

- Carnot, L.-N.-M.
 1797 *Réflexions sur la métaphysique du calcul infinitésimal*, Paris (trad. it. Dolzani, Pavia 1803).
- Dieudonné, J.
 1969 *Foundations of Modern Analysis*, Academic Press, New York.
- Farrington, E.
 1947 *Heard and Hand in Ancient Greece*, Watts, London (trad. it. Feltrinelli, Milano 1976).
- Gallati, G.
 1938 *Discorsi e dimostrazioni matematiche intorno a due nuove scienze*, Eizewier, Leida; ed. Boringhieri, Torino 1958.
- Hegel, G. W. F.
 1812 *Wissenschaft der Logik*, Schrag, Nürnberg 1812-13 (trad. it. Laterza, Bari 1968?).
- Henrici, P.
 1964 *Discrete Variable Methods, in Ordinary Differential Equations*, Wiley, New York.
- Hillebrand, F. B.
 1974 *Introduction to Numerical Analysis*, McGraw-Hill, New York.
- Kantorovich L. V., e Akilov, G. P.
 1964 *Funktional Analysis in Normed Spaces*, Pergamon Press, Oxford.
- Koyré, A.
 1961 *Da monde de la à-pour-près à l'univers de la précaution*, in *Etudes d'histoire de la pensée philosophique*, Colin, Paris (trad. it. Einaudi, Torino 1967).
- Ramez, E.
 1957 [Metodi generali di calcolo per l'approssimazione di Cebylev. Problemi con parametri reali a ingresso lineare], Izdat. Akad. Nauk Ssr, Kiev (in russo).
- Richtmyer, R. D., e Morton, K. W.
 1967 *Difference Methods for Initial-Value Problems*, Wiley-Interscience, New York.
- Rossel, P.
 1976 *I Toros e le macchine (1740-1790)*, Feltrinelli, Milano 1976.
- Singer, I.
 1970 *But Approximation in Normed Linear Spaces by Elements of Linear Subspaces*, Springer, Berlin.
- Stiefel, E.
 1960 *Note on Jordan elimination, linear programming and Tschubyscheff approximation*, in *Numerical Mathematics*, p. 2, pp. 1-17.
- Szegő, G.
 1959 *Orthogonal polynomials*, American Mathematical Society, New York.
- Yosida, K.
 1974 *Fractional Analysis*, Springer, Berlin.

L'elevarsi dell'approssimazione da semplice esigenza del calcolo (e della misura) a concetto è intimamente legato al sorgere della scienza moderna. Al concetto di approssimazione è anche strettamente connessa l'origine del calcolo infinitesimale (cfr. *differeziale, infinitesimale*). I successivi sviluppi del concetto di approssimazione all'interno della matematica, di pari passo con il progressivo astrarsi e generalizzarsi di essa (cfr. *matematiche, strutture matematiche*), conducono ad una riformulazione del concetto stesso in termini sempre più sofisticati e specifici. Così tutta la seconda parte dell'articolo che precede tratta a titolo esemplificativo di un problema importante ma specifico all'interno della matematica.

Argomentazione

1. Dimostrazione ed argomentazione.

Lo sviluppo di una teoria dell'argomentazione costituisce una reazione agli sforzi dei logici moderni che, guidati nel loro tentativo di rinnovamento della logica classica dall'analisi del ragionamento matematico, hanno identificato la logica con la logica formale. In tal modo, questi logici hanno ridotto lo studio del ragionamento a quello della dimostrazione che permette di dedurre in modo cogente delle conclusioni a partire da premesse date, grazie a regole d'inferenza formulate in precedenza. La dimostrazione si riduce così a un calcolo. La conclusione a cui essa arriva sarà vera, o semplicemente ipotetica, secondo che le premesse dalle quali si parte saranno vere oppure ammesse per ipotesi. L'inferenza a partire dalle premesse si compie in virtù di trasformazioni puramente formali, e le operazioni logiche a cui si procede sono indipendenti da ciò su cui verte il ragionamento.

Una logica siffatta non può ragionare a proposito delle premesse del ragionamento se non dimostrandole a partire da altre proposizioni, fino a che non si pervenga alle proposizioni primitive, gli assiomi del sistema, che saranno ammessi per l'evidenza che li impone a tutti, o a titolo di ipotesi. Tuttavia, dal momento che si tratta di indicare delle ragioni non cogenti in favore della loro accettazione o del loro rifiuto, si abbandona il campo delle prove dimostrative, dunque della logica formale, per entrare in quello dell'argomentazione. Argomentare significa fornire degli argomenti, cioè delle ragioni a favore o contro una tesi determinata. Una teoria dell'argomentazione, nella sua concezione moderna, riprende rinnovandola la retorica dei Greci e dei Romani, concepita come l'arte del ben parlare, vale a dire l'arte di parlare in modo da persuadere e convincere, e riprende la dialettica e la topica, arti del dialogo e della controversia. La prova dimostrativa concerne la verità di una conclusione, o per lo meno il suo rapporto necessario con delle premesse. In linea di principio, la logica formale non si preoccupa dell'adesione di chicchessia alla verità delle proposizioni in esame. La prova è impersonale, e la sua validità non dipende in nulla dall'opinione: colui che trae inferenze all'interno di un sistema dato non può che accettare il risultato delle sue deduzioni. Invece, ogni argomentazione è personale, s'indirizza a degli individui di cui si sforza di guadagnare l'assenso, che del resto può essere d'intensità variabile.

Mentre un sistema deduttivo si presenta come isolato da ogni contesto, una argomentazione è necessariamente situata. Per essere efficace, essa esige un contatto fra soggetti. Bisogna che l'oratore (colui che presenta l'argomentazione oralmente o per scritto) intenda esercitare mediante il suo discorso un'azione sull'uditore, cioè sull'insieme di coloro che egli si propone di influenzare. Bisogna d'altra parte che gli uditori siano disposti ad ascoltare, a subire l'azione dell'oratore, e questo a proposito di una questione determinata.

Voler persuadere un ascoltatore significa innanzitutto riconoscergli le capacità e la qualità di un essere con il quale la comunicazione è possibile; in secondo luogo significa rinunciare a impartirgli degli ordini che esprimono un semplice rapporto di forza, e cercare invece di ottenerne l'adesione intellettuale. Non si può persuadere un uditorio se non a patto di tener conto delle sue reazioni, di adattare il proprio discorso a queste reazioni. Il discorso argomentativo non è un monologo in cui non ci si cura affatto degli altri. Chi profetizza senza preoccuparsi degli ascoltatori - a meno che non sia il portavoce di una divinità o di una forza soprannaturale - dà l'impressione di essere un alienato, estraneo al mondo e alla società. Voler persuadere qualcuno significa invece non supporre in partenza che tutto quanto sarà detto verrà accettato come Vangelo.

L'argomentazione è essenzialmente comunicazione, dialogo, discussione. Mentre la dimostrazione è indipendente da ogni soggetto, anche dall'oratore, in quanto un calcolo può essere effettuato da una macchina, l'argomentazione, invece, richiede che si stabilisca un contatto tra l'oratore che desidera convincere e l'uditorio disposto ad ascoltare. Ciò risulta vero anche nel caso di una deliberazione intima, di cui non si può comprendere lo svolgimento se non adoperando la persona che delibera in oratore e uditorio; altrimenti un'espressione come: «non ascoltare il tuo cattivo genio» sarebbe incomprensibile.

Non si dimentichi che, in effetti, ogni argomentazione, nella misura in cui si propone di esercitare qualche azione sull'uditorio, di modificare l'intensità della sua adesione a certe tesi, ha per effetto d'inclinare ad un'azione immediata, o per lo meno di predisporre ad un'azione eventuale.

Quando il portavoce di un partito politico si dichiara disposto ad ascoltare le proposte di un primo ministro incaricato, quando Churchill proibisce ai diplomatici inglesi anche solo di ascoltare le proposte di pace degli emissari tedeschi, si hanno due esempi di atteggiamenti significativi rispetto all'affermazione dell'esistenza o dell'inesistenza delle condizioni preliminari dell'argomentazione.

Si è detto che la disposizione ad ascoltare, o il rifiuto di farlo, concernono una questione determinata. Per Aristotele ci sono questioni che non possono essere oggetto di discussione: «Coloro infatti che sono in dubbio se occorra onorare gli dei ed amare i genitori, oppure no, hanno necessità di essere biasimati, quelli invece che sono incerti se la neve sia bianca, oppure no, hanno necessità d'una sensazione» [Topica, I, 105a, 5-8]. Certe prescrizioni, certe situazioni, certe reputazioni sono indiscutibili, entro un contesto dato, e il semplice fatto di metterle in discussione, moralmente, legalmente o politicamente, è condannabile. Ai nostri giorni, le questioni considerate come passate «in giudicio» non possono essere riprese in esame dai tribunali.

Demostene informa che un decreto ateniese proibiva, sotto pena di morte, l'introduzione di un progetto di legge che modificasse la destinazione dei fondi di riserva della città [Prima oiniva, § 19].

Ogni società promuove delle istituzioni che, in certi modi giudicanti importanti, facilitano la creazione del contatto intellettuale e l'inizio della discussione:

basta pensare alle istituzioni giudiziarie e politiche, all'organizzazione delle scuole e delle chiese, alle feste nazionali o religiose che, periodicamente, permettono di evocare argomenti determinati di fronte a certi uditori. Si noti, d'altra parte, che gli stessi governi che attribuiscono tanta importanza alla possibilità d'indottrinare i cittadini, si sforzano, attraverso la censura e anche solo attraverso il monopolio dei mezzi di comunicazione, di privare i loro avversari di ogni contatto con un pubblico eventuale.

Per prendere la parola dinanzi a un uditorio determinato sono richieste certe qualità, che variano secondo il tipo di uditorio e il genere di questioni trattate. Talvolta occorre esercitare una certa funzione, godere di una certa notorietà, possedere una competenza riconosciuta o essere in qualche modo arrivato particolarmente allo scopo.

È ovvio che il contatto fra l'oratore e il suo uditorio non potrebbe stabilirsi se non esistesse un mezzo di comunicazione, un linguaggio che l'uditorio comprende e di cui l'oratore dovrà servirsi per poter agire su di esso.

