

CAPITOLO VI

RELAZIONI TRA I PRAGMA-DIALETTICI, CRAWSHAY WILLIAMS E NAESS

INTRODUZIONE

E' possibile ritrovare nella pragma-dialettica alcuni concetti di autori quali il filosofo inglese Rupert Crawshay Williams e il filosofo norvegese Arne Naess. Essi si occupano della dialettica, del dialogo, dello scambio di parola che deve essere regolamentato da appositi principi per dar vita ad argomentazioni razionali.

La pragma-dialettica olandese si avvicina per molti aspetti alla dialettica formale anglosassone e scandinava, ma contemporaneamente se ne distacca, secondo van Eemeren¹, per i seguenti motivi:

- Ø la pragma-dialettica mira alla risoluzione della disputa, per cui le regole di discussione critica sono delle condizioni **indispensabili**, mentre nella dialettica formale le regole assolvono un ruolo **ausiliario** nella produzione di argomenti razionali;
- Ø le regole della pragma-dialettica si applicano per la realizzazione di **qualsiasi** atto linguistico in **tutte** le fasi della discussione argomentativa, mentre quelle della dialettica formale servono **solamente** per ottenere delle **deduzioni logiche**;
- Ø il modello pragma-dialettico si applica alle discussioni **quotidiane** e non ai **casi specifici**, come accade invece per la dialettica formale.

Qui di seguito vediamo come alcuni punti fondamentali della teoria olandese sono stati influenzati dalle idee di Crawshay Williams e di Naess.

In particolare, l'attenzione sarà focalizzata su:

- 1) l'importanza della ragionevolezza;
- 2) il ruolo giocato dal contesto nella discussione argomentativa;
- 3) l'implicitezza delle premesse;
- 4) le conoscenze comuni dei partecipanti la disputa;
- 5) la comunicazione quale attività altamente dinamica;

- 6) l'importanza della giustificazione;
- 7) il superamento della logica formale;
- 8) le fallacie argomentative.

1. LA RAGIONEVOLEZZA QUALE TRATTO DISTINTIVO DELLA DISCUSSIONE ARGOMENTATIVA

Nel capitolo IV abbiamo rimarcato che la ragionevolezza è un elemento essenziale della discussione critica pragma-dialettica, in quanto essa rende sensata una tesi, le sue giustificazioni, e regola il comportamento dei soggetti comunicativi in modo che una discussione possa essere portata avanti e conclusa. L'importanza della ragionevolezza, tuttavia, non è una prerogativa assoluta dei pragma-dialettici, ma viene sottolineata anche da Crawshay Williams e da Naess.

In *Methods and Criteria of Reasoning: An Inquiry into the Structure of Controversy*, Crawshay Williams sottolinea il ruolo giocato dalla ragione e l'intreccio tra ragione e linguaggio affermando che

This book enquires how we use **language as an instrument of reason**, and whether our present use of it is efficient. The use of language for communication is treated as subsidiary. **Reasoning without language is not treated** at all [mio il grassetto].²

Per tutta l'opera, Crawshay Williams sottolinea l'indispensabilità della ragionevolezza per terminare la disputa a favore di una delle parti, e la necessità di premesse che consentono di giungere alla conclusione in modo logico, ossia convincendo l'altro che ciò che si afferma ha dei fondamenti ed effettuando i passaggi che separano le premesse dalla conclusione in modo che questi possano essere compresi e accettati più facilmente.

Così come van Eemeren *et alii*, l'autore parla di regole da rispettare affinché la discussione possa essere condotta in modo ragionevole. Esistono regole esplicite e implicite: alle prime appartengono quelle regole formali che vanno precisate per passare dalle premesse alla conclusione, e per far sì che tutti i partecipanti alla disputa comprendano senza equivoci ciò che viene detto; delle seconde fanno parte gli accordi che rimangono taciti, che non hanno bisogno di essere rimarcati in quanto dati per scontati.

¹ F. H. van Eemeren, *Argumentation: an overview of theoretical approaches and research themes*, in *Argumentation, Interpretation, Rhetoric*, online journal, issue 2, 2002, <http://argumentation.ru>, documento del 14/01/2005.

² R. Crawshay Williams, *Methods and Criteria of Reasoning: an Inquiry into the Structure of Controversy*, London, Routledge and Kegan Paul, 19, p. 3.

Quest'ultima situazione si presenta in special modo nelle discussioni quotidiane, mentre le regole esplicite ricorrono nelle dispute riguardanti ambiti conoscitivi specifici.

L'opera di Arne Naess *Communication and Argument* mira ad analizzare la componente cognitiva del linguaggio, ossia quella dimensione psicologica che permette all'individuo di entrare in contatto col mondo, di percepire ciò che viene comunicato, di memorizzarlo e di vedere come linguaggio e pensiero sono collegati. L'autore focalizza l'attenzione su fenomeni quali l'interpretazione, la precisazione, la definizione, l'accordo e il disaccordo, le fallacie che possono verificarsi durante la discussione. Tutto questo viene analizzato tenendo conto di un contesto preciso che rende tutto più **ragionevole**.

Come per la Scuola di Amsterdam e per Crawshay Williams, anche per Naess la ragionevolezza è fondamentale per la comunicazione in generale e per l'argomentazione in particolare: basti notare quante volte il termine "reasonable" è ripetuto nel testo³. L'autore non fornisce una definizione di cosa sia la ragionevolezza, ma dall'opera si deduce che essa consiste nella compatibilità di un'asserzione con un certo contesto, nella comprensibilità che ne deriva, nella rispondenza delle asserzioni alle regole che permettono alla discussione di continuare e nella rispondenza della conclusione alle premesse.

L'importanza della *reasonableness* è sottolineata da Naess con queste parole

Arguments are appeals to **rationality** in the light of the facts. In the following we shall mean by "argument" that element in our expressions which carries the power to convince people in **rational** discussion, that is, their factual content and consequences [mio il grassetto].⁴

Naess fa riferimento a **criteri** che permettono di valutare se la discussione viene portata avanti con ragionevolezza o meno⁵. Inoltre, egli fornisce delle istruzioni sul modo in cui trattare gli argomenti pro e contro un certo punto di partenza.

L'autore sostiene che esistono due metodi per pesare l'importanza dei vari argomenti e arrivare ad una conclusione:

- il metodo del "Pro-et-contra"⁶, il quale consiste nel completare una lista in cui gli argomenti a favore di una data asserzione e quelli ad essa contrari rimangono separati;
- il metodo del "Pro-aut-contra"⁷, che consiste nella considerazione, da parte dei partecipanti alla argomentazione, degli argomenti a favore e contro un'asserzione.

³ Si trovano infatti 12 occorrenze del termine "reasonable" solamente alla pagina 39, 10 alla pagina 43. A. Naess, *Communication and Argument: Elements of Applied Semantics*, London, Allen & Unwin Ltd..

⁴ *Ivi*, p. 97.

⁵ Per arrivare ad una conclusione partendo da alcune premesse occorre infatti "test our views according to the most qualified **criteria** available [mio il grassetto]". *Ivi*, 99.

