stesso, l'uditorio non è più esattamente quello che era al principio. Quest'ultimo condizionamento non può essere attuato se non per mezzo del **continuo adattamento** dell'oratore al proprio uditorio [mio il grassetto]”. *Ivi*, p. 25. E ancora: “La **necessità** dell'oratore **di adattarsi** al suo uditorio e la limitazione di questo alla folla incompetente, incapace di comprendere un ragionamento stringato, e facile ad abbandonarsi alla minima distrazione, hanno condotto non solo al discredito della retorica, ma hanno introdotto nella teoria del discorso regole generali, la cui validità sembra invece limitata a casi particolari. Non vediamo ad esempio perché mai in via di principio l'uso di una forma di argomentazione tecnica dovrebbe impedire la retorica e la dialettica. In questo campo esiste soltanto una regola e cioè quella della **necessità di adattare** il discorso all'uditorio, qualunque esso sia: il nucleo e la forma di certi argomenti, appropriati a certe circostanze, possono apparire ridicoli in altre [mio il grassetto]”. *Ivi*, pp. 28, 29.

### **7.3. ACCORDO SULLA PRESENTAZIONE DEI DATI E SULLA FORMA DEL DISCORSO**

Il terzo tipo fondamentale di accordo riguarda la presentazione dei dati: questa operazione è centrale nell'argomentazione sia scritta che orale in quanto, disponendo in genere di uno spazio e un tempo limitati, occorre scegliere sia gli argomenti più convincenti che disporli in modo efficace<sup>20</sup>.

La presentazione influisce sia sugli effetti a breve che su quelli a lungo termine dell'argomentazione, in quanto può condurre il pubblico ad agire immediatamente in un certo modo, così come lo può influenzare nell'interpretazione dei dati, nell'assegnare loro un determinato ruolo e significato nella discussione.

#### **7.3.1. FORME DI PRESENTAZIONE DEI DATI**

Perelman e Olbrechts-Tyteca rimarcano che nel corso dell'argomentazione si possono utilizzare varie tecniche di presentazione dei dati in modo che questi ultimi agiscano più efficacemente sul pubblico.

Essi affermano che si può sfruttare la tattica della ripetizione, dell'insistenza su un dato per far sì che nell'ascoltatore rimanga impresso un concetto; una seconda tattica è quella dell'uso dell'utopia, la quale mette a confronto la realtà con l'immaginazione; la specificazione agisce invece sull'immaginazione e stimola il pensiero, così come l'uso dei termini concreti, anche se talvolta le parole astratte servono a evitare o ridurre le obiezioni proprio in virtù del loro carattere indeterminato.

Per gli autori l'argomentazione è una questione di scelte, dato che "Non esiste scelta neutra, ma esiste una scelta che **può apparire** neutra, e proprio a partire da questa si possono studiare le modifiche argomentative [mio il grassetto]".<sup>21</sup> Questa affermazione viene dimostrata grazie all'importanza rivestita dalle forme espressive del pensiero, come vedremo nel prossimo paragrafo.

---

<sup>20</sup> Perelman e la sua collaboratrice sottolineano che "Una presentazione efficace, capace di impressionare la coscienza degli ascoltatori, è essenziale non soltanto in ogni argomentazione che miri all'azione immediata, ma anche in quella che voglia orientare lo spirito in un certo modo, che voglia far prevalere alcuni schemi interpretativi, inserire gli elementi di accordo in un sistema che li renda significativi e gli attribuisca il posto che loro spetta in un insieme". *Ivi*, p. 150.

<sup>21</sup> *Ivi*, p. 157.

### **7.3.2. FORME ESPRESSIVE DEL PENSIERO**

Perelman e Olbrechts-Tyteca sottolineano il ruolo svolto dalle forme grammaticale nell'orientare l'uditorio verso una conclusione piuttosto che verso un'altra. La stessa idea può infatti essere espressa con una frase affermativa o negativa, mentre gli elementi di una frase possono essere legati da coordinazione o da subordinazione. La costruzione ipotattica stabilisce delle relazioni fra i vari elementi ed è la costruzione argomentativa per eccellenza in quanto fa capire al pubblico come ciò che viene espresso debba essere interpretato; la costruzione paratattica, invece, non presenta alcun legame tra gli elementi.

Gli autori mettono in risalto quattro modalità tecniche per esprimere il pensiero:

- 1) assertiva, che è presente in ogni argomentazione;
- 2) ingiuntiva, che sfrutta l'imperativo e non ha funzione persuasiva, ma di far agire il destinatario sulla base dell'autorità del parlante;
- 3) interrogativa, la quale suppone il riferimento ad un oggetto sulla cui presenza esiste un accordo. Le interrogazioni non sono rivolte sempre per ottenere informazioni, ma anche per far riflettere l'uditorio e orientarlo verso una certa conclusione;
- 4) ottativa, attraverso cui si esprime un desiderio.

Le scelte relative all'espressione del pensiero ruotano attorno all'uditorio, che gli autori considerano l'elemento centrale dell'attività argomentativa.

Un altro strumento linguistico con cui il soggetto argomentante cerca di creare empatia con l'uditorio è rappresentato dalle figure retoriche.

### **7.3.3. IL RUOLO DELLE FIGURE RETORICHE**

Al fine di creare empatia tra parlante e ascoltatori, Perelman e Olbrechts-Tyteca sottolineano il ruolo delle figure retoriche, all'interno delle quali essi distinguono:

- ∅ le figure argomentative, ossia quelle figure che, una volta mutata la prospettiva, risultano normali nel nuovo contesto;
- ∅ le figure di stile, ossia quelle figure che fungono da ornamento stilistico.