Nell'argomentazione il mezzo di comunicazione è una lingua naturale, come l'italiano o il francese, il cui livello di elaborazione, di precisione o di ambiguità può essere estremamente variabile, secondo il genere di discorso. Il linguaggio utilizzato nella dimostrazione è un linguaggio artificiale, come il linguaggio simbolico della logica o dell'aritmetica, dove ogni ambiguità deve essere previamente eliminata. Le regole di calcolo dell'algebra o dell'aritmetica non consentono il minimo equivoco perché la verità o la falsità di una proposizione devono risultare esclusivamente dalla sua forma che pertanto non può ammettere interpretazioni discordanti. Nulla di simile è richiesto nell'argomentazione; questa utilizzerà il linguaggio comune o il linguaggio naturale, adattato, se necessario, ai bisogni dell'una o dell'altra disciplina.

Ogni argomentazione mira a ottenere l'adesione dell'uditorio. Le ragioni per ammettere o respingere una tesi possono essere diverse. La verità o la falsità di questa sono solo un motivo di adesione o di rifiuto fra tanti altri: una tesi può essere accettata o rifiutata perché è o non è opportuna, socialmente utile, giusta, equilibrata.

Mentre la verità è proprietà della proposizione, non è lo stesso per l'adesione: questa è l'adesione di un soggetto, di un uditorio, e l'intensità dell'adesione a una tesi è una grandezza variabile, costantemente confrontata con l'adesione ad altre tesi. È la ragione per cui l'intensità dell'adesione potrebbe sempre essere utilmente accresciuta, ciò che non avviene quando si tratta della verità di una proposizione.

Difatti, confidando nella coerenza del reale, si presuppone che una proposizione vera non possa contraddire un'altra proposizione vera. Se due proposizioni implicano una conclusione falsa, in virtù del principio di non-contraddizione, una delle premesse sarà necessariamente falsa, cioè priva di valore. Invece è del tutto possibile che due tesi a cui si tiene in misura uguale implicano delle linee di condotta incompatibili e che quindi si debba rinunciare ad una di esse, compiendo un reale sacrificio, se si vuole conservare l'altra. Ciò a cui si rinuncia non ha perso ogni valore, e il sacrificio al quale si è costretti non è

per nulla illusorio. Questo aspetto dell'argomentazione fa capire perché le tesi ammesse, nell'argomentazione stessa, non sono mai definitivamente al riparo da ogni contestazione.

2. L'oratore e il suo uditorio.

Da chi è costituito l'uditorio di un oratore, nel senso tecnico della teoria dell'argomentazione? Da tutti coloro i quali ascoltano il suo discorso o potranno leggerlo quando sarà pubblicato? Evidentemente no. Un capo di governo, in Parlamento, può trascurare i membri dell'opposizione, che ha rinunciato a persuadere, e nemmeno l'ascoltano. Da colui che viene interpellato all'inizio del discorso? Certamente non sempre. Non è perché, alla Camera dei Comuni, l'oratore si rivolge allo *speaker*, cioè al presidente, che quest'ultimo costituisce il suo uditorio. Né si può dire che un discorso confidenziale, pronunziato in un consenso limitato, e reso noto in violazione del segreto, si rivolga a tutti coloro che per questa via abbiano potuto venire a conoscenza. Difatti l'uditorio, tecnicamente, è l'insieme di coloro sui quali l'oratore vuole influire con il suo discorso.

L'oratore deve farsi del suo uditorio un'idea il più possibile vicina alla realtà, perché un errore in proposito può essere fatale all'effetto che desidera produrre: ogni argomentazione deve organizzarsi in funzione dell'uditorio se vuole essere efficace. Anche grandi oratori, come Bossuet e Demostene, hanno insistito sul fatto che sono gli uditori che formano gli oratori: «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» [Demostene, *Sulle finanze*, § 36]. In tal modo l'uditorio determina la qualità dell'argomentazione.

È dunque indispensabile, per l'oratore, conoscere l'uditorio sul quale vuole esercitare la sua azione. È questa la ragione per cui il secondo libro della *Rhetorica* aristotelica contiene delle analisi di psicologia differenziale, dove si esaminano le emozioni e le passioni degli uditori secondo l'età, la condizione di nascita, i beni di fortuna, il potere. Si potrebbero utilizzare, per questo studio, gli apporti della sociologia: ogni ambiente sociale potrebbe essere caratterizzato da opinioni dominanti, convinzioni indiscusse, tesi ammesse senza esitazioni. È interessante notare, in proposito, che Aristotele non distingue gli uditori secondo le conoscenze e le competenze perché, per lui, la retorica si rivolge solo a degli uditori non specializzati. Per lui, più un discorso è scientifico, più è dimostrativo e si allontana dalla retorica, salvo il caso in cui si tratti di discutere i principi delle singole discipline, ciò che d'altra parte farebbe della filosofia (studio dei principj) un ramo in cui l'argomentazione svolgerebbe un ruolo essenziale. Ma, dal nostro punto di vista, c'è argomentazione quando il discorso non è riducibile a calcolo. Allora, nel caso di un ambiente specializzato, si tratti di scienziati, di giuristi, di adepti di un'ideologia o di una religione, è indispensabile conoscere l'insieme delle credenze, delle aspirazioni e delle regole su cui esiste un accordo e a cui ogni nuovo venuto dev'essere ini-

ziato. Questa iniziazione è quella che viene data nelle università come negli oratori, nei corsi di deontologia come nelle scuole per dirigenti: è ciò che permetterà al nuovo venuto di conoscere le tesi ammesse nella comunità in cui desidera integrarsi e di argomentare con competenza di fronte ai suoi pari.

Talvolta determinante è il ruolo dell'uditorio. Ciò ha permesso ad Aristotele (*Rhetorica*, I, 1358b, 2-7) di classificare i discorsi in tre generi oratori: il deliberativo, il giudiziario o l'epidittico, secondo che gli ascoltatori dovranno deliberare, giudicare o semplicemente godere lo svolgimento dell'orazione in qualità di spettatori. Si tornerà in seguito su questa classificazione, e si mostrerà come sia insufficiente la definizione del genere epidittico.

Accade che ci si trovi di fronte un uditorio composto, che bisogna dividere mentalmente per poter utilizzare argomenti diversi nei confronti di ciascuna a un numero limitato di ascoltatori, o addirittura di fronte a un solo uditore, non si sappia come meglio prenderlo per influire su di lui.

In un passo molto divertente del suo *Tristram Shandy* [I, cap. XVIII], un capolavoro di umorismo di cui l'argomentazione costituisce uno dei temi ricorrenti, Laurence Sterne descrive una discussione fra i genitori di Tristram, prima della nascita di quest'ultimo, discussione in cui il padre vuole convincere la madre a ricorrere all'opera di un ostetrico: «Considero la cosa sotto tutti gli aspetti, la discusse con lei da cristiano, da pagano, da marito, da padre, da cittadino, da uomo. Ad ogni singolo ragionamento mia madre rispondeva sempre e soltanto da donna; ed era un'ardua lotta per lei, incapace di assumere tanti diversi caratteri, una lotta impari: sette contro uno».

In realtà, l'oratore cambiava nella misura in cui inventava altri aspetti nella speranza di influire sulla moglie e avere partita vinta. Ad ognuno dei ruoli che l'autore gli fa svolgere corrisponde una diversa funzione sociale, ma anche dei valori, delle aspirazioni, degli ideali differenti.

3. Retorica classica e teoria dell'argomentazione.

La retorica, in quanto intesa ad agire con efficacia attraverso il discorso su un uditorio riunito nell'agorà, è stata attaccata con vigore dai filosofi, come Socrate e Platone, che l'accusavano di demagogia e di disprezzo della verità. È difatti, se l'oratore che si sforza di trionfare sul suo avversario non esita nella scelta dei mezzi, se per vincere è pronto a utilizzare tutte le tecniche della magia, il suo trionfo sembrerà, non a torto, spregevole agli occhi del filosofo. Ma c'è di più: ci si potrebbe anche chiedere se è sempre dignitoso, nel rivolgersi a un uditorio, piegarsi alle sue condizioni. È nota la storia di Aristippo, cui si rimproverava di essersi abbassato dinanzi al tiranno Dioniso al punto di gettarsi ai suoi piedi per essere ascoltato. A questi rimproveri Aristippo rispose che non era colpa sua, ma di Dioniso, che aveva le orecchie nei piedi. Ma è indifferente il luogo in cui si trovano le orecchie nei piedi.

Il problema di conciliare gli scopi della persona rispettabile con la sotto-

missiame e l'adattamento a un uditorio, talvolta d'altrove molto rispettabile, ha molto preoccupato Quintiliano [*Institutio oratoria*, III, IV, XII, 1]. me fare a parlare bene senza cessare di essere una persona per bene? Vi sono infatti situazioni in cui solo l'uso della forza può essere raccomandabile; mentre l'azione esercitata attraverso i discorsi è inefficace e talvolta addirittura degredante.

Ma l'uso dell'argomentazione non può essere condannato per principio, perché in tal caso sarebbero da condannare anche i filosofi che cercano, grazie all'argomentazione, di convincerci della fondatezza dei loro attacchi contro la retorica.

Platone, che nel *Gorgia* attacca la retorica demagogica, destinata a una folla di ignoranti, sogna, nel *Fedro* [273c], una retorica degna del filosofo e che potrebbe convincere perfino gli dèi. Il valore e la qualità di un'argomentazione anche, ed essenzialmente, dalla qualità dell'uditorio che si riesce a conquistare con il proprio discorso. Un discorso demagogico e ingannevole potrebbe forse convincere un uditorio di ignoranti, ma non un uditorio qualificato. Tradizionalmente, nella storia della filosofia, ci si serve dell'idea di ragione per designare a questo pubblico ideale, che, taluni incarnano in un pensiero divino, e che ragiona; si impone a ogni essere razionale; analogamente, ciò che è convincente per l'uditorio universale dovrebbe essere ammesso da ogni suo membro. Se qualcuno non è convinto da un discorso che pretende di essere valido per tutti, allora il dissenziente mostrerà che, per una ragione o per l'altra, l'argomentazione non è accettabile per l'uditorio universale; oppure, se mantiene un'opposizione ingustificata, andrà squalificata ed escluso dall'uditorio universale. Il criterio, tuttavia, può variare con il variare delle epoche: per esempio, per Druyère, non è un uomo, ma un mostro.