Questi metodi si contrappongono all'assenza di ragionevolezza che si verrebbe a creare se i parlanti non volessero confrontarsi dichiarando la controparte inferiore e non degna di attenzione. In questo caso si verificherebbe la fallacia dell'*argumentum ad hominem*, trattata anche dalla Scuola di Amsterdam⁸.

Naess parla di valutazione **critica**⁹, così come van Eemeren e Grootendorst parlano di discussione **critica**¹⁰: in entrambi i casi si tratta riflettere su come organizzare la comunicazione in modo che questa raggiunga ragionevolmente gli scopi per cui è stata iniziata. La dimensione critica della comunicazione consiste infatti nel discutere se certe tesi sono accettabili e nello scegliere razionalmente gli argomenti che meglio le sostengono o le contrastano.

Naess assegna dunque un'importanza strategica alla ragionevolezza, che deve orientare la scelta degli argomenti a favore e contro una determinata asserzione. Egli detta delle vere e proprie regole perché la ragionevolezza nella scelta degli argomenti venga mantenuta integra, soprattutto nel caso degli argomenti "*pro-aut-contra*", i quali devono aiutare i soggetti comunicativi ad arrivare ad una conclusione¹¹.

Dopo aver trattato l'importanza rivestita della ragionevolezza per Crawshaw Williams e Naess, consideriamo ora il ruolo giocato dal contesto nella comunicazione.

⁶ *Ivi*, p. 102.

⁷ *Ibidem*.

⁸ Naess afferma che "We may even arrive at the point where we are in danger of declaring that anyone who holds an opposing view must be intellectually, even morally, subnormal". *Ivi*, p. 99.

⁹ "The second requirement is a **critical evaluation**, and then eventually we arrive at a revised survey of the arguments which express one's own position [mio il grassetto]". *Ivi*, p. 106.

¹⁰ "To really resolve a dispute, the points that are being disputed have to be made the issue of a *critical discussion* that is aimed at **reaching agreement about the acceptability or unacceptability** of the standpoints at issue by finding out **whether or not they can be adequately defended** by means of argumentation against doubt or criticism [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. 34.

¹¹ Naess afferma infatti che "1) no argument should arise both as a *pro*-argument and as a *contra*-argument, 2) all the arguments should be compatible with one another and 3) no assertion should implicitly or

2. IL CONTESTO COMUNICATIVO

La Scuola di Amsterdam considera il contesto un elemento determinante. Ci basta dire che per essa gli atti linguistici vanno interpretati in modo differente a seconda del contesto in cui vengono enunciati¹².

Esiste inoltre una relazione tra contesto e obiettivi comunicativi¹³: il primo determina i secondi e il modo per raggiungerli. A seconda della situazione in cui ci si trova, del periodo storico, del luogo, della cultura, delle persone con cui si è in contatto cambiano gli obiettivi, si modificano i punti di vista e gli argomenti a favore e contro una determinata asserzione, si usano certe mosse e strategie che possono essere efficaci in un momento e luogo e non esserlo in altri.

Si riassumono qui di seguito il pensiero di Crawshay Williams e quello di Naess riguardo al contesto comunicativo, mettendo in evidenza l'importanza che per questi due autori riveste tale concetto.

2.1. CRAWSHAY WILLIAMS E NAESS: RIFLESSIONI SUL CONTESTO

Il contesto è considerato da Crawshay Williams una componente fondamentale della comunicazione, che serve alla lingua affinché essa possa fungere da collegamento tra l'esperienza e il mondo circostante¹⁴.

L'autore sostiene che nelle affermazioni derivanti dall'esperienza personale, se la lingua non tenesse conto del contesto essa si rivelerebbe uno strumento comunicativo inadeguato, in quanto impedirebbe di comprendere le varie sfumature di significato che uno stesso termine può assumere a seconda della situazione, e che possono essere determinanti per la comprensione e la continuazione della discussione. Nel parlare di qualcosa, dunque, occorre tenere conto della cosa di cui si parla (criterio oggettivo) e del contesto (criterio

explicitly be both accepted and rejected". A. Naess, *Communication and Argument: Elements of Applied Semantics*, London, Allen & Unwin Ltd., 1966, p103.

¹² "In other contexts the same utterance might be intended as a gloomy prediction, a hopeful prophecy, or an urgent warning". F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication, and Fallacies: a Pragma-Dialectical Approach*, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1992, p. 14. E ancora "In indirect speech acts, the context plays an important role. Although in some special cases the inferences can take place without referring to the context, in most cases it cannot". *Ivi*, p. 56.

¹³ "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" [mio il grassetto]. *Ivi*, p. 8.

¹⁴ "Therefore a language system which allowed us to classify an object in terms only of one need would be **quite inadequate** for all the other needs [mio il grassetto]". R. Crawshay Williams, *Methods and Criteria of Reasoning: An Inquiry into the Structure of Controversy*, London, Routledge and Kegan Paul, 1957, p. 35.

contestuale)¹⁵; per Crawshay Williams questi due criteri sono strettamente legati l'uno all'altro in quanto, per comprendere correttamente una affermazione empirica dato un criterio oggettivo, il criterio contestuale serve da completamento per l'intelligibilità della stessa, mentre se si stabilisce un contesto, il criterio oggettivo sarà determinante, altrimenti "we will not be able to judge whether the description is correct."¹⁶

L'uso di questi due criteri permette di completare la comprensione di un'affermazione che da indeterminata diventa determinata proprio grazie alla loro interazione reciproca¹⁷: se fosse identificabile l'oggetto o l'evento di cui si parla ma non il contesto, infatti, non si capirebbe il motivo per cui vengono usati certi termini; se fosse chiaro il contesto ma non l'oggetto di discussione, quest'ultimo potrebbe essere interpretato in vari modi ma non in quello giusto.

Per Crawshay Williams l'importante è avere in mente lo scopo della comunicazione: scopo e contesto sono equivalenti secondo l'autore, che usa nell'opera i due termini in modo intercambiabile. Il criterio contestuale è infatti soggettivo in quanto dipendente dallo scopo che i partecipanti alla discussione vogliono realizzare; in base allo scopo essi usano la lingua in un determinato modo per orientare la percezione e le decisioni del destinatario. Contesto e scopo determinano pure il fatto che due asserzioni sono contraddittorie o complementari: se una asserzione e la sua negazione appartengono allo stesso contesto o hanno lo stesso scopo, esse sono contraddittorie; se appartengono a due contesti diversi sono invece complementari¹⁸. Avendo presente lo scopo si possono aggiungere all'asserzione degli elementi che rendono più precisa la determinazione dell'oggetto di cui si parla, che definiscono l'oggetto stesso in modo appropriato rispetto al contesto e che non sarebbero necessari o addirittura offuscherebbero la comprensione se lo scopo fosse diverso¹⁹.

¹⁵ Crawshay Williams afferma che il criterio oggettivo è legato ai fatti come essi si presentano, mentre quello contestuale può anche essere definito soggettivo in quanto non dipendente dalla struttura della realtà ma dagli obiettivi personali che i partecipanti alla discussione tentano di raggiungere. *Ivi*, p. 36.