Occorre considerare che le figure retoriche hanno una forma e un uso fuori dall'ordinario e che molte espressioni usuali possono diventare figure retoriche in quanto le espressioni sono usuali in rapporto ad un determinato contesto e momento, mentre diventano straordinarie se isolate dal loro contesto.

Gli autori riconoscono tre grandi gruppi di figure:

- 1) le figure della scelta, che impongono o suggeriscono una scelta tra due o più alternative e sono, ad esempio, l'interpretazione, la definizione retorica, la perifrasi, la sineddoche, la metonimia, l'antonomasia, la prolessi, la ripresa e la correzione;
- 2) le figure della presenza, le quali servono a rendere presente l'oggetto di discussione nella coscienza dei partecipanti all'argomentazione, e comprendono l'onomatopea, la ripetizione, l'anafora, l'amplificazione, la sinonimia, l'*interpretatio*, lo pseudo-discorso diretto, l'ipotiposi e l'*enallage* dei tempi;
- 3) le figure della comunione, che creano empatia col pubblico, e sono l'allusione, la citazione di proverbi e massime, l'apostrofe, l'interrogazione retorica, la comunicazione retorica, l'*enallage* della persona.

Con l'analisi delle figure retoriche termina la seconda parte del *Trattato*. La terza parte tratta le tecniche argomentative ed è oggetto dei prossimi paragrafi.

## **8. GLI SCHEMI ARGOMENTATIVI: ASSOCIAZIONE E DISSOCIAZIONE**

Secondo Perelman e Olbrechts-Tyteca, i discorsi argomentativi si sviluppano generalmente seguendo degli schemi precisi che, tuttavia, spesso non sono riconoscibili né dal parlante, né dall'ascoltatore. L'associazione del discorso ad un determinato schema non è sempre possibile, anche perché è probabile che più schemi siano presenti nello stesso discorso.

Gli autori riconoscono due grandi gruppi di schemi, ossia quelli caratterizzati da:

- 1) procedimenti di associazione (si tratta di schemi che avvicinano elementi diversi fra loro stabilendo un legame che li mette in una luce positiva o negativa);
- 2) procedimenti di dissociazione (sono schemi che contengono tecniche di separazione fra gli elementi e di modificazione delle nozioni)<sup>22</sup>.

Tra gli schemi associativi gli autori trattano gli argomenti quasi logici e gli argomenti che mirano a fondare la struttura del reale. Li riassumiamo qui di seguito.

---

<sup>22</sup> Per gli autori associazione e dissociazione operano in direzioni opposte, ma sono complementari in quanto associare due o più elementi comporta il riconoscimento della loro diversità, mentre dissociarli significa ritenere che essi possano avere anche tratti in comune e che occorre distinguerli per non creare confusione.



## 8.1. GLI SCHEMI ASSOCIATIVI

Tra gli schemi associativi Perelman e Olbrechts-Tyteca includono gli argomenti quasi logici, gli argomenti basati sulla struttura del reale (i quali comprendono a loro volta gli argomenti applicabili ai legami di successione e quelli applicabili ai legami di coesistenza) e i legami su cui si fonda la struttura del reale (tra cui ci sono il fondamento costituito dal caso particolare e il ragionamento per analogia).

Riassumiamo nei prossimi paragrafi il pensiero di Perelman e Olbrechts-Tyteca relativamente agli schemi associativi.

### 8.1.1. GLI ARGOMENTI QUASI LOGICI

Gli argomenti quasi logici sono così chiamati in quanto pretendono di avere lo stesso rigore degli argomenti logici, ossia matematico-dimostrativi. E' proprio questa pretesa di rigore che conferisce agli argomenti quasi logici la loro forza persuasiva; talvolta il soggetto argomentante può usare i ragionamenti formali per aumentare l'autorevolezza di quelli non formali<sup>23</sup>.

Gli autori affermano che nell'argomentazione quasi logica, l'operazione basilare è l'identificazione dei diversi elementi che formano il discorso. L'identificazione si distingue in:

- ∅ completa e
- ∅ parziale.

Nel primo caso Perelman e Olbrechts-Tyteca menzionano:

- le definizioni<sup>24</sup>;
- l'analiticità, che consiste nel considerare uguali espressioni sinonimiche;

---

<sup>23</sup> Gli autori precisano che negli argomenti quasi logici compaiono spesso contraddizioni e incompatibilità: le prime sono intese come l'asserzione di una proposizione e la sua negazione in un medesimo sistema; le seconde, invece, assomigliano alle prime e impongono una scelta tra due o più alternative che va adattata alla situazione comunicativa. L'uditorio si sforza in genere di collaborare alla formazione del senso che il parlante vuole dare alla sua asserzione. Nelle argomentazioni, le tecniche che permettono di qualificare le asserzioni come incompatibili e di eliminare l'incompatibilità sono di centrale importanza. Due tesi diventano compatibili ad esempio grazie ad una divisione del tempo in intervalli, per cui due affermazioni della stessa persona sono considerate incompatibili se pronunciate nello stesso momento, mentre divengono compatibili se pronunciate in momenti diversi.

<sup>24</sup> Perelman e la sua collaboratrice distinguono le definizioni in: normative (indicano come una parola deve essere usata), descrittive (indicano il senso da attribuire ad una parola in un dato momento e luogo), di condensazione (forniscono gli elementi essenziali delle definizioni descrittive) e complesse (combinano le definizioni normative, descrittive e di condensazione).

- l'analisi delle proposizioni, che ha un forte valore argomentativo in quanto diretta all'adesione del pubblico. L'analisi non può mai essere indiscutibile, ma è aperta a varie alternative, altrimenti darebbe luogo ad una
- tautologia, ossia un ragionamento circolare e ripetitivo che non fa altro che dire cose già dette con altre parole.