Taluni hanno voluto contrapporre il discorso che mira a convincere al discorso che mira a persuadere: il primo sarebbe un appello alla ragione; il secondo, invece, un appello alle emozioni e alle passioni dell'uditorio. Ma questo modo di vedere suppone una psicologia delle facoltà ormai obsoleta, che consideri ragione, volontà, emozioni, come nettamente separate. Si potrebbe piuttosto distinguere il discorso persuasivo dal discorso convincente, in quanto il primo si rivolge a un uditorio particolare, che si tratti di un individuo o di un gruppo ristretto, mentre il secondo mira all'uditorio universale. In questo modo il discorso persuasivo è un discorso *ad hominem* o *ad conditionem* mentre il discorso convincente è *ad humanitatem*.

4. La petizione di principio e l'adesione dell'uditorio.

La conoscenza delle tesi e dei valori accettati dall'uditorio cui ci si rivolge è essenziale, perché è fra queste che l'oratore dovrà cercare il punto di partenza del suo discorso. Se sbaglia a questo proposito rischia, in effetti di commettere involontariamente l'errore più grave di ogni argomentazione, quello che rischia di renderla inefficace, cioè la *petizione di principio*.

A lungo la petizione di principio è stata considerata come un errore di logica relativa alla dimostrazione. Ma se con ciò si dovesse intendere un ragionamento che pone nella premessa la tesi cui deve giungere, la conclusione, allora il principio d'identità (se *p*, allora *p*) sarebbe la petizione di principio formalizzata e diventerebbe un errore di logica, mentre è una delle leggi incontrastate della logica formale: è una verità incontrovertibile, infatti, che, se una proposizione è vera, allora è vera. Ma le cose si presentano diversamente se la petizione di principio è definita non in termini di verità, ma in termini d'adesione: in effetti è un errore d'argomentazione quello di supporre accettata una tesi che si vorrebbe fare ammettere all'uditorio.

Un esempio classico di petizione di principio si trova in questo passo di Antifonte sull'uccisione di Erode [§ 73]: «Sappiate che io merito la vostra pietà piuttosto che un castigo: infatti il castigo va a chi è colpevole, la pietà a chi corre il rischio [di essere condannato] ingiustamente».

Si ammetterà la conclusione se si riconosce che Antifonte è oggetto di una accusa ingiusta: questa ipotesi costituisce una petizione di principio, perché il processo concerne proprio la colpevolezza o l'innocenza dell'accusato, ed il giudice potrebbe aderire alla conclusione che Antifonte è oggetto di un'accusa ingiusta solo dopo avere emesso un verdetto a lui favorevole.

Per evitare di fondare la propria argomentazione su una petizione di principio, bisogna dunque essere a conoscenza delle tesi condivise dall'uditorio. Se questo è costituito da un solo interlocutore o da un piccolo numero d'interlocutori, è possibile accertarsi facilmente con domande dirette dell'adesione dell'uditorio. E la tecnica cui ricorre Socrate nei dialoghi platonici. Quando invece, per una ragione o per l'altra, non è possibile assicurarsi in modo esplicito che l'uditorio aderisca alle tesi di partenza, l'oratore dovrà accontentarsi di una supposizione.

Questa supposizione sarà tanto più sicura quanto più si potrà pensare che l'uditorio per sua natura debba aderire a certe tesi, come i dogmi religiosi quando si tratta un problema di religione dinanzi a un uditorio di credenti, i testi legali quando ci si rivolge a un giudice che si ritiene applichi la legge del paese, le proposizioni ammesse dai competenti in una disciplina quando l'argomentazione riguarda quest'ultima. Coloro che si rivolgono all'uditorio universale possono presumere come ammessi solo fatti oggettivi, verità incontrovertibili, valori universali, che si pensa siano condivisi da tutti gli esseri razionali e competenti.

5. *I fatti, le verità e le presupposizioni.*

Si noi in proposito che ciò che è obiettivo o universalmente valido non si definisce nell'argomentazione (come invece in un'ontologia o un'epistemologia), attraverso criteri intrinseci, indipendentemente da ciò che l'uditorio potrebbe ammettere al proposito. Nell'argomentazione, questi due caratteri sono legati alle reazioni dell'uditorio universale, o almeno a quelle presunte dall'oratore. Così, il prodo in cui ogni oratore concepisce l'uditorio universale a cui si rivolge è solo un'ipotesi, una costruzione intellettuale, che sarà sottoposta alla prova dell'esperienza, cioè a tutti coloro che sono considerati parte dell'uditorio. È chiaro che, in tali condizioni, ciò che è considerato oggettivo e universalmente andrebbe saggiata la fondatezza. Qualsiasi ontologia ed epistemologia di cui sforzi di fornire i criteri della realtà e della conoscenza valida, prescindendo dalle reazioni dell'uditorio, si fonderà necessariamente sulle reazioni privilegiate - l'evidenza, l'intuizione incontrovertibile - di un intelletto, si tratti del prodo a tutti le conclusioni alle quali egli stesso giunge. Descartes si serve di questa tecnica, chiaramente argomentativa, per passare da ciò che lui stesso ammette a ciò che potrebbe essere ammesso da tutti. Per questo, le sue *Meditationes* sono redatte in prima persona, anche se egli spiega nella *Prefazione*: «esportò dapprima in queste Meditazioni gli stessi pensieri, per quali sono convinto di essere pervenuto ad una certa ed evidente conoscenza della verità, anche prendendone degli altri» [1641, trad. it. I, pp. 193-94]. La certezza di avere trovato la verità è garantita a Descartes dalle quattro regole del suo metodo, e soprattutto dalla prima, che era «di non accogliere mai nulla per vero che non conoscessi esser tale con evidenza: di evitare, cioè, accuratamente la precipitazione e la prevenzione; e di non comprendere nei miei giudizi nulla di più di quello che si presentava così chiaramente e distintamente alla mia intelligenza da escludere ogni possibilità di dubbio» [1637, trad. it. I, p. 142]. Le idee chiare e distinte sono conosciute con un'evidenza che garantisce la verità del suo oggetto. È così che ogni idea che s'impone a Descartes per la sua evidenza dovrà essere riconosciuta come vera da ogni essere dotato di ragione.

Accanto ai fatti e alle verità, spesso ci si basa su presupposizioni che, pur non essendo del tutto certe, costituiscono però una base sufficiente per riprova che avviene normalmente e su cui è ragionevole contare. Se queste presupposizioni, legate all'esperienza e al senso comune, permettono di orientarsi nella vita, esse possono tuttavia essere contraddette dai fatti, perché l'atteso non è da escludere.

Ecco alcuni esempi di presupposizioni: la presupposizione che la qualità di un'azione manifesti quella di una persona; le presupposizioni legate alla

credulità naturale, che fa sì che il nostro primo atteggiamento sia quello di accettare per vero ciò che ci viene detto; le presupposizioni legate all'interesse, secondo le quali ogni enunciato portato a nostra conoscenza dovrebbe interessarci; le presupposizioni riguardo al carattere sensato di ogni azione umana.

Le presupposizioni sono fondate sull'idea che ci si trovi di fronte alla normalità. Siccome però la nozione di normalità è suscettibile d'interpretazioni diverse, è sempre possibile aprire una discussione circa l'applicabilità della presupposizione nella situazione data. In questo caso si tratta di un tentativo di capovolgere una presupposizione che favorisce la tesi dell'avversario. Mentre le presupposizioni dell'individuo possono sempre essere combattute, certe presupposizioni legali sono incontrovertibili; mentre le presupposizioni ordinarie liberano coloro in cui favore agiscono dall'onere di qualsiasi prova supplementare, le presupposizioni incontrovertibili inoltre non ammettono prove contrarie, e permettono anzi di stabilizzare le situazioni. È il caso delle situazioni coperte dalla prescrizione, e di quelle che proteggono la materia passata in giudizio.

6. *I valori, le gerarchie e i luoghi della preferenza.*

Agli argomenti che riguardano il reale, noto o presunto, possono essere contrapposti quelli che affermano ciò che è preferibile, i valori, le gerarchie e i luoghi del preferibile, cioè i giudizi di valore. Si parla di valore, secondo la definizione di L. Lavalle, quando si ha a che fare con «una rottura dell'indifferenza o dell'uguaglianza fra le cose, ogni volta che una di loro debba essere anteposta o postposta a un'altra, ogni volta che sia giudicata superiore e merita di essere preferita» [1951, II, p. 13]. Quando i valori indicano un atteggiamento favorevole o sfavorevole riguardo a ciò che è qualificato in questo modo, le gerarchie indicano esplicitamente i valori gerarchizzati.

I giudizi di valore e le gerarchie, in quanto controversi, sono stati considerati dai filosofi positivisti privi di ogni obiettività, contrariamente ai giudizi d'accordo di tutti. I giudizi di valore servirebbero invece da centro di raccolta per gruppi particolari.

Tuttavia il senso comune ammette l'esistenza di valori universali, come il vero, il bene, il bello e il giusto; va notato però che questi valori sono oggetto di un accordo generale solo in quanto rimangono indeterminati: non appena si tenta di determinarli, le divergenze a loro proposito risultano subito evidenti. Una distinzione che merita di essere sottolineata è quella che oppone i valori astratti, come la verità o la giustizia, a valori concreti, come l'Italia o la Chiesa. Il valore concreto è quello che si attribuisce a un essere, un gruppo o un'istituzione concepiti nella loro unicità.

L'argomentazione può anche basarsi su gerarchie, concrete o astratte, omogenee o eterogenee. Così, si partirà dall'affermazione che gli uomini sono superiori agli animali e gli dei agli uomini. Talvolta si affermerà che la giustizia è

superiore all'utile, e la causa superiore all'effetto. A queste gerarchie eterogenee si opporranno le gerarchie omogenee che danno la preferenza alla massima quantità di un valore positivo e alla minima quantità di un valore negativo.

Infine, i luoghi del preferibile avrebbero una funzione analoga a quella delle presupposizioni. È possibile distinguere i luoghi comuni, validi in tutti i domini, e i luoghi specifici, propri a una disciplina determinata. I luoghi comuni del preferibile sono affermazioni molto generali circa ciò che si considera valga meglio in un dominio determinato, mentre i luoghi specifici determinano ciò che è di ciò che è vantaggioso al più gran numero, di ciò che è più duraturo e di ciò che è utile nelle situazioni più disparate. A questi si opporranno i luoghi della qualità, che danno come ragione per preferire qualcosa il fatto ch'essa è unica o rara, che è insostituibile, che offre un'occasione da cogliere senza indugio.