¹⁶ *Ibidem*.

¹⁷ "I propose to characterize such incomplete judgements as 'indeterminate statements' and to say that they become 'determinate' only when their contexts have been determinate-by whatever method-with sufficient clarity to ensure that they are testable by appeal to the objective criterion. [...] For it would allow us to count indeterminate statements, like "A is a pearl" in this situation, as incomplete-as untestable because they do not fulfil the conditions for a 'proper' statement, a 'proper' statement being one which states its purpose, and which is in consequence satisfactorily testable by observation of the objective facts alone". *Ivi*, p. 37.

¹⁸ Crawshay Williams afferma che "As a corollary to this, we have established a way of distinguishing between the cases when two statements of the form "A is B" and "A is not B" are contradictory and the case when they are complementary". *Ivi*, p. 39. Per l'autore tale metodo consiste nel capire se il contesto della loro enunciazione è il medesimo o è diverso.

¹⁹ Si veda R. Crawshay Williams, *Methods and Criteria of Reasoning: An Inquiry into the Structure of Controversy*, London, Routledge and Kegan Paul, p. 74.

Il contesto delle discussioni quotidiane è determinato implicitamente, e non ha bisogno di venire esplicitato. In particolare, i malintesi dovuti ad un contesto lasciato implicito possono essere evitati se il contesto è determinato fisicamente e intellettualmente²⁰, ossia se ciò che viene asserito indica chiaramente gli oggetti circostanti, e se esso è specificato dai termini usati dal parlante²¹.

Nel trattare il contesto, Crawshay Williams menziona il concetto di manipolazione²²: egli infatti afferma che il parlante è in grado di manipolare lo scopo della comunicazione e di adattare la lingua di conseguenza. Rimarchiamo che è per tale motivo che uno stesso elemento può assumere nomi diversi: lo si può identificare attraverso un nome dispregiativo per metterne in evidenza le caratteristiche negative, o attraverso un vezzeggiativo per indicare l'affetto che lega ad esso.

Il contesto determina dunque l'appropriatezza di un termine rispetto ad un altro per indicare lo stesso oggetto: a seconda del pubblico che si vuole convincere e dello scopo, un termine risulterà più chiaro di un altro e quindi più efficace, mentre un altro termine sarà meno comprensibile e quindi allontanerà la controparte dall'ascolto e dall'accettazione di una certa tesi.

Lungo tutta l'opera qui considerata, Crawshay Williams pone al centro dell'attenzione il contesto quale elemento che determina la comprensione della comunicazione, la sua ragionevolezza e la sua riuscita. La comunicazione non può essere considerata indipendentemente dal contesto, ed è necessario che il contesto sia chiaro a tutti i soggetti implicati²³. Nelle discussioni quotidiane esso rimane generalmente implicito, mentre nelle discussioni settoriali esso va esplicitato. Anche nella quotidianità, comunque, è meglio precisare il contesto se sussiste il rischio che questo resti opaco.

Così come Crawshay Williams, pure Naess ritiene che il contesto sia fondamentale nei processi cognitivi in quanto serve a comprendere meglio ciò che viene comunicato.

²⁰ L'autore usa l'espressione "*environmentally determined*". *Ivi*, p. 42.

²¹ Crawshay Williams parla di contesto "*self determined*". *Ibidem*.

²² "Now, there is an important sense in which we are free to **manipulate our purposes** as we like—a sense in which we are not similarly free to **manipulate as we like the things we describe**. Thus, although I cannot decide that the sun shall rise in a different quarter from usual, I can decide if I like to contemplate the world upside down (and to describe it from that position). This being so, it is always possible to find *some* purpose for which it is correct to call things different, however obviously they may appear to be the same; i.e. however many and apparently exclusive may be the purposes for which they are correctly called the same (and *vice versa*) [mio il grassetto]". *Ivi*, p. 104.

²³ "The question whether a way of speaking or thinking is misleading depends upon the context in which it is used and also upon how **clearly** this context is determined [mio il grassetto]". *Ivi*, p. 263.

Naess distingue due tipi di contesto da cui dipende la comprensione di ciò che viene comunicato²⁴:

- 1) uno linguistico, che corrisponde al contesto autodeterminato del filosofo inglese;
- 2) uno non linguistico, ossia la situazione in cui una asserzione viene formulata, e che corrisponde al contesto determinato fisicamente e intellettualmente.

Il contesto deve essere il più preciso possibile per evitare ambiguità²⁵: quanto più esso è chiaro e precisato, tanto minore è il rischio di incomprensioni. Al contrario, se il contesto è imprecisato ci sono più possibilità che le varie asserzioni vengano interpretate in modi diversi creando confusione.

Per Naess deve quindi essere chiara la situazione in cui la comunicazione avviene, e la discussione deve evitare i doppi sensi in modo che i partecipanti comprendano chiaramente ciò che viene comunicato²⁶.

In questo Naess e la Scuola di Amsterdam mostrano una certa affinità: van Eemeren e Grootendorst, infatti, ribadiscono l'importanza dell'assenza di ambiguità e della necessità di chiarezza per evitare le fallacie argomentative²⁷.

Al fine di fare chiarezza, Arne Naess propone due metodi: la precisazione e la definizione, tra cui la seconda è maggiormente apprezzata in quanto la precisazione può talvolta rendere ancora più complesso e lungo il processo di comprensione. Grazie alla definizione si possono evitare tre fallacie che compromettono seriamente il processo argomentativo, ossia la *petitio principii*, il *circulus vitiosus* e l'*obscurum per obscurius*. Per eliminare la prima è fondamentale capire subito quale è il punto di vista e accordarsi sulla terminologia da usare nel processo argomentativo²⁸. Per quanto riguarda la seconda fallacia, invece,

²⁴ "An expression's meaning always depends in part on its relationship to other expressions and events, in other words on its **context** [mio il grassetto]". A. Naess, *Communication and Argument: Elements of Applied Semantics*, London, Allen & Unwin Ltd., 1966, p. 10.

²⁵ "If we are given the context in which an expression occurs it acquires a more sharply delimited meaning than would be the case if we heard it in a complete contextual vacuum". *Ivi*, p. 14.

²⁶ "But, at the same time, unless each constituent expression of any conjunction of expressions has a sufficiently clear sense of its own, it is difficult to form or to convey with such a word sequence any reasonably complex and definite meaning. [...] Each expression contributes to the whole of which it is a part, and can only do so insofar as it is itself capable of having a clear sense". *Ibidem*.

²⁷ I due autori olandesi, infatti, parlano della fallacia della non chiarezza e della fallacia dell'ambiguità: la prima può sussistere a livello testuale a causa della mancanza di coerenza tra i vari elementi, così come a livello dei singoli atti linguistici, nel caso in cui non sia chiara la loro funzione comunicativa o il loro contenuto proposizionale. Van Eemeren e Grootendorst parlano di quattro forme di non chiarezza: 1) implicitezza; 2) scarsa o nulla familiarità delle parole e delle espressioni utilizzate; 3) indefinitezza; 4) vaghezza. Per quanto concerne invece l'ambiguità, essa consiste nell'asserire frasi equivoche, con doppi sensi, nel confondere la parte con l'intero, eccetera.