Per quanto riguarda l'identificazione parziale, invece, gli autori individuano:

- la regola di giustizia, per cui agli elementi appartenenti alla medesima categoria occorre riservare pari trattamento;
- gli argomenti di reciprocità, che si basano sul principio di simmetria secondo cui se A è identico a B anche B è identico ad A;
- gli argomenti di transitività, per i quali se una stessa relazione esiste tra A e B e tra B e C, essa esiste anche tra A e C;
- gli argomenti che determinano l'inclusione delle parti nel tutto e quelli che invece determinano la divisione del tutto nelle parti;
- gli argomenti di paragone, che permettono la valutazione degli oggetti confrontandoli l'uno con l'altro;
- gli argomenti basati sul sacrificio, ossia quelli che trattano il sacrificio che si è disposti a compiere per raggiungere uno scopo; quanto più quest'ultimo è importante e nobile, tanto più il sacrificio attirerà l'ammirazione del pubblico. Al contrario, il sacrificio può essere un mezzo di squalifica se lo scopo da ottenere è ritenuto mediocre, e anche i soggetti che si sacrificano vengono screditati;
- gli argomenti di probabilità, importanti nelle argomentazioni in cui si vuole convincere l'uditorio del realizzarsi di una situazione basandosi sui dati e sulle esperienze accumulate.

Dopo aver trattato gli argomenti quasi logici come parte degli schemi associativi, Perelman e Olbrechts-Tyteca trattano, sempre all'interno di questo gruppo, gli argomenti basati sulla struttura del reale.

### 8.1.2. GLI ARGOMENTI BASATI SULLA STRUTTURA DEL REALE

Gli argomenti basati sulla struttura del reale differiscono dagli argomenti quasi logici in quanto si basano sulla realtà per far accettare una tesi, e non sulla somiglianza con le argomentazioni logico-matematiche.

All'interno degli argomenti basati sulla struttura del reale, gli autori riconoscono:

- Ø gli argomenti che si applicano ai legami di successione, i quali legano i fenomeni alle loro conseguenze;
- Ø gli argomenti che si applicano ai legami di coesistenza, i quali uniscono una persona alle sue azioni.

Trattiamo brevemente qui di seguito le due tipologie di argomenti.

#### 8.1.2.1. GLI ARGOMENTI APPLICABILI AI LEGAMI DI SUCCESSIONE

Gli argomenti applicabili ai legami di successione legano un fatto alle sue conseguenze: l'ordine temporale in cui si manifestano gli eventi è dunque di fondamentale importanza.

Tra gli argomenti applicabili ai legami di successione Perelman e Olbrechts-Tyteca riconoscono:

- Ø il nesso causale<sup>25</sup>;
- Ø l'argomento pragmatico<sup>26</sup>;
- Ø l'argomento dello spreco<sup>27</sup>;
- Ø l'argomento di direzione<sup>28</sup>;

---

<sup>25</sup> Gli autori affermano che il nesso causale dà vita a tre tipi di argomentazioni, ossia le argomentazioni che collegano due eventi successivi, quelle che si basano sull'individuazione di una causa e quelle che si fondano sulla conseguenza dell'evento. Il nesso causale lega anche un fatto alla sua conseguenza o un mezzo ad un fine: talvolta un fatto può essere considerato sia un mezzo che un fine e in questo caso il nesso causale è di estrema importanza per l'argomentazione in quanto si può minimizzare un effetto presentandolo come una conseguenza o accrescerne l'importanza presentandolo come un fine. Quando si confrontano due attività, per gli autori si pone come mezzo quella che si vuole subordinare, come nel caso di «bisogna mangiare per vivere e non vivere per mangiare». *Ivi*, p. 291. Talvolta, però, un'attività acquista valore in qualità di mezzo, poiché il mezzo stesso ha un certo grado di importanza per raggiungere lo scopo in questione. Il mezzo deve però essere efficace, mentre se esso è ritenuto inefficace e il soggetto continua a farne uso, egli è sospettato di avere un secondo fine.

<sup>26</sup> Si tratta di una delle forme principali di argomento basato sulla struttura della realtà in quanto permette di valutare un fatto in base agli effetti da esso prodotti; come affermano gli autori «per apprezzare un evento bisogna partire dai suoi effetti». *Ivi*, p. 282.

<sup>27</sup> Gli autori precisano che secondo l'argomento dello spreco è opportuno continuare nell'opera intrapresa a causa dei sacrifici che si fanno e si sono fatti. Questo tipo di argomento incita a portare avanti un progetto, un'azione, e viene rafforzato se l'azione che esso supporta è ritenuta decisiva, mentre viene svalutato se tale azione è superflua.

<sup>28</sup> Secondo questo argomento il cammino che separa l'inizio di una azione dal raggiungimento dello scopo può essere diviso in più tappe; il cammino stesso risulta talvolta più facile se spezzato in diversi momenti. Tuttavia, l'argomento di direzione implica anche l'impossibilità di fermarsi una volta raggiunta una tappa;

Ø il superamento<sup>29</sup>.

