

## INDICE

<b>Prefazione</b>	p.	IX
<b>Parte I - L'approccio pragma-dialettico tra le teorie dell'argomentazione</b>	p.	1
<b>Capitolo I. L'argomentazione: per una ricostruzione del dibattito sulla sua natura e i suoi scopi – l'eredità degli antichi –</b>		
sua natura e i suoi scopi – l'eredità degli antichi –	p.	3
Introduzione	p.	3
1. Intreccio storico tra dialettica e retorica	p.	5
2. L'approccio di Aristotele	p.	7
2.1. Gli studi sul rapporto tra dialettica e retorica in Aristotele	p.	7
2.2. Sillogismo ed entimema nell' <i>Organon</i>	p.	14
2.3. L'organizzazione del discorso	p.	16
3. I concetti aristotelici in epoca moderna	p.	18
4. Le definizioni di argomentazione: da Aristotele a Rigotti	p.	25
4.1. L'argomentazione nella definizione aristotelica	p.	25
4.2. L'argomentazione toulminiana e perelmaniana: definizioni e classificazioni	p.	26
4.2.1. Toulmin e l'argomentazione	p.	27
4.2.2. L'argomentazione secondo la nuova retorica perelmaniana	p.	29
4.3. Naess e l'argomentazione	p.	33
4.4. Il pensiero di Anscombe e Ducrot	p.	34
4.5. L'argomentazione secondo Plantin	p.	36
4.6. Lo Cascio e l'argomentazione	p.	39
4.7. La Scuola di Amsterdam	p.	44
4.8. Rigotti e l'argomentazione	p.	47
Conclusioni	p.	49
<b>Capitolo II. Stephen Toulmin e il modello toulminiano di argomentazione</b>	p.	51
Introduzione	p.	51
1. La definizione toulminiana dell'argomentazione	p.	51
2. Il campo argomentativo	p.	52
3. Le fasi dell'argomentazione	p.	53
4. L'uso degli indicatori modali e del concetto di probabilità	p.	54
5. Le componenti del modello toulminiano di argomentazione	p.	56
6. La validità formale dell'argomentazione	p.	58
7. Argomentazioni analitiche e sostanziali	p.	59

8. La critica di Toulmin ai logici formali	p.	61
Conclusioni	p.	63
<b>Capitolo III. La nuova retorica di Perelman e Olbrechts-Tyteca</b>	p.	65
Introduzione	p.	65
1. La nuova retorica: struttura e contenuti	p.	65
2. Il <i>Trattato</i> tra dialettica e retorica	p.	67
3. La natura dell'argomentazione nella nuova retorica	p.	67
4. Condizioni di comunione spirituale	p.	68
5. L'uditorio al centro dell'argomentazione	p.	69
6. Il genere epidittico quale mezzo di comunione tra parlante e uditorio	p.	71
7. L'accordo tra parlante e uditorio	p.	72
7.1. Accordo sulle premesse	p.	72
7.1.1. Accordo su fatti, verità e presunzioni	p.	73
7.1.2. Accordo su valori e gerarchie	p.	73
7.1.3. Accordo sui luoghi	p.	74
4. Accordi relativi a uditori particolari e a singole discussioni	p.	75
7.1.5. L'argomento <i>ad hominem</i> e la petizione di principio	p.	76
7.2. Accordo sulla scelta dei dati e sulla loro interpretazione	p.	77
7.3. Accordo sulla presentazione dei dati e sulla forma del discorso	p.	78
7.3.1. Forme di presentazione dei dati	p.	78
7.3.2. Forme espressive del pensiero	p.	79
7.3.3. Il ruolo delle figure retoriche	p.	79
8. Gli schemi argomentativi: associazione e dissociazione	p.	80
8.1. Gli schemi associativi	p.	81
8.1.1. Gli argomenti quasi logici	p.	81
8.1.2. Gli argomenti basati sulla struttura del reale	p.	83
8.1.2.1. Gli argomenti applicabili ai legami di successione	p.	83
8.1.2.2. Gli argomenti applicabili ai legami di coesistenza	p.	84
8.1.3. I legami fondamento della struttura del reale	p.	86
8.1.3.1. Il fondamento costituito dal caso particolare	p.	86
8.1.3.2. Il ragionamento per analogia	p.	86
8.2. Gli schemi dissociativi	p.	87
8.3. Gli argomenti: forza e azione reciproca	p.	87
Conclusioni	p.	89