²⁸ "When arguing about different standpoints it is important that we **can identify them**. In order to know what we are talking about, we need to **agree on a definition for each**. This presupposes prior **agreement about the terminology to be used** [mio il grassetto]". A. Naess, *Communication and Argument: Elements*

occorre avere chiara la definizione di un termine per essere sicuri di parlare dello stesso argomento²⁹, mentre relativamente alla terza si deve usare un linguaggio che sia più semplice possibile³⁰.

Sia Naess che la Scuola di Amsterdam parlano di pseudo-accordo³¹ per indicare una situazione in cui, a causa della scarsa chiarezza dei punti di vista e dell'oscurità del significato di certi termini, i parlanti credono di essere d'accordo l'uno con l'altro quando invece non lo sono: in questo caso essi ritengono non necessario iniziare una discussione critica.

E' possibile che si verifichi anche la situazione opposta, in cui essi pensano di essere in disaccordo, quando invece difendono esattamente la stessa tesi.

Dopo aver trattato il contesto quale punto di contatto tra la teoria di Crawshay Williams e Naess da una parte e quella della Scuola di Amsterdam dall'altra, riassumiamo un altro concetto sottolineato sia da van Eemeren *et alii* che dalla tradizione anglosassone: l'implicitezza delle premesse.

of Applied Semantics, London, Allen & Unwin Ltd., 1966, p. 57. Si veda la similitudine tra questa citazione e la seguente della Scuola di Amsterdam: "The utterances that together form the argumentation are always related to a certain standpoint. **Identifying this standpoint** is usually the first step toward identifying the argumentation". F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, F. Snoeck Henkemans, *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*; Mahwah (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 2002, p. 38.

²⁹ "[...] we have to agree on a definition; this may well involve us in a discussion on an altogether different topic". A. Naess, *Communication and Argument: Elements of Applied Semantics*, London, Allen & Unwin Ltd., 1966, p. 58.

³⁰ "Though one can never hope for absolute clarity, one can at least endeavor to avoid the worst misunderstandings". *Ivi*, p. 60.

³¹ Si noti la somiglianza tra le situazioni descritte attraverso le due seguenti affermazioni, la prima di Naess e la seconda di van Eemeren e Grootendorst: "A hearer B is in pseudo-agreement with a speaker A, if B declares himself in agreement with A when A utters T0 while they are, at the same time, really in disagreement. B is in pseudo-agreement with A if B declares himself in disagreement with A when A utters T0, while they are, at the same time, really agreed". *Ivi*, p. 85.

"If the protagonist fails to word his standpoint clearly and unequivocally at the confrontation stage, the antagonist may question it when there is no real need for him to question it, or he may not question it when he ought to question it. [...] On the other hand the protagonist might also have the impression that there was a dispute when in fact there was none or that the dispute is mixed when in fact it is nonmixed". F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication, and Fallacies: a Pragmatic-Dialectical Approach*, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1992, p. 195.

3. L'IMPLICITO NELLA COMUNICAZIONE

Nella comunicazione le premesse rimangono il più delle volte implicite. Non è infatti possibile, ogni volta che si comincia una discussione, presentare tutte le premesse in un elenco che rischierebbe di nuocere allo scopo comunicativo.

Talvolta, invece, le premesse vanno esplicitate, altrimenti è facile creare incomprensione: ciò si verifica soprattutto nel caso della comunicazione settoriale, in cui occorre chiarire i punti di partenza e ciò di cui si tiene conto per giungere alle conclusioni.

Focalizziamo ora l'attenzione sui punti salienti del pensiero di Crawshay Williams riguardo all'implicito delle premesse.

Crawshay Williams sostiene che tra i partecipanti alla comunicazione esistono degli accordi che rimangono taciti³². In particolare, egli ritiene che ci sono dei criteri, i quali permettono di stabilire se una affermazione è corretta o meno; tra questi si trovano i criteri convenzionali, quelli logici e quelli empirici.

L'autore sottolinea che i criteri convenzionali fanno riferimento ad un regolamento accettato dai soggetti comunicativi, e che tale regolamento non viene generalmente esplicitato. Esistono delle asserzioni che restano implicite proprio perché riconosciute dai soggetti interessati: si tratta di quelle affermazioni che vengono adottate per determinati scopi e per un periodo di tempo limitato (ad esempio le abbreviazioni), quelli che vengono accettate per scopi generali (leggi scientifiche), quelle ritenute indispensabili affinché esista la comunicazione (principi logici) e quelle conoscenze comuni date per scontate che vengono messe in discussione solo quando sopravviene una necessità.

I criteri logici sono anch'essi spesso dati per scontati in quanto derivano da regole arbitrarie e convenzionali, quindi già conosciute.

I criteri empirici derivano dall'esperienza personale, dall'osservazione dei fatti e dal contesto. Per l'autore anche il contesto viene riconosciuto implicitamente dai soggetti comunicativi: egli afferma che esiste un accordo sul modo in cui lo scopo determina il significato di ciò che viene detto, ma tale accordo, essendo appunto implicito e dato per scontato, non viene formalmente riconosciuto³³.

³² "But conventional agreements (especially those with which we shall be concerned) are usually implicit rather than explicit; they are taken for granted in the same way that, for instance, we take for granted that the word 'Napoleon' refers to the person to whom in fact we use it to refer to". R. Crawshay Williams, *Methods and Criteria of Reasoning: An Inquiry into the Structure of Controversy*, London, Routledge and Kegan Paul, 1957, p. 17.

³³ Crawshay Williams afferma infatti che "the determination of context is at one and the same time very definite and quite undefined; that is to say, there is for practical purposes complete agreement in the company as to how the context determines the interpretation of the statements occurring in the discussion, yet this agreement is so much taken for granted as to be not only implicit but also informal in the sense that it has no officially recognized status". *Ivi*, pp. 44, 45.

Crawshay Williams sostiene che una implicazione può essere logicamente valida anche se non è dimostrabile formalmente³⁴: l'esplicitazione di ogni elemento della discussione non è sempre possibile per ragioni di praticità³⁵.

Inoltre, secondo il filosofo inglese nella comunicazione viene dato per scontato che, quando si afferma qualcosa, si vuole comunicare proprio quella cosa e non una differente³⁶. L'ascoltatore crede dunque che ciò che viene detto dal parlante sia accettabile senza bisogno di rendere esplicite le premesse e i passaggi che legano le varie tappe della discussione: se un parlante afferma X, l'interlocutore deve dunque credere che il parlante ha affermato X in quanto crede X.

Questo pensiero viene adottato da in van Eemeren e Grootendorst, secondo i quali il parlante deve assumersi la **responsabilità** verso ciò che dice, anche se poi ciò che viene affermato può essere sbagliato³⁷.