### 8.1.2.2. GLI ARGOMENTI APPLICABILI AI LEGAMI DI COESISTENZA

I legami di coesistenza legano due termini di diverso livello, di cui uno è più importante dell'altro; questi legami “legano una persona alle sue azioni, un gruppo agli individui che ne fanno parte e, in generale, una essenza alle sue manifestazioni”<sup>30</sup>, e in essi l'ordine temporale non viene considerato. Tra gli argomenti applicabili ai legami di successione gli autori individuano:

- Ø gli argomenti che legano la persona e le sue azioni<sup>31</sup>. La persona viene spesso giudicata attraverso le sue azioni, i suoi atteggiamenti, dando l'impressione di stabilità, di un'entità definita non soggetta a cambiamenti improvvisi, anche se ciò non significa che la persona non può essere spontanea e agire in modo inatteso. Tra le tecniche linguistiche usate per conferire stabilità alla persona si trovano i nomi propri, gli epiteti, le qualifiche. Perelman e Olbrechts-Tyteca sottolineano che le reazioni di un individuo sono influenzate dal prestigio di cui questi gode, dalla sua autorità, e che le parole possono assumere connotazioni diverse a seconda del prestigio di chi le pronuncia<sup>32</sup>;
- Ø gli argomenti che legano un gruppo ai suoi membri. Tali argomenti sono paralleli a quelli che legano una persona alle sue azioni, ma sono più complessi sia perché una

---

esso può assumere diverse forme quali la propagazione (si mette in guardia contro quei meccanismi sociali e naturali che possono propagarsi a dismisura diventando dannosi), la volgarizzazione (ciò che è raro diviene di pubblico dominio e perde dunque la sua unicità), il consolidamento (mette in guardia verso le ripetizioni che, consolidando ciò che è inutile e mediocre, lo rendono importante), il cambiamento di natura (per cui, nell'intervallo fra le tappe e la meta da raggiungere, un fatto può mutare la sua natura e trasformarsi in qualcosa di completamente differente).

<sup>29</sup> Come nel caso dell'argomento dello spreco e di quello di direzione, anche l'argomento di superamento incita a proseguire nelle azioni cominciate ma, al contrario dei due argomenti precedenti in cui la fine è determinata, qui la direzione dell'azione sembra non essere precisa, e ogni situazione serve da trampolino per giungere ad una fase superiore.

<sup>30</sup> *Ivi*, p. 276.

<sup>31</sup> Perelman e Olbrechts-Tyteca affermano che la costruzione di una persona in base agli atti non termina mai, ma in ogni caso si può affermare che quanto più un personaggio è lontano nella storia, tanto più la sua immagine si cristallizza.

<sup>32</sup> Per i due studiosi belgi il soggetto argomentante viene giudicato anche in base all'autorità evocata, nel senso che se evoca una autorità il cui prestigio è scarso o non riconosciuto, anche la sua stessa persona viene sminuita, e viceversa. Esistono delle tecniche di rottura e di frenatura per impedire o limitare l'azione reciproca tra atto e persona; tra le tecniche di rottura, che impediscono l'influsso dell'atto sull'agente, rientra la considerazione dell'agente come un dio, una autorità indiscussa. La tecnica più usata per eliminare l'influsso dell'agente sull'atto consiste invece nel presentare l'atto come una tesi indiscutibile o una verità già assodata. Le tecniche di rottura sono tuttavia piuttosto rare, mentre si trovano più frequentemente quelle di frenatura le quali mirano alla prevenzione, come la lode dell'avversario, o affermano che se l'azione non è ben riuscita è perché l'agente non si è impegnato a fondo, oppure ancora che l'atto non è una manifestazione usuale della persona, o attribuiscono l'atto non al suo autore ma a terzi attraverso il “si” impersonale.

stessa persona può appartenere a più gruppi contemporaneamente, sia perché il concetto di gruppo è meno determinato di quello di persona. La qualifica che si attribuisce ad un gruppo viene influenzata da come agiscono i suoi singoli membri, così come questi vengono influenzati dall'intero gruppo, dai suoi principi, dalle sue regole, dalla sua cultura e dai suoi valori. Anche nel caso del legame tra un gruppo e i suoi membri valgono le regole di rottura quando un individuo esprime un'opinione contraria alla visione del gruppo, e quelle di frenatura quando, ad esempio, si sostiene che un soggetto che si comporta in modo non conforme alle regole non appartiene veramente al gruppo;

- Ø gli argomenti che legano l'atto e l'essenza. Essi uniscono determinate azioni non solo ad una persona o ad un gruppo, ma ad un'intera epoca, ad un regime, ad una struttura di cui sono espressione;
- Ø i legami simbolici, che uniscono simbolo e cosa evocata<sup>33</sup>;
- Ø i legami di doppia gerarchia. Essi sono utili nel giustificare le regole di condotta e stabiliscono "una correlazione fra i termini della gerarchia discussa e quelli di una gerarchia ammessa"<sup>34</sup>;
- Ø gli argomenti riguardanti differenze di grado e ordine. Riguardano gerarchie quantitative e gerarchie qualitative<sup>35</sup>.

Dopo aver trattato gli argomenti basati sulla struttura del reale, e in particolare quelli basati sui legami di successione e di coesistenza, gli autori considerano i legami su cui si fonda la struttura del reale, i quali saranno oggetto dei prossimi paragrafi.

---

<sup>33</sup> Gli autori sottolineano la peculiarità del simbolo, il quale agisce solamente su coloro che ne comprendono il significato, quindi su un uditorio particolare e non universale.

<sup>34</sup> *Ivi*, p. 356. Un esempio di doppia gerarchia si manifesta nel dire che se una nozione è migliore di un'altra, gli elementi che le appartengono sono migliori degli elementi che fanno parte dell'altra nozione. Allo stesso modo "la gerarchia delle persone determina una gerarchizzazione dei loro sentimenti, delle loro azioni, di tutto ciò che da loro emana". *Ivi*, p. 359.

<sup>35</sup> Perelman e Olbrechts-Tyteca rimarcano che introdurre delle differenze di ordine significa minimizzare le differenze di grado e viceversa, come nell'esempio riportato dagli autori riguardante il piano Marshall per cui i promotori del piano sostenevano che una diminuzione dei crediti del 25% (grado) comportasse la trasformazione del piano come programma di ricostruzione in programma di assistenza (differenza di ordine).