È da notare, in proposito, che i luoghi della quantità caratterizzano lo spirito classico, mentre i luoghi della qualità sono romantici. Accanto a questi luoghi, che sono i più usuali, si può constatare l'uso di altri luoghi: i luoghi dell'ordine, che affermano la superiorità della causa sull'effetto, dell'antefatto sul posteriore; i luoghi dell'esistente, che giustificano la presenza di ciò che è rispetto a ciò che è solo possibile; i luoghi dell'essenza, che attribuiscono una superiorità a ciò che rappresenta maggiormente l'essenza; i luoghi della persona, che dichiarano la superiorità di ciò che è legato alla persona rispetto a ciò che riguarda solo le cose e gli altri esseri.

7. Gli accordi propri a determinati uditori.

Oltre agli oggetti di accordo appena segnalati, ve ne sono altri propri a determinati uditori. Questi accordi possono essere di natura ideologica o professionale: si suppone che il credente accetti i dogmi della sua religione, il giudice le norme giuridiche a cui deve conformarsi. Altri accordi possono essere dimostrati, nel corso della discussione, con l'adesione, esplicita o tacita, dell'interlocutore ai diversi elementi del discorso. È l'uso di quest'ultima tecnica che caratterizza i dialoghi socratici.

8. Scelta, presenza e presentazione

Essendo illuminati il numero e la varietà delle tesi che è possibile usare come punto di partenza dell'argomentazione, l'oratore dovrà inevitabilmente attuare una scelta. Questa selezione riguarda tanto i fatti e i valori menzionati, quanto la loro descrizione in un certo linguaggio e con un'insistenza che varia secondo l'importanza che ad essi si attribuisce. Scelta degli elementi, scelta di un modo di descrizione e di presentazione saranno considerate manifestazioni di un partito preso, di una parzialità, in modo che sarà considerato tanto più giustificato, quanto più sarà chiaro quale altra scelta, quale altra presentazione, quale al-

l'atto giudizio di valore sarebbe possibile opporvi. Un'affermazione e una presentazione, a prima vista obiettive e imparziali, manifestano il loro carattere volontariamente o involontariamente tendenzioso, quando le si confrontano con un altro modo di esporre le cose, che tende nella direzione opposta. Inevitabilmente il confronto, il pluralismo acuiscono il senso critico: grazie all'ingetto ripetuto degli altri sarà possibile distinguere nel modo migliore il soggetto dall'oggettivo.

La scelta di certi elementi che vengono presentati nel discorso si impone alla coscienza, conferendo loro in tal modo una presenza che impedisce di trascurarli. Come in questa favoletta cinese, ripresa da Meng-tzu: «Un re vede passato un bove che deve essere sacrificato. Ne ha pietà ed ordina che sia ad esso sostituito un montone. Confessa che ciò è avvenuto perché vedeva il bove, mentre non vedeva il montone» [Primo libro, § 57].

La presenza agisce in modo diretto sulla nostra sensibilità. In effetti, da da Antonio, l'apparizione dei figli della vittima o dell'accusato possono com-muovere gli uditori o i membri di una corte. Ma la presenza effettiva può non soltanto distrarre gli uditori, ma anche condurli in una direzione non desiderata dall'oratore. Dunque, non sempre è raccomandabile ricorrere a tali mezzi per creare la presenza.

Invece le tecniche di presentazione, creatrici di presenza, sono indispensabili quando si tratta di evocare delle realtà lontane nel tempo e nello spazio: perciò è essenziale non confondere la presenza, come poi la concepiano, e la presenza alla coscienza, con una presenza effettiva. È il ricorso agli effetti del linguaggio e alla loro capacità d'evocazione che stabilisce il passaggio dalla retorica come arte di persuadere alla retorica come tecnica di espressione letteraria. Presentando all'immaginazione ciò che è assente, si cerca di combattere l'impressione immediata che ciò che ci circonda normalmente esercita sulla nostra sensibilità. Allo scopo di creare presenza, è utile insistere sulla no-cione elementi, anche se questi non sono dubbi: prolungando l'attenzione che si corda loro si aumenta la loro presenza nella coscienza degli ascoltatori. L'im-zione richiesta si otterrà dilungandosi su un certo argomento.

I maestri di retorica hanno raccomandato diverse tecniche atte allo scopo: esse si riconducono a ciò che si è definito [Perelman e Olbrechts-Tyteca 1958, trad. it. pp. 184-87] figure della presenza, come la ripetizione, l'anafora, la metabole, l'amplificazione, la congette, lo pseudo-discorso diretto, l'enallage, e i tipososi.

Questo uso argomentativo delle figure, considerate di solito come figure di stile, permette di sottolineare una distinzione importante. Una figura è er-gomentativa se il suo uso, implicando un cambiamento di prospettiva, appare normale in rapporto alla nuova situazione. Invece, se il discorso non coinvolge l'adesione dell'uditore, la figura verrà percepita come un ornamento, come figura dello stile, che può avere forse qualche valore letterario, ma che è inefficace come mezzo di persuasione. Su questo punto non si può che essere d'accordo con quanto diceva il trattato Del sublime dello Pseudo-Longino [cap. 10].

XVII: «La figura allora appare ottima, quando riesce a nascondere che è una figura. Ebbene, sublimità = passione sono come un rimedio e un aiuto tanto in certo modo come compagno dagli aspetti della bellezza e della grandezza, rimane perciò nascosto e sfugge ad ogni sospetto».

9. Dato e interpretazione.

I fatti evocati dall'oratore corripotano, oltre al dato, il modo d'interpretarlo e descriverlo. Si intendere per dato, dal punto di vista dell'argomentazione, ciò che, fino a nuovo ordine, è univoco e indiscusso; gli si opporrà l'interpretazione, come scelta fra significati diversi. D'altra parte a questo proposito è possibile distinguere la scelta fra interpretazioni dello stesso livello, normalmente incompatibili, e la scelta del piano di generalità secondo il quale si descriverà il fenomeno. Una stessa azione può essere descritta come il fatto di stringere un bullone, di montare un veicolo, di guadagnarsi la vita, di favorire il flussc delle esportazioni.

Il fatto di presentare un'interpretazione respinge le altre nell'ombra; in un discorso non si ha interesse a dissociare il dato dal costruito, finché non ci si rende conto della molteplicità delle interpretazioni possibili; ma la dissociazione è inevitabile se nasce una controversia suscitata da un'interpretazione rivale. Lo stesso fenomeno si produce in occasione dell'interpretazione di un testo, chiaro: ma ciò che sembra una scelta interpretazione ragionevole, il testo sembra da mancanza d'immaginazione.

I problemi di significato e di interpretazione si pongono a proposito di segni e di indizi. Mentre gli indizi rinvano ad altro in modo oggettivo, indipendente da ogni volontà di comunicazione, i segni sono invece utilizzati, in un atto di comunicazione, proprio in vista di questa evocazione. Mentre una cattiva interpretazione di un indizio costituisce un errore, l'incomprensione crea anche un malinteso.

Oggi si è sensibili all'ambiguità abituale dei messaggi formulati in un linguaggio naturale, e si sa che il desiderio di creare un linguaggio non equivoco conduce necessariamente all'elaborazione di una lingua artificiale, come quella dei logici e dei matematici.

Siccome le parole da sole non possono garantire una corretta comprensione del messaggio, bisogna cercare al di là della parola, nella frase, nel contesto, verbale o meno, in ciò che si sa dell'oratore e del suo uditorio, informazioni supplementari che permettano di ridurre i malintesi, di comprendere il messaggio in maniera conforme alla volontà di colui che l'emette. Talvolta, d'altra parte, l'interpretazione dovrà tener conto di altre esigenze, specialmente quando si tratta d'interpretare testi sacri o testi giuridici [cfr. Perelman 1974].

Se si ritiene che un testo, in quanto sacro, esprima la verità, bisogna trovargli un'interpretazione soddisfacente. Se il testo giuridico deve guidarci nella

ricerca di una soluzione equa, bisogna trovargli un'interpretazione che eviti una soluzione iniqua.

L'utilizzazione poetica del linguaggio presuppone anche che ci si discosti dal senso usuale, perché solo così l'espressione avrà il valore affettivo ricercato. Ma già l'uso normale del linguaggio offre molteplici possibilità di scelta: il gioco delle qualificazioni delle categorie grammaticali, delle modalità nell'espressione del pensiero, dei legami stabiliti fra le proposizioni, permette di stabilire una gerarchia degli elementi del discorso, di mettere l'accento sull'uno o sull'altro dei suoi aspetti. Queste variazioni sono state oggetto di analisi dettagliate da parte di grammatici e stilisti.

10. Le tecniche argomentative.

Posto che scopo dell'argomentazione è di provocare o di accrescere l'adesione dell'uditorio a certi temi presentati dall'oratore, le tecniche argomentative si presenteranno sotto due aspetti diversi. L'aspetto positivo consisterà nello stabilire una solidarietà fra le tesi che si cerca di corroborare e le tesi già accertate dall'uditorio: si tratta di argomenti di collegamento. L'aspetto negativo cercherà di spezzare la solidarietà constatata o presunta fra le tesi ammesse e quelle che si oppongono alle tesi dell'oratore: si tratterà della rottura dei collegamenti e degli argomenti di dissociazione.

È quindi essenziale, per l'efficacia dell'argomentazione, conoscere quell'insieme più o meno indefinito di tesi ammesse in cui l'argomentazione dovrà inserirsi. Mentre il logico e il matematico ragionano all'interno di un sistema di cui tutti gli elementi sono stati enumerati in precedenza, di cui si conoscono gli assiomi e le regole di deduzione, l'oratore non gode di una situazione altrettanto privilegiata: la sua argomentazione attinge a un corpus in genere non ben definito. Ne fanno parte tesi del buon senso, tesi su cui l'uditorio ha espresso il suo accordo in modo esplicito, quelle su cui questo accordo è presunto perché sono riprese da una disciplina, da un'ideologia, da una fede, riconosciute o professate dall'uditorio. Inoltre l'intensità dell'adesione a queste tesi può essere variabile secondo gli ascoltatori e gli argomenti di cui l'oratore si servirà per rafforzare o indebolirla; gli argomenti non sono cogenti: anche la loro azione può essere variabile.

Nella sua elaborazione più completa, l'argomentazione si presenta come un discorso in cui i punti di accordo su cui ci si appoggia, nonché gli argomenti che vengono avanzati, possono rivolgersi, simultaneamente o successivamente, a uditori diversi. Non solo questi argomenti interagiscono costantemente in rapporto all'oratore, ma gli ascoltatori possono anche considerarli, in se stessi e in

Si avrà modo di analizzare il discorso di una nuova argomentazione.