Focalizziamo ora la nostra attenzione sul ruolo svolto dal *common ground* per il successo della comunicazione.

³⁴ "And of course, while a company does accept these implications as logically valid, they are (correctly treated as) logically valid, in spite of their not being formally demonstrable. They are valid in much the same way as are arguments which depend upon logically true but suppressed premises. Indeed, an informal implication would become formal if the definitions upon which it is based were treated explicitly as premises". R. Crawshay Williams, *Methods and Criteria of Reasoning: An Inquiry into the Structure of Controversy*, London, Routledge and Kegan Paul, 1957, p. 184.

³⁵ "We all agree that in the normal course of logical discussion we can justifiably suppress ('obviously true') premises in the interest of conciseness. So we are quite accustomed to regarding formal deficiencies with an indulgent eye. The result is that there are thousands of informal implications which are in practice unquestioned, and which therefore we have come to treat as unquestionable-as necessarily valid in the traditional absolute sense". *Ibidem*.

³⁶ "These unstated agreements are often very firmly based in linguistic custom-so firmly that they are in effect axiomatic understandings of the sort we have already examined. It is axiomatically understood, for example-unless there is some indication to the contrary-that, if anyone asserts a proposition, he wishes to be interpreted as believing it to be true (or probable or acceptable in some sense)". *Ivi*, p. 183.

³⁷ Van Eemeren e Grootendorst affermano che "[...] the speaker is always **committed** to what he has said and will be **answerable** for it: The listener is entitled to assume that a speaker who has asked a question is interested in the answer, that a speaker who has made an assertion is convinced that this assertion is true, that a speaker who has promised something really intends to do it, and so forth". F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication, and Fallacies: a Pragma-Dialectical Approach*, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1992, p. 30.

4. LE CONOSCENZE CONDIVISE

La condivisione di conoscenze tra i partecipanti alla comunicazione è un fattore fondamentale per la riuscita di quest'ultima. La lingua comune è un elemento di primaria importanza affinché i soggetti possano comprendersi senza malintesi: per lingua comune intendiamo sia una lingua naturale³⁸ che un gergo specifico.

Anche nel caso in cui tutti parlino la stessa lingua naturale, tuttavia, esistono linguaggi specialistici di difficile comprensione per i profani: molti termini matematici, economici, medici, giuridici, vengono ignorati, e vanno quindi spiegati se non si è specialisti del settore. Le conoscenze del mondo sono fondamentali affinché si creino quell'armonia culturale e quell'empatia³⁹ che determinano la riuscita del processo comunicativo.

Così come van Eemeren *et alii*⁴⁰, sia Crawshay Williams che Naess considerano fondamentale il fatto che almeno alcuni principi e regole vengano condivisi dai soggetti comunicativi. Questo tema si riallaccia all'implicitezza trattata al punto precedente in quanto il sapere condiviso può essere taciuto senza recare danno all'interazione, mentre meno numerosi sono gli elementi culturali di contatto tra i soggetti implicati, tanto più si rende necessaria una loro esplicitazione.

Per Crawshay Williams esistono regole di deduzione logica formalmente valide solo se accettate come tali⁴¹; l'accettazione delle regole implica che i soggetti sono d'accordo sulle stesse, e che le ritengono utili per la comunicazione. Per far sì che una discussione possa continuare, devono esserci delle premesse accettate dai parlanti riguardanti i passaggi logici da un'asserzione ad un'altra e il modo in cui le parole della lingua vengono usate⁴².

³⁸ Le lingue naturali o storico-naturali “sono proprio ciò che chiamiamo abitualmente lingue” e che si contrappongono ai linguaggi creati a tavolino per esigenze specifiche. www.swissling.ch, documento del febbraio 2004.

³⁹ L'empatia tra i partecipanti l'argomentazione è sottolineata più volte da Perelman e Olbrechts-Tyteca che individuano nel linguaggio comune il primo fattore che conduce alla “adesione delle menti”, alla “comunanza spirituale”. C. Perelman, L. Olbrechts-Tyteca, *Trattato dell'argomentazione: La nuova retorica*, Torino, Giulio Einaudi Editore, 1966, p. 16.

⁴⁰ “When interpreting argumentation, both general and specific background information can be important. A person who is not part of the intended audience may not have all of this background information. Sometimes the interpretation requires knowledge of a specific field”. F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, F. Snoeck Henkemans, *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*, Mahwah (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 2002, p. 42.

⁴¹ “All this, I acknowledge, is obvious; it is another way of saying that the only rules of logical deduction which are formally valid are those which are **accepted** as formally valid (i.e. the rules of formal logic) and that the only rules which will be **accepted** as formally valid are those whose injunctions are quite unambiguous [mio il grassetto]”. R. Crawshay Williams, *Methods and Criteria of Reasoning: an Inquiry into the Structure of Controversy*, London, Routledge and Kegan Paul, 1957, p. 175.

⁴² “Any discussion carried on in ordinary language relies largely, for individual steps in the argument, upon implications which are informal in the sense that they depend upon unstated agreements in the company concerned about how certain words or expressions are normally used, and hence about what the use of them implies. While such agreements remain agreements—that is, while no question arises—we have good reason

Anche per Naess nell'interpretare un'affermazione si usano l'esperienza e le conoscenze del mondo⁴³, e pure van Eemeren e Grootendorst⁴⁴ sostengono che quanto meglio le parti interagenti si conoscono, tanto più efficace risulta la comunicazione: se abbiamo familiarità con la cultura della nostra controparte, infatti, siamo in grado di scegliere gli argomenti migliori e il modo più adatto per organizzarli. Siamo dunque in grado di dare all'argomentazione dei contenuti ed una forma che permettono di raggiungere i nostri scopi.

Nel prossimo paragrafo consideriamo la dinamicità della comunicazione.

5. LA DINAMICITA': CARATTERISTICA INTRINSECA ALLA COMUNICAZIONE

Per la pragma-dialettica olandese, così come per Crawshay Williams e Naess, l'argomentazione è un'attività comunicativa dotata di un altissimo grado di dinamicità.

Dall'analisi dei pragma-dialettici relativamente agli schemi e alle strutture argomentative, ai tipi di disputa, allo scambio di ruoli da parte dei partecipanti, alla funzione del retroterra culturale e del contesto in cui si svolge la comunicazione, risulta che l'argomentazione è una attività che cambia a seconda degli scopi, che va adattata al tipo di pubblico, e che

not only to count them as 'valid' but also to count as valid the conclusions which are based upon them. Indeed, unless we were to do this, our discussions would hardly leave us time for action". *Ivi*; p. 183. Crawshay Williams prosegue affermando: "Again, a word will often have so unambiguous a meaning in a specific field that this meaning comes to be axiomatically understood in almost any company as the 'agreed definition' of the word". *Ibidem*. L'autore afferma anche: "For anyone using the word will be deemed (a) to know that his hearers will give the 'accepted' meaning; (b) to have *intended* his hearers to give it this meaning; and (c) to be bound in consequence by its implications, even though there are no explicitly stated logical rules to this effect". *Ibidem*.