### **8.1.3. I LEGAMI FONDAMENTO DELLA STRUTTURA DEL REALE**

Nel terzo capitolo della terza parte, dedicata alle tecniche argomentative, Perelman e la sua collaboratrice analizzano due gruppi di argomenti sui quali si fonda la struttura del reale: il fondamento costituito dal caso particolare e il ragionamento per analogia.

#### **8.1.3.1. IL FONDAMENTO COSTITUITO DAL CASO PARTICOLARE**

Il fondamento dato dal caso particolare si manifesta in diversi modi. Esso può infatti assumere la forma di:

- Ø esempio: l'argomentazione per mezzo dell'esempio presuppone la possibilità di generalizzare e fornisce un fondamento alla regola;
- Ø illustrazione: aumenta l'adesione ad una regola già conosciuta e ammessa, e deve colpire l'immaginazione dell'uditorio;
- Ø modello e antimodello: l'imitazione di un comportamento può risultare un fatto spontaneo, ma il più delle volte essa deve essere sollecitata attraverso il modello. L'antimodello, invece, agisce in senso contrario, ossia fornisce lo stimolo a distanziarsi da un certo atteggiamento.

#### **8.1.3.2. IL RAGIONAMENTO PER ANALOGIA**

Il ragionamento per analogia può svilupparsi attraverso:

- Ø l'analogia: va considerata come una similitudine caratterizzata dalla formula "A sta a B come C sta a D"<sup>36</sup>, in cui A e B costituiscono il tema su cui si fonda la conclusione, mentre C e D rappresentano il foro, ossia gli elementi conosciuti che appoggiano il ragionamento;
- Ø la metafora: risulta dalla fusione di un elemento del tema con uno del foro. La metafora ha un notevole valore argomentativo in quanto possiede una forte carica espressiva.

Dopo aver trattato gli schemi argomentativi associativi, Perelman e Olbrechts-Tyteca passano a considerare gli schemi dissociativi, cui dedicano il quarto capitolo della terza parte del *Trattato*.

---

<sup>36</sup> *Ivi*, p. 393.

## 8.2. GLI SCHEMI DISSOCIATIVI

Mentre gli schemi associativi legano degli elementi apparentemente indipendenti, gli schemi dissociativi spezzano l'unione fra gli stessi elementi.

Per i due studiosi belgi la dissoluzione del legame può avvenire in diversi modi, ossia attraverso:

- ∅ la rottura del legame, con cui si afferma che due o più elementi che dovrebbero restare separati sono stati ingiustamente uniti;
- ∅ la dissociazione, per cui i termini sono stati inizialmente associati dando vita a concetti confusi: i termini devono dunque essere separati per riportare la chiarezza<sup>37</sup>.

Nel quinto ed ultimo capitolo della terza parte del *Trattato*, Perelman e Olbrechts-Tyteca focalizzano l'attenzione sull'azione reciproca degli argomenti.

## 8.3. GLI ARGOMENTI: FORZA E AZIONE RECIPROCA

Secondo Perelman e Olbrechts-Tyteca, un concetto fondamentale nell'argomentazione è quello della forza degli argomenti. Questa è legata a due elementi:

- 1) l'intensità di adesione dell'uditorio alle premesse;
- 2) il rilievo assunto dagli argomenti nel corso della discussione.

La forza degli argomenti è un concetto variabile in quanto la sua intensità si modifica al cambiare dell'uditorio e dello scopo argomentativo. La forza degli argomenti può essere usata sia esplicitamente che implicitamente da parlante e uditorio per dirigere la discussione verso certe conclusioni. Gli autori riconoscono a tal proposito tecniche di sopravvalutazione e di attenuazione: tra le prime essi annoverano la presentazione di una tesi come sicura e l'aggiunta di argomenti che possono convincere più facilmente il

---

<sup>37</sup> Perelman e Olbrechts-Tyteca precisano che il prototipo di qualsiasi dissociazione concettuale è la dissociazione apparenza-realtà: il piano della realtà è coerente, veritiero, e la dissociazione permette di separare, sul piano delle apparenze, quelle ingannevoli da quelle corrispondenti al reale. Esistono quelle che gli autori chiamano "coppie filosofiche", in cui si distinguono due piani la cui dissociazione deriva dalla cultura dominante, dal pensiero comune: esse sono, ad esempio, le coppie atto-persona, individuale-universale, linguaggio-pensiero. Alle coppie filosofiche si oppongono le coppie antitetiche, in cui i termini sono uno l'inverso dell'altro (ad esempio alto-basso), e le coppie classificatorie, le quali dividono un insieme in più parti (ad esempio una zona in regioni). La dissociazione comporta sempre una rivisitazione delle nozioni, in quanto si tratta di far accettare all'uditorio dei concetti dimenticati e di introdurre delle dissociazioni prima inesistenti. Esistono anche le definizioni dissociative in cui lo stesso termine viene ripetuto due volte ma con sensi diversi, come accade nelle doppie gerarchie; ne è un esempio l'espressione "gli affari sono affari", in cui occorre dissociare i due termini. Anche le espressioni paradossali inducono alla dissociazione, e gli autori riportano esempi quali "dotta ignoranza", "gioia amara", "esprimere l'inesprimibile"<sup>37</sup>. *Ivi*, p. 464.

pubblico; tra le seconde essi includono la litote, l'insinuazione, la reticenza, e altre tecniche che presentano una conclusione come incerta<sup>38</sup>.