Per semplicità di esposizione, si raggrupperanno gli argomenti di connessione a questo studio sintetico si analizzeranno i diversi tipi di argomenti, sia

Per semplicità di esposizione, si raggrupperanno gli argomenti di connessione.

Argomenti di connessione

sione in tre classi: gli argomenti quasi logici, gli argomenti fondati sulla struttura del reale, e quelli che permettono di strutturare la realtà.

11. Gli argomenti quasi logici. CONCLUSIONE

Gli argomenti quasi logici sono quelli che per la loro struttura ricordano i ragionamenti formali: questi sembrano il risultato di uno sforzo di precisione e di formalizzazione al quale sarebbero stati sottoposti gli argomenti quasi logici. Li si classificherà accostandoli volta per volta ai ragionamenti formali a cui sono apparentati, sottolineando al tempo stesso ciò che li distingue da questi, dà luogo a controversia e li rende perciò non-cogenti. In effetti il linguaggio ordinario, che è quello dell'argomentazione, è suscettibile di interpretazioni diverse, e un termine ripetuto due volte nella stessa proposizione può essere considerato, se necessario, in due sensi diversi. Certe affermazioni, come «il denaro è il denaro», «gli affari sono gli affari», «i figli sono i figli», che sembrano semplici tautologie, applicazioni di un principio indubitabile, — il principio d'identità, — diventano insieme significativi e contrastabili, — il termine è preso in due sensi diversi. Analogamente, quando ci si trova di fronte a ciò che sembra una contraddizione, per rendere l'enunciato accettabile, gli si troverà un'interpretazione che la fa scomparire. Così la celebre massima di Eraclito «Entriamo e non entriamo nello stesso fiume», costringerà, per capirlo, a dare due sensi diversi all'espressione «lo stesso fiume».

Mentre il linguaggio formale presuppone l'univocità, ciò che agisce nell'interpretazione degli enunciati del linguaggio ordinario è la presunzione che l'oratore, il responsabile del messaggio, gode di un prestigio divino, si andrà anche oltre: la presunzione che ciò che dice sia vero indurrà a ricercare un'interpretazione adeguata. Come dice Pascal [1669]: «Quando la parola di Dio, che è veritiera, è falsa in senso letterale, è vera in senso spirituale...» (trad. it., n. 680, p. 287).

Ne risulta che è per così dire, impossibile convincere di assurdo colui che si serve del linguaggio naturale, perché si può quasi sempre trovare una scappatoia, grazie all'interpretazione dei termini utilizzati. È la contraddizione che porta all'assurdo in un linguaggio formale in cui si impone l'univocità dei segni utilizzati. Ciò che gli corrisponde, nell'argomentazione, è l'incompatibilità fra una regola affermata o un atteggiamento adottato e una tesi precedentemente o generalmente ammessa, e a cui si suppone aderire.

Se il maestro insegna a non mentire e ad obbedire ai genitori, che fare se il padre ordina al bambino di mentire, o quando padre e madre danno al bambino ordini fra loro contraddittori? Colui che proclama che non ucciderà mai un essere vivente, è pronto a rifiutarsi di curare un ascesso, perché ciò comporterebbe l'uccisione di un gran numero di microbi?

Diventa ridicolo colui che, senza rendersene conto, si è cacciato in una di queste situazioni contraddittorie. Il riso punisce la sua cecità [sul ridicolo,

cfr. Perelman e Olbrechts-Tyteca 1958, § 49], perché non vede che sarà costretto alla scelta o alla ricerca di un compromesso [Olbrechts-Tyteca 1974, p. 160]. Il timore del ridicolo e del disprezzo che questo porta con sé costituisce un motivo efficace nell'argomentazione. Un cambiamento di opinione o di atteggiamento in cui ci si mette in contraddizione con se stessi è ridicolo se si è incapaci di giustificarlo. Certo, si può sfidare il ridicolo, ma occorre un grande prestigio e una grande fiducia in se stessi per non esserne travolti. Lo slogan attribuito a Tertulliano «Credo quia absurdum» esprime la fiducia ch'egli ripone nella rivelazione soprannaturale, fiducia che gli permette di opporsi alle prescrizioni della ragione.

Di solito le incompatibilità vengono presentate per essere eliminate. I giuristi sollevano eccezioni legali di ogni genere invitandoci a interpretare e a mettere in opera le regole del diritto in modo tale da risolvere i conflitti fra dettati di legge, o le antinomie constatate in una situazione concreta [cfr. Perelman 1965].

Ma chi non vuole compiere il sacrificio che comporta il controllo di un'incompatibilità non adotta un'attitudine logica, che preveda e risolva preventivamente le incompatibilità, bensì un atteggiamento pratico o addirittura diplomatico. L'atteggiamento pratico è quello del giudice che, risolvendo una difficoltà particolare, limita la portata della decisione e si rifiuta di darle una portata troppo generale, in modo da non legare il giudice futuro con una regola che potrebbe sembrargli inadatta a situazioni un po' diverse. Adotterà un atteggiamento diplomatico chi, in un caso concreto la cui soluzione possa apparire spiacevole o inopportuna, cerchi, con qualsiasi pretesto, di evitare una decisione troppo netta, con la segreta speranza di non dover mai risolvere la difficoltà o se non altro di guadagnare tempo. Spesso ce la si cava con la menzogna, come nel caso tipico della malattia diplomatica.

Un curioso caso di incompatibilità è quello dell'autofagia, che non oppone due regole l'una all'altra, ma una regola alle condizioni o alle conseguenze della sua applicazione: la ritorsione mette in evidenza l'autofagia. Nel momento in cui, in un teatro di provincia, il pubblico stava per intonare la *Marsellaise*, un poliziotto sale sul palco e annuncia che tutto ciò che non è compreso nel programma deve considerarsi proibito. «E lei, — lo interrompe uno spettatore, — difendere il principio di non-contraddizione contro chi ne nega la validità [cfr. Isaye 1954].

Per finire, si noterà che porre in evidenza delle incompatibilità costituisce la risorsa dell'ironia socratica, volta a mettere in ridicolo l'avversario e ad obbligarlo a rivedere le sue opinioni.

Se l'incompatibilità è l'argomento quasi logico, che corrisponde alla contraddizione formale, l'identificazione totale o parziale e il corrispondente quasi logico dell'identità formale. Mentre quest'ultima, sia essa fondata sull'evidenza o su una convenzione, è cogente, l'identificazione, che può essere discussa, risulta da una definizione o da un'analisi.

La definizione mira a identificare il *definiendum* con il *definiens*. Il procedi-

mento è argomentativo quando si tratta non di descrivere i diversi sensi in cui un termine è utilizzato in un certo ambiente linguistico, ma di scegliere fra questi sensi o di elaborarne uno nuovo, che si tratterebbe di adottare: la definizione non sarà, in tal caso, né evidente né arbitraria, ma si presenterà come una norma che ci si sforza d'imporre all'uditorio. Allo stesso modo, tutte le forme di analisi costituiscono ragionamenti quasi-logici quando i risultati dell'analisi sono presentati come normativi da parte dell'uditorio: se l'analisi si limitasse a una tautologia, sarebbe inattuabile ma priva di ogni interesse argomentativo.

L'identificazione parziale è data dalla regola di giustizia che richiede un trattamento uguale per esseri e situazioni assimilabili l'uno all'altro, perché possiedono le stesse caratteristiche che ne giustificano l'integrazione nella stessa categoria. Se gli esseri o le situazioni in questione fossero identici, l'applicazione della regola avrebbe potuto costituire l'oggetto di una dimostrazione rigorosa. Siccome però ciò non si verifica mai, l'applicazione della regola richiede una decisione circa l'aspetto, trascurabile o meno, delle differenze fra gli esseri e le situazioni a confronto. Occorre un giudice per risolvere una situazione nuova in funzione di un precedente, perché spetta a lui la responsabilità di assimilare la nuova situazione alla vecchia, anche se, per certi aspetti, esse differiscono fra loro. Si considera ingiusto, in quanto parziale, un modo d'agire che contravvenga alla regola di giustizia.

Ecco come Deincastene si richiama a questa regola: «Forse considerano valido un patto sfavorevole alla nostra città mentre se lo è favorevole non lo riconosciamo? E pensate che sia giusto che così avvenga?» [Sul trattato con Alessandro, § 18].

Il ricorso alla regola della giustizia può essere soggetto a due specie di obiezioni. La prima riguarderebbe la legittimità dell'assimilazione di due enti o situazioni in un caso determinato. La seconda rifiuterebbe il precedente in base al quale si dispone di enti o situazioni della stessa specie, mostrando che ciò è contrario all'equità e non va generalizzato: non basta che in qualche paese musulmano si tagli la mano al ladro per estendere indefinitamente questa forma di punizione.

L'argomento di reciprocità consiste nell'applicazione della regola di giustizia, che assimila enti o situazioni in quanto costituiscono il precedente e il conseguente di una stessa relazione. Eccone qualche esempio preso da autori antichi e moderni: «Se per voi non è vergognoso vendere, non è per noi vergognoso comprare» [Aristotele, *Rhetorica*, II, 1397a]; «Ciò che è decoroso apprendere è decoroso anche insegnare» [Quintiliano, *Institutio oratoria*, V, x, § 78]. La Bruyère si stupisce di vedere «una folla di cristiani dell'uno e dell'altro sesso che si riuniscono in determinati giorni in una sala per applaudire una compagnia di scomunicati che sono tali solo per il piacere che loro arrecano» [1688, trad. it. p. 451].

La regola d'oro, in molte delle sue forme, deriva dall'applicazione della regola di giustizia a situazioni che si pretendono simmetriche: «non fare agli altri quello che non vorresti fosse fatto a te».

Di qui l'effetto educativo di scritti come le *Lettere persiane* di Montesquieu, dove siamo invitati a considerare le nostre istituzioni e i nostri costumi con gli occhi di uno straniero. Spesso questa assimilazione è comica perché inattesa. Seduto sulla sponda della vasca dove il padrone fa il bagno, un gatto domanda all'altro gatto: «Chissà perché non possono leccarsi come fanno tutti?»

Riflettendo su un tale esempio, si vede perché la regola di giustizia e l'argomento di reciprocità sono spesso inapplicabili. Montaigne [1580, I, cap. xxj] non ha forse ragione di affermare: «è uguale follia piangere del fatto che di qui a cento anni noi non vivremo, quanto piangere del fatto che cento anni fa non eravamo vivi?» (trad. it. p. 91).