⁴³ "But in the absence of such exceptional conditions, where no such special knowledge can be drawn upon, our interpretations depend more on a **common experience** of the use of language. Even when we interpret an expression in a definite context we are **drawing upon our experience** of many other contexts. When trying to interpret a given expression T, we often have to consider T in a variety of contexts [mio il grassetto]". A. Naess, *Communication and Argument: Elements of Applied Semantics*, London, Allen & Unwin Ltd., 1966, p. 31. L'autore afferma pure che "Usually the best we can do is, by systematically questioning a person, to discover where the similarity between our own and his understanding begins and ends. In this way we can at least discover various points at the boundaries of our respective understandings". *Ivi*, p. 34.

⁴⁴ Per van Eemeren e Grootendorst la conoscenza del *background* dei partecipanti è fondamentale per evitare i malintesi e permette l'adattamento reciproco di parlante e ascoltatore durante la discussione argomentativa: "If both the language users adapt their handling of the verbal information in such a way **to each other's background** that no problems of understanding do arise, we may speak of an *optimal formulation* and an *optimal interpretation* [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. 196.

assume una organizzazione interna piuttosto complessa per quanto concerne l'ordine e il modo di presentare gli argomenti.

La Scuola di Amsterdam sostiene inoltre che una discussione può rivelarsi come tale durante il suo svolgimento e non improvvisamente. Inizialmente, infatti, ci può essere disaccordo su alcuni argomenti, mentre durante la discussione altri argomenti possono affiorare per cui ci può essere ulteriore disaccordo. La discussione critica non prende dunque forma definitiva dall'inizio, ma viene modellata dai soggetti comunicativi a seconda delle loro esigenze⁴⁵.

La staticità non fa parte del processo argomentativo, e questo viene rimarcato anche da Crawshay Williams e da Naess.

Per Crawshay Williams la lingua è uno strumento che collega l'individuo al mondo. La grammatica e la logica forniscono, da parte loro, un insieme di regole che permettono di utilizzare il linguaggio a seconda degli scopi che ci si prefigge⁴⁶. La lingua è intesa come qualcosa di instabile, ma non in senso negativo: proprio grazie alla sua capacità di adattarsi ai vari scopi comunicativi, essa si rivela un preziosissimo tramite fra la realtà del singolo individuo e il resto del mondo.

L'autore sostiene che "the more civilized the language the more flexible it will be"⁴⁷: il fatto che la lingua può essere usata diversamente è indice di sviluppo, poiché gli individui possono esprimere i loro pensieri scegliendo il modo più consona e più efficace per raggiungere i propri scopi. Per Crawshay Williams se una lingua è sviluppata, essa possiede numerosi vocaboli e strutture attraverso cui è possibile stabilire un contatto tra ciò che si vuole dire e il mondo. La lingua, infatti, non ha una funzione puramente passiva, adatta a descrivere uno stato di cose, ma ricopre pure un ruolo attivo poiché con essa è

⁴⁵ "During the discussion occasioned by a difference of opinion, new disagreements often surface as the arguments brought forward in defense of a standpoint meet with doubt or rejection. [...] Instead of being stated at the outset, the main difference of opinion often **comes to light gradually**, so that what the two parties actually disagree on becomes clear only **in the course of the discussion**. What also often happens is that the same standpoint is repeated in a somewhat different way. It may look like a totally new standpoint, but more often than not, the new version simply does a better job of stating the standpoint than the original version did". F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, F. Snoeck Henkemans, *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*; Mahwah (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 2002, p. 10.

⁴⁶ Si noti, nella seguente citazione, come l'autore usa i verbi *to use* e *to deal with* per rimandare all'azione: "We **use** language as an instrument to help us in **dealing with** the world; and we establish, under the names of 'logic' and 'grammar', a set of rules for manipulating this instrument properly [mio il grassetto]". R. Crawshay Williams, *Methods and Criteria of Reasoning: an Inquiry into the Structure of Controversy*, London, Routledge and Kegan Paul, 1957, p. 26.

⁴⁷ *Ivi*, pp. 33, 34.

possibile **agire** sugli interlocutori e **farli agire** in un determinato modo piuttosto che in un altro⁴⁸.

La dinamicità della comunicazione è dovuta al fatto che ogni partecipante ambisce a raggiungere un risultato, e cerca di ottenerlo programmando l'attività comunicativa secondo il proprio scopo⁴⁹. La lingua è uno strumento molto duttile a tal proposito, in quanto offre la possibilità di aggiungere nuove parole alla frase, di modificare significati preesistenti, e di organizzare la struttura del discorso in base alla situazione.

Anche Arne Naess concepisce la lingua in modo dinamico e pragmatico, in quanto per l'autore essa deve **facilitare** la comunicazione⁵⁰ rendendo chiari ai soggetti interagenti i rispettivi scopi e favorendo lo scambio di messaggi attraverso nuovi termini e attraverso la modificazione dei significati a seconda delle esigenze: per Naess la dinamicità della comunicazione è anche questione di interpretazione. Ogni soggetto si muove in campo comunicativo secondo le proprie esigenze ed esprime un certo grado di adesione o distanziamento verso ciò che viene affermato. Non esistono soggetti passivi nel processo comunicativo: l'ascoltatore, che può facilmente essere considerato "paziente" della comunicazione, è invece "agente" tanto quanto il parlante.

Inoltre, in numerosi casi, gli argomenti diventano a loro volta oggetto di discussione e nascono nuovi argomenti che possono trasformarsi in punti di vista da difendere e confutare con altri argomenti, e così via⁵¹.

Consideriamo nel prossimo paragrafo il ruolo della giustificazione.

⁴⁸ "[...] we are well advised in most theoretical contexts to think of language as an instrument whose function is to direct behaviour rather than to 'picture' the world". *Ivi*, p. 34.

⁴⁹ Crawshaw Williams parla di uno "shift of focus back to his own interest". *Ivi*, p. 44.

⁵⁰ "Nevertheless the most common uses of language are those in which it **serves a practical function** of communication: we ask for or give information, explain, advise, warn, argue, agree, promise, persuade, preach, or pray [mio il grassetto]". A. Naess, *Communication and Argument: Elements of Applied Semantics*, London, Allen & Unwin Ltd., 1966, p. 7.

⁵¹ "It may happen that an argument of the first order can itself become an issue-expression in a new survey. [...] Any arguments of the higher order which become an issue must themselves be made object of *pro-et-*

6. LA GIUSTIFICAZIONE

Argomentare significa anche dare delle valide ragioni all'ascoltatore affinché quest'ultimo si avvicini al punto di vista del parlante⁵². Se la controparte esprime dei dubbi sull'opinione del protagonista, occorre eliminare tali dubbi e rassicurare l'ascoltatore circa l'accettabilità del nuovo punto di vista. Rimarchiamo che spesso l'ascoltatore si trova in una situazione di smarrimento per cui egli stenta ad abbandonare il vecchio punto di vista per uno nuovo. La titubanza lascia il pubblico sospeso tra due posizioni tra cui non sa decidersi, a meno che non gli vengano fornite delle ragioni sufficientemente convincenti.