Oltre alla forza degli argomenti, secondo gli autori nell'argomentazione è fondamentale l'ordine di presentazione degli stessi. Esso agisce sulla psicologia dell'uditorio, e occorre dunque tenere conto dei fattori che facilitano l'accettazione di una tesi per decidere quale disposizione adottare.

Perelman e Olbrechts-Tyteca considerano tre elementi fondamentali per decidere l'ordine degli argomenti:

- 1) la situazione comunicativa, che consiste nelle premesse che l'uditorio è disposto ad accettare;
- 2) il condizionamento dell'uditorio, ossia le modifiche apportate a quest'ultimo dal discorso;
- 3) le reazioni dell'uditorio quando questo comprende l'ordine assunto dagli argomenti.

Gli autori rimarcano che dall'ordine degli argomenti dipende anche l'ampiezza degli stessi, in quanto scegliere una determinata disposizione significa pure decidere di introdurre certi argomenti e scartarne altri. Essi ripropongono la classificazione dell'ordine elaborata dagli antichi, la quale include:

- 1) un ordine di forza crescente: presenta lo svantaggio che gli argomenti mediocri, posti all'inizio della discussione, possono infastidire il pubblico;
- 2) un ordine di forza decrescente: gli argomenti più deboli sono lasciati per ultimi e l'uditorio rimane colpito negativamente;
- 3) un ordine nestorico: gli argomenti più deboli occupano una posizione centrale, mentre quelli più forti sono posti all'inizio e alla fine del discorso. È considerato l'ordine più efficace in quanto in esso gli argomenti forti della parte iniziale attirano l'attenzione del pubblico, mentre quelli del finale rimangono impressi nella mente degli stessi.

Con la trattazione dell'ordine degli argomenti termina il quinto e ultimo capitolo della terza parte del *Trattato*.

Riassumiamo nel paragrafo conclusivo i punti cardine della nuova retorica.

---

<sup>38</sup> La prudenza e la moderazione spesso si rivelano tuttavia mezzi efficaci per la convinzione: Perelman e la sua collaboratrice affermano infatti che "Il lettore, preso da fiducia per quest'eccesso di moderazione nelle conclusioni, va spontaneamente più in là di quanto avrebbe fatto se l'autore avesse voluto condurvelo per forza". *Ivi*, p. 488.



## CONCLUSIONI

Dopo aver considerato l'apporto della nuova retorica agli studi sull'argomentazione, riassumiamo gli argomenti che ci sembrano degni di nota e che fanno del *Trattato* uno strumento innovativo.

Cominciamo con una peculiarità riguardante i contenuti in generale dell'opera. Un tratto distintivo dell'opera di Perelman e Olbrechts-Tyteca consiste nel fatto che essa è redatta da due studiosi provenienti da ambiti differenti: da una parte Chaïm Perelman, studioso di logica matematica e di teoria del diritto, e dall'altra Lucie Olbrechts-Tyteca, psicologa sociale.

Questa diversità di interessi e competenze si riflette nei contenuti del *Trattato*, che si presenta come un miscuglio di apporti dall'ambito giuridico, matematico, sociale e psicologico.

Nella prima parte possiamo notare contributi della sfera filosofica<sup>39</sup>, giuridica<sup>40</sup>, il cui autore è Perelman, e psicologico-sociale<sup>41</sup>, il cui apporto riconduciamo a Olbrechts-Tyteca.

---

<sup>39</sup> Nelle prime pagine dell'opera è affermato che "Ora, la teoria logica della dimostrazione s'è sviluppata secondo la direttiva di Leibniz, non secondo quella di Pascal, e non ha ammesso che quanto è evidente non ha bisogno alcuno di prova; analogamente, la teoria dell'argomentazione non può svilupparsi se ogni prova è concepita come riduzione all'evidenza". *Ivi*, p. 6.

<sup>40</sup> Nel *Trattato* leggiamo che "Accade d'altra parte molto spesso, e non è necessariamente deplorabile, che anche un magistrato, il quale ben conosca il diritto, formuli il suo giudizio in due tempi: le conclusioni sono ispirate fin da principio da quanto gli sembra più conforme al suo senso dell'equità, la motivazione tecnica sopravviene solo in un secondo tempo. Bisogna concludere in questo caso che la decisione è stata presa senza alcuna deliberazione preventiva? Per nulla affatto, poiché il pro e il contro possono essere stati soppesati con la massima cura, ma al di fuori delle considerazioni della tecnica giuridica. Questa interviene soltanto per giustificare la decisione dinanzi a un altro uditorio e non, come spiega il Mill, per formulare secondo precisi criteri le massime generali delle quali il governatore non aveva che un'impressione piuttosto vaga. Lo scientismo del Mill, che gli fa concepire ogni cosa in funzione di un solo uditorio, quello universale, non gli permette di fornire una spiegazione adeguata al fenomeno". *Ivi*, pp. 45, 46.

<sup>41</sup> "Quando invece si tratta di argomentare, di influire cioè per mezzo del discorso sull'intensità dell'adesione di un uditorio a determinate tesi, **non è più possibile trascurare** completamente, considerandole irrilevanti, **le condizioni psichiche e sociali** in mancanza delle quali l'argomentazione rimarrebbe senza oggetto o senza risultato. *Ogni argomentazione mira infatti all'adesione delle menti e presuppone perciò l'esistenza di un contatto intellettuale* [mio il grassetto]". *Ivi*, p. 16. Notiamo l'impronta psicologica nella considerazione dell'uditorio quale elemento fondamentale dell'attività argomentativa, le cui mosse vengono organizzate in funzione del pubblico, al fine di orientare la sua mente attraverso la logica e attraverso il lato emotivo della comunicazione.