La transitività è la proprietà di una relazione che, se sussiste fra un primo termine A e un secondo termine B, e fra questo secondo e un terzo termine C, sussiste ugualmente fra A e C: se A è maggiore di B, B è maggiore di C, A è maggiore di C. Quando una relazione è transitiva può servire da base a un ragionamento dimostrativo, come il sillogismo, ma non è possibile applicarla rigorosamente nel caso in cui il carattere transitivo della relazione è forse applicato, ma non può essere constatato: «Gli amici dei miei amici sono miei amici» è un buon esempio dell'uso argomentativo della transitività.

Regole come «ciò che vale per il tutto vale per la parte», e tutte le forme dell'argomentazione a fortiori, fanno appello, più o meno consapevole, alle relazioni matematiche fra il tutto e le parti. E in virtù di un argomento quasi logico che si passerà dall'affermazione d'ordine matematico che il tutto è maggiore di ognuna delle parti, all'affermazione più contestabile che «ciò che vale per il tutto vale per la parte».

Ecco un ragionamento di Locke che impiega questo schema: «Infatti ciò che non è lecito a una chiesa nella sua totalità, non può diventarlo lecito, per qualche diritto ecclesiastico, a qualcuno dei suoi membri» [1689, trad. it. p. 122].

Il ragionamento del tipo «chi più può, può meno» non s'impone sempre. La celebre legge Vandervelde, promulgata in Belgio dopola prima guerra mondiale, ne dà un esempio eccellente: la legge autorizzava la vendita dell'alcool in quantità uguali o superiori a due litri, ma ne proibiva la vendita in quantità minori. Benché paradossale, questa legge ha contribuito efficacemente a combattere l'alcolismo in ambiente operaio, ciò che era lo scopo perseguito dall'autore.

La concezione di un tutto come la somma delle sue parti può servire da fondamento a una serie di ragionamenti che possono essere qualificati come argomento di divisione e argomento delle specie [cfr. Peirلمان e Olbrechts-Tyteca 1958, § 56].

Nell'argomento per divisione le parti devono poter essere enumerate in modo esaustivo, ma possono essere scelte come si vuole e in modi molto diversi. Nell'argomento per specie, si tratta di divisioni su cui si è d'accordo, che preesistono all'argomentazione, e che non occorre necessariamente enumerare in modo esaustivo. Lo scopo di questa forma di ragionamento è di mostrare che, laddove solo certe cause A, B o C possono produrre un effetto, se

Le cause A e B sono escluse, l'effetto è stato prodotto necessariamente dalla causa C; e nel caso che la causa C sia esclusa, l'effetto è escluso per via di conseguenza.

L'enumerazione delle parti serve non solo come mezzo di prova, ma anche come tecnica per creare la presenza, come l'amplificazione mediante la congiunzione, che è una figura della retorica [Perelman e Olbrechts-Tyteca 1958, § 56].

La divisione in specie serve da base ai ragionamenti *a pari* e *a contrario*, in cui si assimila o si contrappone una specie a un'altra. *«Per diletta si mostra che le diverse eventualità considerate conducono alla stessa conseguenza. Di questa presentazione si serve Héron de Villefosse, difensore dell'autenticità della tiara di Saitafarne: «Quando il Furtwängler ritrova o crede di ritrovare su un monumento antico una delle figure o uno dei motivi della tiara, egli dichiara per questa ragione che la tiara è falsa; quando non trova esempio dello stesso motivo o delle stesse figure... dichiara ugualmente che la tiara è falsa. Si tratta di un procedimento di discussione assolutamente straordinario»* [Vayson de Pradene 1932, p. 533].

Il paragone, quando non consiste in una pesata o in una misurazione, costituisce un argomento quasi logico, perché sottintende l'idea che sia realizzabile un'operazione di controllo: come dirà Cicerone, «lo spendere il denaro dello Stato contro l'interesse pubblico è criminale quanto il rubarlo» [De Oratione, II, § 172].

Facendo un paragone, si riuniscono i termini del paragone in una stessa classe, il che tende a renderli omogenei. Di qui la superiorità di ciò che non è paragonabile, di ciò che può essere paragonato solo a se stesso perché unico. La Bruyère [1688], per mettere in risalto il valore di certi grandi artisti scrive: «V* è un pittore, C* un musicista, l'autore di *Piramo* è un poeta, ma Mignard e Mignard, Lulli e Lulli, e Cornelle è Cornelle» (trad. it. pp. 64-65).

Spesso il paragone implica un sacrificio: questo servirebbe a misurare il valore di ciò che si vuole ottenere o conservare. Pascal [1669] scrive: «Io credo soltanto alle storie i cui testimoni sian disposti a farsi sgozzare» (trad. it., n. 595, p. 247). Lo stesso genere di argomento permette a Plotino [Enneadi, VI, 7, § 34] di valorizzare lo stato mistico: «Tutto il resto di cui prima si diletta - primato o potenza o ricchezza o bellezza o sapere - tutto questo ella lo guarda con superiorità e lo dice, mentre non lo direbbe se non avesse incontrato qualcosa ch'è più forte di tutto questo».

Nell'argomentazione basata sul sacrificio, si giudicano alcune cose dal valore che gli uomini danno loro. Il loro numero può supplire alla mancanza di prestigio individuale: è questo il significato della leggenda delle undicimila vergini martiri che accompagnavano sant'Orsola.

Agli argomenti quasi logici si connettono tutti quelli che si riferiscono a probabilità non calcolabili, come la scommessa pascaliana.

Assimilando la nostra vita a una posta finita, paragonata alla salvezza eterna, all'infinità della vita infinitamente felice da guadagnare, la scommessa di Pascal ci invita a puntare, perché in questo gioco le probabilità sono a nostro favore [1669, trad. it., n. 164, pp. 68-70].

Anche Leibniz e Bentham hanno tentato di applicare il calcolo delle probabilità alla valutazione delle testimonianze, e i gesuiti hanno fatto ricorso al probabilismo nella loro casistica.

Tutti gli argomenti quasi logici, in quanto presuppongono una riduzione al formale, il passaggio dal qualitativo al quantitativo, sono spesso completati da altri argomenti fondati sulla struttura del reale.

12. Argomenti fondati sulla struttura del reale.

Posto che gli elementi del reale siano associati l'uno all'altro in una connessione accettata, qualunque essa sia, è possibile fondare su di essa un'argomentazione che permetta di passare da uno di questi elementi all'altro?

La maggior parte degli argomenti fondati sulla struttura del reale richiede ora delle connessioni di successione, come il rapporto di causa ed effetto, ora delle connessioni di coesistenza, come il rapporto della persona con i suoi atti. Nelle connessioni di successione ci si basa su fenomeni dello stesso livello, mentre nelle connessioni di coesistenza i termini non sono di livello uguale, come l'essenza e le sue manifestazioni.

A partire dall'affermazione di una connessione causale, l'argomentazione può dirigersi verso la ricerca delle cause, verso la determinazione degli effetti o verso la valutazione di un fatto attraverso le sue conseguenze. Quando si tratta di atti intenzionali, la determinazione della causa può accompagnarsi a quella del motivo che ha spinto all'atto stesso.

Di fronte a un delitto, di cui si ricerca l'autore ignoto, la prima domanda che si pongono gli inquirenti è «Cui prodest?», chi ne trae vantaggio? Così se vi sono delle ragioni per credere che il delitto abbia potuto essere commesso per odio o per gelosia, si orienteranno le ricerche in direzione di coloro che avrebbero potuto provare tali sentimenti.

Si sospetterà che bari colui il quale, in un gioco d'azzardo, vinca un numero insolitamente elevato di volte. Nello stesso modo, se più testimonianze concordano, senza che i testimoni abbiano potuto mettersi d'accordo in anticipo, si sarà tentati di concludere che l'avvenimento dà essi testimoniatore è accaduto realmente.

Il secondo tipo di argomento di successione riguarda non l'esistenza ma l'importanza di un oggetto o di un avvenimento. Così l'argomento pragmatico permette di valutare un atto o un avvenimento in funzione delle sue conseguenze favorevoli o sfavorevoli. Questo per Bentham [1789] è il solo argomento convincente in fatto di valori: «Che significa addurre una buona ragione in fatto di legge? Significa testimoniare il bene o il male che questa legge tende a produrre... Che significa addurre una falsa ragione? Significa provare, pro o contro una legge, tutt'altra cosa che i suoi effetti, sia in bene che in male» (trad. it. p. 202).

L'argomento pragmatico, che riporta sulla causa il giudizio favorevole o sfavorevole che si dà degli effetti, è ammesso spontaneamente dal senso comune.

Ma non è sempre facile né conoscere l'insieme delle conseguenze di un atto né ricondurre a una sola causa gli effetti prodotti. Basti pensare alle innumerevoli controversie sollevate dall'articolo 1382 del Codice Napoleonico: «Ogni si è prodotto a riparo». Allo stesso modo, in diritto penale, l'accusato si sforzerà spesso di sviare il giudizio che lo fa responsabile di un atto, richiamando circostanze imprevisive, o rigettando sull'ambiente, sulla società, la responsabilità di ciò che è avvenuto.

Una critica che riguarda non l'applicazione dell'argomento pragmatico, ma il principio stesso della riduzione di ogni argomentazione sui valori a questo argomento, è presentata da Scheler, secondo il quale voler ridurre ogni valore a quello delle sue conseguenze significa supporre che tutti i valori siano dello stesso ordine. Egli condanna come farsaismo la concezione che identifica morale e utile [Scheler 1927]. Nello stesso modo S. Weil insorge contro gli argomenti a favore del cristianesimo, che somigliano alla pubblicità per la pillola Pink, e che sono del tipo «prima dell'uso, dopo l'uso» [Weil 1949].

In effetti l'argomento pragmatico si oppone al formalismo e all'assolutismo in morale, che pretendono che certe regole siano obbligatorie e certi valori si impongano, quali che siano le conseguenze. «Fiat justitia, peccat mundus» è una massima che costituisce l'opposto speculare dell'argomento pragmatico. Questa discussione attira l'attenzione sul fatto che il rapporto causa-effetto, interpretato come rapporto di mezzo a fine, ha una doppia conseguenza: si svaluta il fine trasformandolo in mezzo e, al contrario, si rivaluta un mezzo quando diviene un fine a sé stante:

«Si è veramente innamorati, — dice Goblot, — si ama la persona amata per se stessa, come il varo ama l'oro, quando il fine non viene più considerato e assoluto» [1927, p. 56].