Van Eemeren *et alii* includono la giustificazione tra le funzioni primarie dell'argomentazione⁵³.

Mentre Naess non tratta la giustificazione, Crawshay Williams rimarca il ruolo giocato da quest'ultima nel processo di convincimento⁵⁴. Secondo l'autore il modo in cui un individuo giustifica una tesi è talvolta più convincente della verità o falsità della tesi stessa, sicché chi avanza una tesi deve essere in grado di giustificarla⁵⁵.

Il penultimo elemento di somiglianza tra il pensiero di Crawshay Williams e Naess e quello della Scuola di Amsterdam concerne la posizione adottata nei confronti della logica formale. Esso è oggetto del prossimo paragrafo.

contra surveys, and so on". A. Naess, *Communication and Argument: Elements of Applied Semantics*, London, Allen & Unwin Ltd, 1966, pp. 106, 107.

⁵² Si vedano a tal proposito I. Schlesinger, T. Keren-Portnoy, T. Parush, *The Structure of Arguments*, Amsterdam/Philadelphia, John Benjamin Publishing Company, 2001, capitolo 5 e E. Rigotti, A. Rocci, S. Greco, S. Tardini, A. Petruzzella (con la consulenza di), *Argumentieren in der Bank/Argumenter dans la banque*, version française, Lugano, Università della Svizzera Italiana, ILS, 2003.

⁵³ Si veda il capitolo IV di questa tesi.

⁵⁴ "Contrast this with a second situation, in which A is asserted-is used by someone who believes that in some sense it is true and who therefore expects or hopes that his hearers will assent to it. In this situation **the idea of justifying A is by no means irrelevant** [mio il grassetto]". R. Crawshay Williams, *Methods and Criteria of Reasoning: An Inquiry into the Structure of Controversy*, London, Routledge and Kegan Paul, 1957, p. 215.

⁵⁵ "Therefore, as we have seen, the particular way in which it is claimed to be true must be clearly understood before we can know even what statement the sentence expresses. And, unless we have good reasons for thinking that A normally has one correct mode of assertion and that it has been in this case correctly asserted, we must ask the person asserting it to specify exactly *how* he is asserting it. [...] No one

7. CRITICA AI LOGICI FORMALI

La similitudine tra Crawshay Williams, Naess, e la Scuola di Amsterdam si estende anche alla critica verso i logici formali.

Van Eemeren *et alii* si oppongono all'assenza di pragmaticità della logica, interessata solamente a modelli astratti e con poche applicazioni pratiche⁵⁶.

Pure Crawshay Williams si discosta dalla staticità dei formalismi logici: egli afferma di essere d'accordo con questi ultimi sul fatto che se la forma di una sequenza è valida, anche la sequenza stessa è valida, ma ammette pure che tale principio può essere applicato solo a condizione che i significati delle parole rimangano costanti⁵⁷: le considerazioni della logica, secondo il filosofo inglese, non sempre valgono in campo linguistico dove tutto si muove⁵⁸.

Crawshay Williams sostiene che per i logici formali molte affermazioni, normalmente ritenute valide nella comunicazione quotidiana, perdono tale validità in quanto nella realtà di tutti i giorni non c'è nulla di necessario o di certo al cento per cento⁵⁹. Moltissimo dipende infatti dal contesto, e con un contesto mutevole anche ciò che viene asserito è mutevole, in quanto può essere interpretato diversamente. Non sussiste dunque **necessità** ma solo **probabilità**.

Crawshay Williams non nega l'importanza della logica nello sviluppo di alcuni concetti; tuttavia egli tenta di superare la staticità del pensiero logico limitato ad ambiti precisi e circoscritti come la matematica, ossia a quei campi fondati su verità assolute. Per l'autore la scarsa pragmaticità della logica formale consiste appunto nel fatto di essere difficilmente applicabile alla realtà quotidiana⁶⁰.

has the (intellectual) right to assert a statement as a contribution to a discussion without being prepared to specify on demand how he himself purports to justify it". *Ibidem*.

⁵⁶ "In a purely logical approach to argumentation, a great number of verbal, contextual, situational, and other pragmatic factors that affect the conduct and the outcome of an argumentative exchange are not regarded. [...] The main point for logicians is how to distinguish between "formally valid" argument forms and argument forms that are not formally valid. In order to do so, they abstract from pragmatic properties of the argumentative reality that are indispensable for an adequate treatment of argumentation". F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, F. Snoeck Henkemans, *Argumentation: Analysis, Evaluation, Presentation*, Mahwah (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 2002, p. xii.

⁵⁷ "But the rules operate correctly when and only when the symbols upon which they operate have **constant meanings** [mio il grassetto]". R. Crawshay Williams, *Methods and Criteria of Reasoning: An Inquiry into the Structure of Controversy*, London, Routledge and Kegan Paul, 1957, p. 28.

⁵⁸ "In short, what I am throwing out of the window is not logic but the assumption that logical considerations have the force of law in certain empirical/linguistic fields". *Ivi*, p. 29.

⁵⁹ "But in general it seems that the 'necessary' definitions which they stipulate can be useful only if they are restricted so to speak to their own context, that is to say, to the elaboration of deductive systems and of technical terminology in the special sciences; e. g. to mathematics and formal logic, and to the formalization of already accepted scientific knowledge (as in taxonomy) or of already validated scientific method (as in the establishment of criteria for functional relationship)". *Ivi*, p. 196.

⁶⁰ "[...] the prestige attached to logic is so great and so long-standing that a great deal of evidence is needed to undermine it. But I do not want to suggest that logic is in general too unsafe to be used. Indeed, the main

Infine, come la Scuola di Amsterdam, anche per Crawshay Williams il passaggio dalle premesse alla conclusione è di fondamentale importanza: devono esistere delle premesse condivise e ragionevoli, e la conclusione deve essere con esse compatibile. Considerando le premesse e la conclusione, Crawshay Williams afferma che una tesi è logicamente valida solo se deriva da premesse accettate come vere. Per l'autore tuttavia, in due situazioni si può mettere in discussione questo principio formalmente logico, ossia quando una conclusione viene asserita partendo da premesse credute false, oppure quando una tesi deriva da premesse su alcune delle quali i soggetti comunicativi non trovano accordo. Le considerazioni logiche non possono dunque essere accettate ciecamente, e per il filosofo inglese questo dimostra la loro debolezza.

Naess non critica apertamente la logica formale, ma nella sua opera si riscontrano argomenti simili a quelli avanzati da Crawshay Williams riguardo all'assolutezza di alcune espressioni. Il filosofo norvegese afferma che il linguaggio non è fatto di espressioni immutabili⁶¹ ma di parole e proposizioni la cui interpretazione varia a seconda delle circostanze⁶². La fissità non è parte delle situazioni ordinarie, ma si ritrova solo in ambiti piuttosto ristretti come, ad esempio, la matematica.