Anche la struttura sociale in cui la discussione ha luogo è un elemento di notevole importanza in quanto il pubblico viene influenzato dalla realtà circostante, la quale gli fa adottare determinati atteggiamenti piuttosto che altri. Nel *Trattato* viene affermato che: "Le **considerazioni sociologiche** utili all'oratore possono essere rivolte a un oggetto particolarmente preciso, cioè alle **funzioni sociali** esercitate dai suoi uditori. Questi in realtà adottano spesso atteggiamenti legati al compito loro affidato in **determinati istituti sociali**. [...] In

Lo stesso accade nella seconda parte, in cui gli autori trattano i luoghi, le presunzioni<sup>42</sup>, i vari tipi di accordo che influiscono sul rapporto tra soggetto argomentante e uditorio<sup>43</sup>, la scelta dei dati e la forma del discorso<sup>44</sup>.

Anche l'analisi delle figure retoriche della scelta, della presenza e della comunione presenta una forte componente psicologica, in quanto esse sono considerate in funzione della presa esercitata sulla mente dei destinatari e in funzione del modo in cui questi ultimi vengono mossi al cambiamento e all'azione.

---

rapporto alle sue nuove funzioni l'ascoltatore ha assunto una personalità nuova che l'oratore non può ignorare [mio il grassetto]". *Ivi*, p. 23.

<sup>42</sup> Nel *Trattato* leggiamo che: "Una distinzione altrettanto importante riguarda le presunzioni: il vincolo che unisce alcuni fatti ad altri può essere considerato dalla legge «tanto forte, che la probabilità che uno di essi sia accompagnato dall'altro equivale alla certezza giudiziaria del primo».

Le presunzioni legali sono spesso della stessa natura di quelle che sarebbero ammesse nella vita extragiuridica; la legge in particolare regola spesso ciò che considera come normale. Ciononostante l'origine di queste presunzioni giuridiche importa poco; è verosimile che la presunzione dell'innocenza dell'accusato, in campo penale, provenga dal fatto che si temono le conseguenze sociali e morali di una convenzione diversa, e non dal fatto che il diritto abbia adottato una presunzione di senso comune legata al normale.

Ciò che generalmente caratterizza le presunzioni legali è la difficoltà di invertirle: esse sono spesso irrefragabili o non possono essere respinte se non in base a regole molto precise". *Ivi*, pp. 108, 109.

<sup>43</sup> "Le premesse dell'argomentazione consistono in proposizioni ammesse dagli ascoltatori. Quando costoro non sono legati da regole precise che li costringano a riconoscere determinate proposizioni, l'edificio di chi argomenta si fonda soltanto su un **fatto di ordine psicologico**, l'adesione degli ascoltatori. Questa il più delle volte è soltanto presunta dall'oratore. [...] Accade che l'oratore abbia come garanzia l'adesione espressa degli interlocutori alle sue tesi di partenza. Questa non è garanzia assoluta di stabilità, tuttavia serve ad aumentarla e senza di essa non avremmo il minimo di fiducia necessaria alla vita in società [mio il grassetto]". *Ivi*, pp. 110, 111.

<sup>44</sup> "Il modo in cui formuliamo il nostro pensiero manifesta alcune delle sue modalità, che modificano la realtà, la certezza o l'importanza dei dati del discorso. Si è oggi per lo più concordi nel riconoscere che le modalità del significato sono rese a preferenza per mezzo di alcune forme grammaticali, che servono però anche ad esprimere modalità diverse. La relativa indipendenza fra modalità e forme grammaticali è sottolineata dalle nuove scuole di semeiotica, come dai rappresentanti delle vecchie discipline filologiche. La coscienza di tale elasticità determina la ricerca di categorie di senso, di «**categorie affettive**» **che non corrispondono a categorie grammaticali e possono essere espresse con diversi mezzi grammaticali**. Occorre tuttavia notare che, parallelamente a questo sforzo per ritrovare le **modalità del pensiero** sotto le variabili forme grammaticali, si assiste a sforzi inversi, che tendono cioè a collegare una ben definita condotta alla scelta di una o dell'altra categoria di espressione verbale. Lo attesta F. Rostand il quale tenta una esegesi psicoanalitica delle forme grammaticali e della loro acquisizione da parte del bambino [mio il grassetto]". *Ivi*, pp. 162, 163.

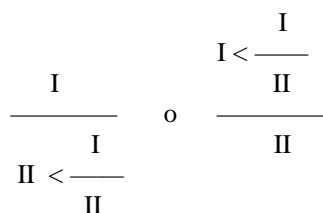
Nella terza parte del *Trattato* troviamo ancora un alternarsi di posizioni filosofico-giuridiche<sup>45</sup> e psicologico-sociali<sup>46</sup> che testimoniano la stretta collaborazione dei due autori.

<sup>45</sup> Perelman lascia la sua impronta di studioso di logica matematica e di filosofia del diritto: gli argomenti quasi logici, le tecniche di associazione e dissociazione, gli argomenti legati alla struttura del reale e gli schemi argomentativi, hanno alla loro base fondamenti matematici e filosofici, come possiamo capire da questa citazione: “Tra gli argomenti quasi-logici analizzeremo in primo luogo quelli che fanno appello a strutture logiche, contraddizione, identità totale e parziale, transitività; in secondo luogo quelli che fanno appello a relazioni matematiche: rapporto della parte col tutto, del minore col maggiore, di frequenza”. *Ivi*, p. 204.

Per quanto concerne gli argomenti per divisione Perelman afferma: “Questa tecnica di argomentazione presuppone, d’altra parte, che le classi costituite dalla suddivisione di un insieme siano libere da ogni ambiguità, e questo non accade sempre. Se si ricercano i motivi di un delitto e ci si domanda se l’assassino abbia agito per gelosia, per odio, o per cupidigia, non soltanto non si può essere sicuri di aver esaurito tutti i moventi, ma neppure di essere in grado di rispondere senza ambiguità a ciascuno dei problemi particolari che il ragionamento solleva”. *Ivi*, p. 248.