In effetti trattare qualcosa come un mezzo significa che, secondo i casi, un altro mezzo, più comodo o più efficace, potrebbe essergli sostituito.

Tutte le conseguenze non sono dei fini, perché ce ne sono di poco desiderabili. Questa doppia prospettiva permette di contrapporre i fini alle conseguenze e di trarne figure retoriche quali l'antitesi, come si può vedere in Cicerone: «Non un rovinoso esilio, ma un ritorno glorioso mi ha procurato la tua iniquità» [Paradoxa stoicorum, IV, § 29].

Il fatto che si presenti come conseguenza ciò che è un mezzo in vista di un fine, è un procedimento squalificato, come l'emozione finta dell'oratore che, invece di esprimere il suo stato d'animo, è solo un modo per agire sul pubblico. Tutta la retorica, in quanto procedimento che difetta di sincerità, ha sofferto di questa svalutazione negativa.

Il rapporto «mezzo-fine» serve da fondamento ad altri argomenti, come quello dello spreco, del superfluo e del decisivo.

L'argomento dello spreco, legato all'efficacia, incita a perseverare allo scopo di non ritrovarsi ad avere agito in pura perdita. Colui che ha accettato certi sacrifici in vista di un fine dovrebbe continuare in quella direzione se non vuole

perdere ciò che ha già investito, come il banchiere che è tentato di continuare ad aiutare il debitore momentaneamente insolvente. Questo è l'argomento che invoca Bossuet per rimproverare ai peccatori impenitenti di sciupare il sacrificio di Gesù, non approfittando delle possibilità di salvezza da esso offerte. Al contrario, si accrescerà l'importanza di un atto mostrando che è decisivo, che permetterà di conseguire la vittoria e di riconquistare tutto ciò che senza di esso sarebbe irrimediabilmente perduto e sprecato. L'atto superfluo, quello che non influisce in nulla sullo svolgimento degli avvenimenti è, per ciò stesso, svalutato.

L'argomento della direzione si collega al rapporto «mezzo-fine». Questo consiste nella presentazione di un atto non come un fine, ma come un punto di riferimento, una tappa verso una certa direzione. Il rapporto «mezzo-fine», invece di essere presentato isolato, è visto in una prospettiva dinamica, che lo integra in un contesto più vasto. Quando si tratta di un'impresa a lungo termine, di una trasformazione importante, è possibile renderla accettabile procedendo per tappe.

Colui che esitasse a passare da A a D, potrebbe essere condotto più facilmente a B, da B a C, e da C a D, senza sforzi eccessivi, al punto D a cui si era pensato in un primo momento. Ma chi si oppone a questa evoluzione, mostrerà che B non è che una prima tappa, un fine apparente, un passo in una certa direzione. Invece, per i fattori di soluzioni più drastiche, che desiderano immediatamente la realizzazione di D, e non intendono fermarsi a B, considerando nettamente insufficiente, si mostrerà che B in effetti è solo una prima tappa, una rottura dell'immobilismo. Tutto ciò fa intervenire ovviamente un fattore temporale, mai trascurabile nell'argomentazione. In queste interpretazioni contrapposte, che vedono il passaggio da A a B, sia come un processo concluso, sia come una semplice tappa, si ritrova l'ambiguità caratteristica delle situazioni argomentative.

Il timore del precedente somiglia all'argomento della direzione, ma il passaggio questa volta va dal caso particolare alla regola di cui sarebbe la generalizzazione. Si dimostra che una decisione, accettabile a rigore per il solo caso in discussione, rischia di stabilire un precedente e di fornire una regola per risolvere tutti i casi dello stesso genere, ciò che non sarebbe desiderabile. Il timore di costituire un precedente scoraggia le decisioni arbitrarie, che non potrebbero essere generalizzate, e favorisce la sistematizzazione dell'ordine giuridico.

L'argomento della direzione si esprime con metafore, come «il piano inclinato», «il dito nell'ingranaggio», che insistono sulla difficoltà e forse l'impossibilità di fermarsi, una volta che ci si sia impegnati in una certa direzione. Cui invece insiste sul fatto che la misura proposta non è poi così grave, cerca di mostrare che c'è modo di fermarsi, che fra la decisione attuale e le decisioni temute c'è una differenza di natura, che la decisione presa riguarda un caso speciale, che esce dall'ordinario, che non costituirà un precedente, e che quindi non ne va tenuta la generalizzazione.

L'argomento della direzione, con tutti i suoi sviluppi, può essere completato con l'argomento del superamento, in cui ogni situazione particolare è va-

lutata solo in funzione delle possibilità di superarla, come un trampolino verso nuovi progressi, in una prospettiva di sviluppi indefiniti. In questo caso quello che conta non è di raggiungere un fine determinato, per quanto lontano, ma di progredire senza sosta in una direzione dagli orizzonti mutevoli e sempre più ampi. Lo spirito di avventura, che incita i giovani all'azione rivoluzionaria perché ogni nuovo successo è solo una tappa verso uno sviluppo ulteriore, un ideale insieme esaltante e inaccessibile.

Le concessioni di coesistenza, che serviranno da base ad altri tipi di argomenti, stabiliscono un rapporto non già fra due avvenimenti o due atti dello stesso livello, ma fra due realtà di livello diverso. L'una delle quali sembra più fondamentale e quindi capace di spiegare l'altra: si tratta del rapporto fra un'esistenza e le sue manifestazioni, il cui prototipo, checcché ne dicano gli esistenzialisti, è stato fornito dal rapporto fra la persona e i suoi atti.

La costruzione della persona introduce, contrapponendolo ai suoi atti, che sono manifestazioni transitorie, molteplici e mutevoli, un elemento di stabilità che permette di coordinarli, spiegarli ed interpretarli. La persona è dotata di un carattere identificabile, di un'unità e di una coerenza che spiegano i diversi momenti della sua esistenza e li rendono solidali.

Bisogna però concedere agli esistenzialisti che la stabilità della persona non è l'incenza delle cose, ch'essa non è mai completamente garantita, a causa della che si contrappongono alla tendenza a «reifcare» le persone, a considerarle come fissate una volta per tutte.

Eppure, è a questa trasformazione olografica che tendono le qualificazioni e gli epiteti che fanno certi tratti della persona, indipendenti dalla sua evoluzione e dalla sua storia. Espressioni come «Carlomagno dalla barba fiorita», «quell'avaro di vostro padre», rendono questi tratti del viso e del carattere inseparabili dal soggetto.

Come nota Kenneth Duke [1945, p. 42]: «Un eroe è prima di tutto un uomo che fa cose eroiche; e il suo "eroismo" sta nelle sue azioni. Ma, poi, dati che parlano per le guerre sono eroi in questo senso... Oppure si può considerare eroe un uomo perché ha compiuto atti eroici, mentre nella sua condizione presente di eroe può essere invece troppo vecchio o debole per compiere tali atti».

Questo passo mostra fino a che punto l'aspetto temporale del rapporto fra l'agente e i suoi atti è labile e indeterminato: una persona è qualificata come coraggiosa dopo aver compiuto atti di coraggio, e questo per sempre nell'avvenire? Era già coraggiosa prima di avere avuto occasione di manifestarsi tale attraverso i suoi atti? Autori diversi daranno risposte a queste domande. Per Leibniz l'essenza precede ognuna delle sue manifestazioni, per gli esistenzialisti il carattere non si forma che in occasione degli atti.

Una cosa è certa: le nozioni di persona e di atto, nella loro correlazione e indipendenza relativa, sono indispensabili in un gran numero di argomentazioni

morali o giuridiche. Anche se si cerca di ricostruire una coerenza, si giudica l'individuo e non le sue azioni, che vengono qualificate a prescindere dall'agente che le ha compiute. Mentre le nozioni di responsabilità, merito e colpevolezza sono relative alla persona, quelle di norma o regola concernono innanzitutto l'atto. Se vi sono regole che prescrivono o proibiscono certe azioni, la loro portata morale o giuridica risiede tuttavia nel fatto che si rivolgono a delle persone: è la correlazione fra persona e atti, parzialmente solidali e parzialmente indipendenti, che permette l'utilizzazione di argomenti fondati su questa relazione di coesistenza.

Le persone, oltre alla stabilità, possiedono una certa plasticità che le differenzia dalle cose e a cui si fa riferimento quando si parla della loro libertà. La costruzione della persona può compiersi solo quando nessuna nuova azione può rimetterla in questione e nessuna nuova interpretazione può indurre a modificarla. Ciò significa che gli atti, man mano che se ne viene a conoscenza, sono di natura tale da modificare la concezione che si ha della persona, si tratti di atti antichi o recenti, tuttavia con una certa prevalenza a questi ultimi. Normalmente la persona dovrebbe risultare definitivamente costruita alla sua morte, ma può darsi che nuove informazioni e nuove prospettive nell'interpretazione rimettano in questione la visione che si aveva di un personaggio storico.

In questo contesto, un atto è tutto ciò che può essere considerato come un'azione della persona, si tratti di azioni, di modi di esprimersi, di reazioni emotive, di tic, involontari o di giudizi. C'è solidarietà, nell'argomentazione, fra il giudizio e colui che giudica. In mancanza di criteri oggettivi, quando si tratta di un enunciato non controllabile, vi è interazione e relatività di prospettive. Se si accusa qualcuno di leggerezza o di parzialità, i giudizi presuppongono un accordo sull'importanza delle cose trattate alla leggera, sulle regole e le valutazioni che giustificano l'accusa di parzialità. In caso di disaccordo su ciò che giustifica l'accusa, sarà il giudice ad essere condannato per il suo partito preso nei confronti di colui che ha accusato di leggerezza o parzialità.

A questo proposito si riscontra un elemento caratteristico dell'argomentazione che la distingue profondamente dalle discipline in cui intervengono fattori oggettivi, e cioè l'impegno della persona.

È noto il racconto orientale in cui il Fe è stato convinto da un mago che solo i cortigiani di moralità irrecepibile avrebbero visto gli abiti di cui il mago l'aveva vestito. Nessuno osava dire ad alta voce ciò che vedeva, per timore di rivelare la propria immoralità. Fu necessario che un bambino domandasse perché il re era nudo perché si osasse sospettare il trucco del mago. In questa favoletta, in cui si vede all'opera l'intenzione di persona e azione, l'innocenza incontestabile del bambino diviene la garanzia dell'obiettività dei fatti.