Trattiamo ora il pensiero degli autori riguardo alle fallacie argomentative.

reason why its reliability is over-estimated is precisely that it is in fact entirely reliable when used in an *adequately determined context*, [...]" *Ivi*, p. 199.

⁶¹ "Language habits change, and then we need to revise our forms of expression. Generally speaking, it is very hard to ensure that the preciseness of an expression will remain the same over a length of time"; A. Naess, *Communication and Argument: Elements of Applied Semantics*, London, Allen & Unwin Ltd., 1966, pp. 54, 55.

⁶² "Because the rules for the correct use of language are not (and never can become) exact enough to fix precisely what an expression is to mean, it is always possible to doubt what a person P means to express when he utters T in a situation S. [...] We can suppose all sorts of contexts for which T might be apt in different situations and for different people". *Ivi*, p. 28.

8. LE FALLACIE ARGOMENTATIVE

Nel capitolo IV abbiamo sottolineato che le fallacie argomentative rivestono un ruolo di rilievo nel modello pragma-dialettico.

Mentre Crawshaw Williams non fa riferimento alle fallacie, Naess riconosce sei principi che “provide no more than a minimal basis for competent discursive argument”⁶³:

- 1) non tergiversare⁶⁴: occorre attenersi a ciò che viene detto dalla controparte senza avanzare argomenti che non hanno nulla a che vedere col punto di vista e senza mettere in evidenza un punto su cui la controparte già concorda;
- 2) non estremizzare il punto di vista della controparte⁶⁵ aggiungendo ad esso quantificatori come “tutti”, “ogni”, “questi”. Occorre infatti essere il più neutrali possibile nel riportare un punto di vista avversario;
- 3) non presentare argomenti in modo ambiguo⁶⁶;
- 4) non riportare il punto di vista altrui attraverso implicazioni presunte e non provate⁶⁷;
- 5) non riportare un discorso altrui omettendo delle parti importanti o dando un'impressione differente da quello che il parlante avrebbe voluto dare⁶⁸;
- 6) non usare il contesto in modo da nuocere alla controparte⁶⁹, ad esempio inserendo nel discorso insulti che la screditano agli occhi del pubblico, oppure creando una

⁶³ A. Naess, *Communication and Argument: Elements of Applied Semantics*, London, Allen & Unwin Ltd., 1966, p. 122.

⁶⁴ “Avoiding tendentious references to side issues”. *Ibidem*. A questa fallacia può essere ricondotta il mancato rispetto della terza regola della pragma dialettica, ossia alla fallacia dello “*straw man*” per cui “*A party's attack on a standpoint must relate to the standpoint that has indeed been advanced by the other party*”. F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication, and Fallacies: a Pragma-Dialectical Approach*, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1992, p. 125.

⁶⁵ “Avoiding tendentious renderings of other people's views”. A. Naess, *Communication and Argument: Elements of Applied Semantics*, London, Allen & Unwin Ltd., 1966, p. 123. Tale principio si ritrova in van Eemeren e Grootendorst, i quali sostengono che non bisogna generalizzare o semplificare i punti di vista usando dei quantificatori per renderli più facilmente attaccabili.

⁶⁶ “Avoiding tendentious ambiguity”. *Ivi*, p. 125. La deviazione dalla regola numero dieci della pragma-dialettica è simile a questa fallacia; si legge infatti che “*A party must not use formulations that are insufficiently clear or confusingly ambiguous and he must interpret the other party's formulations as carefully and accurately as possible*”. F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication, and Fallacies: a Pragma-Dialectical Approach*, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1992, p. 196.

⁶⁷ “Avoiding tendentious argument from alleged implication”. A. Naess, *Communication and Argument: Elements of Applied Semantics*, London, Allen & Unwin Ltd., 1966, p. 127. La fallacia relativa alla regola numero sei individuata da van Eemeren e Grootendorst può essere ricondotta al quarto principio di Naess: “*A party may not falsely present a premise as an accepted starting point nor deny a premise representing an accepted starting point*”. F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication, and Fallacies: a Pragma-Dialectical Approach*, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1992, p. 151. Può accadere infatti che non ci siano prove del fatto che la premessa da cui parte l'argomentazione è condivisa dai partecipanti alla discussione critica: la premessa può essere solo supposta come parte del *common ground* dei parlanti senza alcuna certezza riguardo a ciò.

⁶⁸ “Avoiding tendentious first-hand reports”. A. Naess, *Communication and Argument: Elements of Applied Semantics*, London, Allen & Unwin Ltd., 1966, p. 130. A questo quinto principio assomiglia la violazione della regola numero tre della Scuola di Amsterdam, in particolare nel momento in cui una parte modifica a suo vantaggio ciò che è stato detto dalla controparte per poi attaccarla più facilmente.

particolare atmosfera per fare pressione sulla sensibilità del pubblico, ad esempio di mostrando foto o facendo udire musiche che toccano i sentimenti e che determinano le decisioni ultime del pubblico stesso.

⁶⁹ “Avoiding tendentious use of contexts”. *Ivi*, p. 131. A questo sesto principio è legata da una certa somiglianza la fallacia alla regola numero uno di van Eemeren e Grootendorst, in particolare l’attacco personale sia diretto che indiretto per cui “A personal attack on one’s opponent is another attempt to eliminate him as a serious partner in the discussion by undermining his right to advance a standpoint or to cast doubt on a standpoint. By portraying him as stupid, unreliable, inconsistent, or biased, one effectively silences him, because if the attack is successful he loses his credibility”. F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, *Argumentation, Communication, and Fallacies: A Pragma-Dialectical Approach*, Hillsdale (NJ), Lawrence Erlbaum Associates, Publishers, 1992, p. 110. Anche la fallacia patetica è da ricondurre al sesto principio di Naess: “Violations of Rule 4 in which nonargumentative means of persuasion are used by

CONCLUSIONI

In questo capitolo abbiamo voluto proporre un paragone tra la teoria pragma-dialettica e il pensiero di due filosofi appartenenti rispettivamente alla tradizione anglo-sassone e a quella scandinava.

Pur essendo meno conosciuti rispetto ad altri autori come Toulmin e Perelman, Crawshay Williams e Naess hanno contribuito alla formazione della filosofia olandese. Possiamo affermare che la Scuola di Amsterdam ha attinto a diverse tradizioni rielaborando alcuni concetti utili a fare dell'approccio pragma-dialettico un modello teorico innovativo, fortemente connesso alla realtà quotidiana e applicabile ad una grande varietà di situazioni comunicative.

Nei prossimi capitoli focalizzeremo l'attenzione sul testo in generale e su quello argomentativo, sulle relazioni tra oralità e scrittura da un lato e dialogicità e monologicità dall'altro per poi passare alla comunicazione economico-finanziaria e al ruolo svolto dal rendiconto di gestione all'interno di quest'ultima.

Tali tematiche verranno affrontate nella prossima sezione.

exploiting the emotions of the audience are known by the generic term of *argumentum ad populum*. Such violations play directly at the audience's feelings. [...] *Pathos* then takes the place of *logos*". *Ivi*, p. 134.