<b>Capitolo IV. Sguardo sullo stato attuale dell'argomentazione: l'approccio</b>	
pragma-dialettico della Scuola di Amsterdam	p. 93
Introduzione	p. 93
1. Dialettica e retorica nel pensiero della Scuola di Amsterdam	p. 93
2. L'argomentazione: definizione, principi e componenti fondamentali	p. 95
2.1. La definizione di argomentazione	p. 95
3. L'argomentazione quale atto linguistico complesso	p. 96
4. I principi dell'argomentazione	p. 98
5. Le componenti dell'attività argomentativa	p. 98
6. Il modello ideale di discussione critica	p. 99
7. Le condizioni di identità, correttezza e riuscita dell'argomentazione	p. 102
8. La qualità argomentativa: metodi per una analisi critica	p. 103
9. Le diverse tipologie di disputa	p. 105
10. Le strutture argomentative	p. 106
11. Gli schemi dell'argomentazione	p. 107
12. Le dieci regole per una corretta discussione critica	p. 108
13. Le fallacie argomentative: definizione e classificazione	p. 110
13.1. La classificazione delle fallacie proposta dalla Scuola di Amsterdam	p. 112
14. <i>Lo strategic maneuvering</i>	p. 118
Conclusioni	p. 120
<b>Capitolo V. Il rapporto tra la Scuola di Amsterdam, Toulmin</b>	
e la nuova retorica	p. 121
Introduzione	p. 121
1. La Scuola di Amsterdam e Toulmin: somiglianze e differenze	p. 121
1.1. Somiglianze tra la Scuola di Amsterdam e la filosofia toulminiana	p. 121
1.2. Differenze tra la Scuola di Amsterdam e Toulmin	p. 122
2. Il rapporto tra la nuova retorica e i pragma-dialettici	p. 124
2.1. Il rapporto tra dialettica e retorica, l'argomentazione nella quotidianità, la centralità del pubblico e dell'adattamento ad esso	p. 125
2.2. La critica ai logici formali, le figure retoriche e la giustificazione	p. 127
2.3. La forza dell'argomentazione, i concetti di inclusione, di divisione e la valutazione della comunicazione	p. 128
Conclusioni	p. 130
<b>Capitolo VI. Relazioni tra i pragma-dialettici, Crawshaw Williams e Naess</b>	p. 131

Introduzione	p.	131
1. La ragionevolezza quale tratto distintivo della discussione argomentativa	p.	132
2. Il contesto comunicativo	p.	135
2.1. Crawshay Williams e Naess: riflessioni sul contesto	p.	135
3. L'implicito nella comunicazione	p.	140
4. Le conoscenze condivise	p.	142
5. La dinamicità: caratteristica intrinseca alla comunicazione	p.	143
6. La giustificazione	p.	146
7. Critica ai logici formali	p.	147
8. Le fallacie argomentative	p.	149
Conclusioni	p.	151
<b>Parte II - Il testo argomentativo: scrittura e dialogicità nel rendiconto di gestione bancario</b>	p.	153
<b>Capitolo VII. Il testo argomentativo</b>	p.	155
Introduzione	p.	155
1. Il testo: una struttura complessa	p.	156
1.1. Il testo come struttura endogena: definizioni	p.	158
1.1.1. Il testo secondo Gülich-Raible e Coseriu	p.	159
1.1.2. Van Dijk, De Beaugrande e Dressler: il testo come unità ampia e le sue sette caratteristiche fondamentali	p.	160
1.1.3. Brinker e il tentativo di una definizione integrata di testo	p.	163
1.1.4. Caratteri comuni alle definizioni di testo: la coerenza come fattore chiave	p.	165
1.2. Il testo come struttura esogena	p.	168
2. Le tipologie testuali	p.	173
3. Il testo argomentativo	p.	179
3.1. Tratti caratteristici del testo argomentativo	p.	179
3.1.1. Werlich, Lo Cascio, De Beaugrande e Dressler	p.	180
3.1.2. Brinker, Lo Cascio e Stati	p.	182
Conclusioni	p.	186
<b>Capitolo VIII. Il rapporto tra oralità e scrittura, tra dialogismo e monologicità</b>	p.	187
Introduzione	p.	187
1. Testo scritto e testo orale	p.	189
2. Testi monologici e dialogici: relazioni con scrittura e oralità	p.	192
Conclusioni	p.	197