Qualche pagina più avanti leggiamo: “L’applicazione del calcolo delle probabilità a problemi di condotta è il più delle volte – bisogna ammetterlo – l’espressione di un desiderio. Il Leibniz, riprendendo la classificazione del Locke relativa ai gradi dell’assenso, avrebbe voluto rifondere l’arte del conferire e quella del dibattere, rendendo tali gradi proporzionali ai gradi di probabilità della proposizione considerata. La distinzione stabilita dai giuristi fra i vari tipi di prova (prova assoluta, prova valida più che per metà, per metà, ecc.) costituiva secondo lui un primo tentativo in questo senso, nel quale basterebbe perseverare”. *Ivi*, pp. 272, 273. E ancora “Si dimostrerà segnatamente che il ragionamento basato sulle probabilità non è che uno strumento, che richiede, per essere applicato, una serie di accordi preliminari. Questo sembra esser sfuggito al Leibniz quando ha proposto – per primo secondo il Keynes – che il concetto di speranza matematica sia applicato ai problemi giuridici: se due persone rivendicano una certa somma, questa dovrà esser ripartita secondo le probabilità dei loro diritti. Il ragionamento è fondato su una particolare concezione di ciò che è equo, che è lungi dall’esser ammessa di necessità, perché di solito si accorderà l’intera somma alla persona le cui pretese appariranno meglio fondate”. *Ivi*, pp. 272, 273.

Nel trattare le dissociazioni, Perelman imprime un carattere fortemente logico e matematico alla sua esposizione: “Si osserva infatti, tanto nel pensiero pratico quanto in quello filosofico, una tendenza a nuove suddivisioni. Queste verteranno ora sul punto I, ora sul II, e ci troveremo di fronte a schemi del tipo che diamo ora, e che si potrebbe qualificare dissociazione a ventaglio” (*Ivi*, p. 452):



<sup>46</sup> Nel *Trattato* troviamo molte tracce del contributo di Olbrechts-Tyteca, come possiamo notare da queste citazioni: “Esamineremo in seguito gli argomenti miranti a fondare la struttura del reale: argomenti che vertono sul caso particolare, e argomenti di analogia, che si sforzano di ristrutturare certi **elementi del pensiero**, in conformità a schemi ammessi in altri campi del reale [mio il grassetto]”. *Ivi*, 202.

E ancora: “L’argomento della direzione può assumere forme diverse: una di queste è l’argomento della *propagazione*. Si tratta di mettere in guardia contro certi fenomeni che, mediante **meccanismi naturali o sociali**, avrebbero tendenza a trasmettersi per contatto, a moltiplicarsi, e a divenire nocivi per questa loro stessa crescita [mio il grassetto]”. *Ivi*, p. 302. Più avanti nel *Trattato* leggiamo che: “Esistono condotte d’imitazione spontanee. Infatti la tendenza all’imitazione è stata spesso considerata un istinto della più grande importanza agli occhi del sociologo. D’altra parte si conosce il posto dato dalla **psicologia contemporanea** al processo d’identificazione [mio il grassetto]”. *Ivi*, p. 383. La dimensione psicologica e sociale è presente anche nella considerazione dell’uditorio: “Solo se si tenga conto dell’adesione delle menti, se si passi **da un punto di vista formale a uno psicologico, argomentativo**, l’ordine assumerà importanza nell’argomentazione; ciò avverrà quando, invece di considerare gli assiomi come arbitrari, ci si preoccupa del loro carattere di evidenza o di accettabilità; quando, nella scelta delle tappe, ci si preoccupa della

Perelman e Olbrechts-Tyteca, dunque, apportano nel *Trattato* le conoscenze dei rispettivi campi di indagine dando vita ad un'opera articolata.

Oltre al fatto di essere redatta da due studiosi di materie diverse, l'opera presenta altri tratti fondamentali che sono:

- Ø la rivalutazione della retorica sulla dialettica;
- Ø la considerazione dell'argomentazione quale attività quotidiana, pragmatica e sociale;
- Ø il ruolo giocato dall'uditorio e dal *common ground* di parlante e pubblico affinché l'argomentazione raggiunga gli scopi per i quali è stata iniziata;
- Ø la nozione di adattamento da cui derivano le scelte relative ai dati e alla loro presentazione, l'uso di certi schemi argomentativi piuttosto che di altri;
- Ø la critica ai logici formali;
- Ø l'analisi delle figure retoriche.

---

maggior o minore intelligibilità di un dato ordine dimostrativo [mio il grassetto]". *Ivi*, p. 513. Possiamo affermare che nel *Trattato* la dimensione psicologica e l'argomentazione vengono addirittura assimilate, in quanto per argomentare con successo occorre agire sulla mente del destinatario, così come la conoscenza della psicologia del pubblico è fondamentale per costruire l'argomentazione in modo che questa sia efficace: "L'ordine naturale o razionale non è indipendente da ogni uditorio, ma è adattato all'uditorio universale e alla razionalità che gli si attribuisce. Se si considera **l'ordine razionale** come unico, ciò avviene perché ci si rappresenta quest'uditorio come un'entità astratta, al di fuori del tempo, e non come un uditorio concreto, cioè variabile, in funzione dell'immagine che ci si forma di esso. Ci si dimentica che le nozioni che servono di base all'ordine razionale, come la chiarezza e la semplicità, sono state **psicologicamente elaborate** e rese in seguito assolute [mio il grassetto]". *Ivi*, p. 530.