<b>Capitolo IX. La comunicazione economico-finanziaria e il rendiconto di gestione</b>	
quale strumento di dialogo	p. 199
Introduzione	p. 199
1. La comunicazione aziendale	p. 201
1.1. Le diverse forme di comunicazione aziendale	p. 204
1.2. La comunicazione economico-finanziaria	p. 206
1.2.1. Gli interlocutori aziendali o <i>stakeholders</i>	p. 208
1.2.2. Gli strumenti della comunicazione economico-finanziaria	p. 210
1.2.3. L'attività di <i>Investor Relations</i>	p. 212
Conclusioni	p. 216
<b>Parte III - L'approccio pragma-dialettico applicato al rendiconto di gestione bancario</b>	p. 219
<b>Capitolo X. Il rendiconto di gestione bancario e la discussione critica</b>	p. 221
Introduzione	p. 221
1. Il rendiconto e la discussione critica	p. 221
1.1. Il rendiconto quale unità complessa e strutturata: le parti principali di cui esso è costituito	p. 223
1.1.2. La lettera agli azionisti	p. 225
1.1.2.1. Lettera agli azionisti nella formulazione di Commerzbank	p. 226
1.1.2.2. Lettera agli azionisti di Sanpaolo Imi	p. 230
1.1.2.3. Lettera agli azionisti di Royal Bank of Scotland	p. 232
1.1.3. I risultati principali dell'esercizio	p. 234
1.1.4. Lo scenario internazionale, nazionale e l'atteggiamento della banca	p. 234
1.1.5. La relazione sulla <i>Corporate Governance</i>	p. 238
1.1.6. La relazione sociale	p. 239
1.1.7. La gestione del rischio	p. 243
1.1.8. Il titolo azionario della banca	p. 245
1.1.9. Le informazioni economico-finanziarie	p. 248
1.1.10. La relazione del collegio sindacale	p. 249
1.1.11. La relazione della società di revisione	p. 252
Conclusioni	p. 256
<b>Capitolo XI. La discussione critica nel rendiconto di gestione: parti coinvolte e struttura</b>	p. 259
Introduzione	p. 259

1. I partecipanti alla discussione critica: il protagonista e l'antagonista	p. 260
1.1. Protagonista e antagonista: quale delle due figure predomina nella comunicazione? La questione della (a)simmetria dell'informazione	p. 261
2. La diversità di opinione nel rendiconto: singola, multipla e tendenzialmente mista	p. 264
2.1. Le dispute singole e multiple	p. 264
2.2. La discussione tendenzialmente mista	p. 266
3. L'argomentazione nel rendiconto bancario: esplicita o implicita?	p. 269
4. Argomentazione progressiva e regressiva	p. 272
5. Le fasi della discussione critica	p. 275
5.1. Le fasi del confronto e di apertura	p. 275
5.2. L'argomentazione vera e propria e la conclusione	p. 278
5.3. Esempio di discussione critica e analisi delle sue fasi	p. 279
6. La struttura dell'argomentazione: multipla, coordinativa, mista	p. 281
Conclusioni	p. 290
<b>Capitolo XII. La manovra strategica nel rendiconto di gestione bancario</b>	p. 293
Introduzione	p. 293
1. <i>Maneuvering</i> , manipolazione e manovra	p. 293
1.1. "Manipolare" e <i>manipulate</i> : alcune definizioni	p. 294
1.2. Alcune definizioni del verbo <i>maneuver</i>	p. 295
1.3. La traduzione italiana di <i>strategic maneuvering</i> e la differenza tra manipolazione e manovra strategica	p. 298
1.4. La componente strategica della manovra	p. 304
2. La Scuola di Amsterdam e lo <i>strategic maneuvering</i>	p. 307
2.1. Le tre componenti fondamentali della manovra strategica	p. 311
3. Lo <i>strategic maneuvering</i> nei rendiconti di gestione bancari	p. 313
3.1. La volontà di adattamento delle banche agli <i>stakeholders</i>	p. 313
3.2. La scelta dei <i>topics</i>	p. 314
3.2.1. I <i>topics</i> della dimensione costante	p. 316
3.2.2. I <i>topics</i> della dimensione passata	p. 318
3.2.2.1. La storia della banca	p. 319
3.2.2.2. I fatti principali delle gestioni passate	p. 320
3.2.3. Gli argomenti del presente	p. 321
3.2.3.1. L'identità della banca: dimensioni e attività	p. 323

3.2.3.2. La centralità degli <i>stakeholders</i>	p.	326
3.2.3.3. Il ruolo del personale della banca	p.	328
3.2.3.4. L'autorità	p.	329
3.2.4. Gli argomenti della dimensione futura	p.	331
3.3. Gli strumenti stilistici quali tattiche persuasive	p.	333
3.3.1. Giustificazioni, ragioni e la loro posizione nella frase	p.	333
3.3.2. La disposizione degli elementi positivi e negativi nella frase	p.	336
3.3.3. I connettori	p.	338
3.3.4. Le domande retoriche	p.	339
3.3.5. Le metafore	p.	340
3.3.6. Le ripetizioni	p.	341
3.3.7. I pronomi personali	p.	343
4. Le fallacie e la manovra strategica	p.	344
4.1. La fallacia patetica	p.	345
4.2. L'evasione della prova e l'uso di para-argomenti	p.	347
4.3. La banca quale unica fonte di credibilità o fornitore di un determinato servizio	p.	349
Conclusioni	p.	350
<b>Conclusioni</b>	p.	355
<b>Bibliografia</b>	p.	371