Gli atti che determinano la costruzione della persona devono essere caratteristici. Il loro insieme contribuisce alla buona o cattiva reputazione di qualcuno: è in funzione di questa reputazione che se ne interpretano il comportamento e i giudizi.

Spesso è l'idea d'intenzione che farà della persona il contesto per l'interpretazione degli atti da essa compiuti. La stessa azione o lo stesso giudizio ricevono

ranno interpretazioni diverse secondo che siano attribuiti ad autori diversi. Così Calvino, descrivendo le affezioni di Giobbe dovute alle prove impostegli da Dio, Satana e gli uomini, loderà Dio, ma condannerà Satana e gli uomini perché le loro intenzioni erano diametralmente opposte.

Il prestigio di una persona è una qualità che incita a imitare i suoi comportamenti e a seguire i suoi giudizi. È il prestigio che, qualunque ne sia il fondamento, sta alla base dell'argomento di autorità tanto essenziale in tutti i campi in cui non si disponga di procedimenti riconosciuti per stabilire i fatti e le verità. Questo argomento è stato spesso attaccato, anche se molte volte non si contestava l'uso dell'argomento stesso ma l'autorità di coloro ai quali ci si richiama.

Ovviamente, il ricorso all'argomento di autorità è inammissibile e perfino ridicolo se esistono criteri oggettivi che permettano di stabilire la verità o la falsità di un giudizio. Un controllo del genere può far sì che il giudizio pronunciato da un'autorità ne leda gravemente il prestigio: un errore di fatto rende ridicolo un sapiente. Invece, quando si suppone che si tratti di un essere divino o perfetto, poiché tutto ciò che fa o dice non può sminuire la sua perfezione, è possibile interpretare i fatti e i giudizi in funzione della loro origine eccelsa. Come ha sottolineato Leibniz [1710], «ciò che si può opporre alla bontà ed alla giustizia di Dio, non sono che apparenze, che sarebbero forti contro un uomo, ma che divergono nulle, quando si applicano a Dio e quando le si pone su una bilancia con le dimostrazioni che ci assicurano della perfezione infinita dei suoi attributi» (trad. it. p. 429).

Si constata in tal modo l'esistenza di tecniche di rottura che annullano sia l'influsso della persona sull'atto, sia quella dell'atto sulla persona; di solito però si tratterà di tecniche frenanti, che limitano l'azione senza eliminarla del tutto. Essa si manifesta attraverso ciò che viene considerato un pregiudizio favorevole o sfavorevole: gli atti della persona saranno interpretati conformemente a queste pregiudiziali, in modo da conservare nella misura del possibile l'opinione che si ha della persona stessa, anche se i suoi atti sembrano a prima vista opporvisi. Talvolta si qualificherà un certo atto come eccezionale, lo si spiegherà con circostanze straordinarie, non caratteristiche della persona e quindi prive di conseguenze sull'idea che ci si fa dell'agente. Accadrà così di separare un giudizio da chi l'ha pronunciato perché il giudizio non sia male interpretato. In questo modo Bossuet, riprendendo sant'Agostino, vuole difendere la parola di Dio contro il pregiudizio sfavorevole che solleva la corruzione morale di coloro che la predicano: «Il cespuglio sostiene un frutto che non gli appartiene ma che, anche se appoggiato al cespuglio, non cessa di essere il frutto della vite... Non sdegnate quest'uva, col pretesto che la vedete fra le spine; non rifiutate questa dottrina, perché è circondata da cattivi costumi: non viene meno per questo la sua origine divina» [cit. in Perelman e Olbrechts-Tyteca 1958, trad. it. p. 334].

Queste osservazioni sono essenziali per capire e spiegare l'interazione, nelle menti degli uditori, dell'oratore e del suo discorso. Di qui le considerazioni relative all'*ethos* oratorio, cioè all'impressione che l'oratore produce di se stesso

con le tesi che sostiene, e anche la tentazione di squallificare l'avversario con argomenti ad personam, che ne attacchino la rispettabilità e la credibilità; di qui anche gli sforzi dell'oratore, nell'esordio, per conciliarsi la benevolenza e il rispetto dell'uditorio, per entrare in comunione con lui, per non parlare di tutte le tecniche esterne al discorso che, lungi dallo svolgere una funzione puramente ornamentale, condizionano l'uditorio rafforzando il prestigio dell'oratore.

L'interazione che si è sottolineata fra la persona e i suoi atti si ritrova ad altri livelli fra un gruppo e i suoi membri, un'epoca storica e le sue manifestazioni, uno stile e le opere che lo illustrano. Ogni volta si ritrova questo doppio movimento da un termine all'altro, con le tecniche di rottura e di freno, che permettono di salvaguardare l'insieme esplicativo elaborato, e il cui uso costituisce un processo intellettuale caratteristico delle scienze umane. Si potrà l'accento, a questo proposito, su tratti umani invariabili, che trascendono le differenze specifiche caratterizzanti i diversi gruppi, epoche o stili, e non ne sono influenzati. Si parlerà di precursori e di epigoni, d'influenze e imitazioni, allo scopo di salvare il valore delle categorie esplicative, a dispetto delle eccezioni e delle deroghe, inevitabili in ogni sforzo di sistematizzazione di una realtà complessa e in movimento. Anche qui si attribuirà un'importanza particolare a ciò che è eminente nel suo genere, si tratti di personaggi illustri o di capolavori in campo artistico, ovvero a ciò che è normale, medio o caratteristico dei più.

Certi esseri, certi oggetti o certi atti saranno considerati simbolici di ciò che rappresentano: questo aspetto sarà poi sottolineato dalla tradizione e dalle istituzioni. Per esprimere l'ostilità nei confronti di uno Stato, se ne strapperà la bandiera, si assalirà il suo ambasciatore o la sua ambasciata. La grandiosità e lo splendore degli edifici religiosi esprimono il ruolo essenziale della Chiesa nella società. Le parate militari sono la conferma della potenza dello Stato e del rispetto che gli è dovuto. I cortici di ogni genere e le manifestazioni pubbliche sottolineano l'importanza delle cause che hanno potuto riunire tante testimonianze in loro favore.

All'interazione della persona e dei suoi atti, del gruppo e dei suoi membri, e in generale dell'essenza e delle sue manifestazioni, si connette l'argomento della doppia gerarchia in cui, a partire da una gerarchia degli esseri, si perviene alla gerarchia dei comportamenti che li caratterizzano. Se ne farà discendere la conclusione che è possibile imitare la condotta di coloro che sono superiori nella gerarchia: questa conclusione giustifica l'introduzione del modello religioso in morale, e spiega il fenomeno della moda. Invece, dire a qualcuno che si comporta come un essere inferiore nella gerarchia («ti comporti come un bambino, come un male») è spesso un insulto, e sempre una critica. Nello stesso spirito Plotino nelle *Enneadi* fa corrispondere a una gerarchia dei gradi dell'essere una gerarchia paralizzante nel campo del comportamento.

È noto che certe differenze quantitative possono dar luogo a una differenza qualitativa: a un certo momento la differenza di grado si trasforma in differenza di natura. Nello stesso spirito, la distinzione, all'interno di uno svolgi-

mento continuo, di periodi storici, sottolinea l'importanza di ciò che li separa, e specialmente dell'avvenimento che segna la rottura. Dire che si possono distinguere due ere nella storia dell'umanità, prima e dopo Cristo, e due ere nella storia della sociologia, prima e dopo Weber, significa sottolineare l'importanza di Gesù Cristo per la storia dell'umanità, l'importanza di Weber per la storia della sociologia, perché il loro avvenimento ha determinato una rottura nella storia dell'umanità o della sociologia.

13. Argomenti che fondano la struttura del reale.

Gli argomenti per esempio e modello, come l'argomento per analogia, generalizzano ciò che è accettato a proposito di un caso particolare (essere, avvenimento, relazione) o traspongono in un altro campo ciò che è accettato in un dato dominio.

L'argomentazione per esempio deve condurre alla formulazione di una legge, a partire da casi particolari, o almeno alla probabilità della ripetizione di casi d'identica natura.

Argomentando per esempio, si suppone che i fatti descritti non costituiscano avvenimenti unici nel loro genere, avvenimenti destinati a non ripetersi più, in quanto intimamente legati alle condizioni storiche della loro apparizione. Quando gli esempi che devono condurre a stabilire una regola si ripetono, l'interpretazione che porta alla loro generalizzazione è, più che suggerita, quasi imposta. Così una figura di procuratore che compare sul palcoscenico può essere un personaggio unico nel suo genere; ma se vengono messi sulla scena due procuratori, divengono rappresentativi di una professione. St. John Perse si è servito di questa tendenza dello spirito, mettendo nelle sue poesie i nomi propri al plurale. Caillots a questo proposito insiste sulla «generalizzazione che, dando all'evento inimmaginabile valore di archetipo, gli permette di prender posto negli annali dell'umanità» [1954, p. 152].

L'argomentazione per esempio permette di passare a una regola o a un altro caso particolare. Questo passaggio, fondato sul principio di inerzia, pone il problema di sapere quale sia la generalizzazione o l'assimilazione che il particolare autorizza. Per non sbagliarsi sui termini della generalizzazione, bisogna servirsi di esempi diversificati, che permettano di considerare, ai fini della formulazione della regola, solo ciò che è comune. I canonici di J. Stuart Mill danno indicazioni di metodo al proposito. Il ricorso all'esempio gerarchizzato combina inoltre l'argomentazione per esempio, che deve servire da precedente, con il ragionamento a fortiori.

Mentre il ricorso all'esempio per fondare una legge è solo una tecnica argomentativa, l'uso dell'esempio per combattere una regola (il caso che la invalida) o restringere la portata, ha una portata dimostrativa, in quanto un solo caso è sufficiente per invalidare una regola che si pretende di portata universale. Karl Popper assegna a questo uso del caso particolare un ruolo centrale nella sua metodologia delle scienze.

Una volta stabilita la regola, è possibile servirsi del caso particolare non già per fondarla ma per confermarla illustrandola, dandole anche una presenza, che permetta di rafforzare l'adesione che le si concede. Alcuni autori si sono serviti della tecnica dell'illustrazione per accrescere la credibilità di un racconto fantastico. Edgar Poe e Villiers de l'Isle-Adam iniziano spesso i loro racconti fantastici con l'enunciazione di una regola che il loro racconto sembra illustrare. Mentre, nel caso dell'esempio, è essenziale che i fatti riferiti siano accettati senza discussione, quando si tratta di un'illustrazione, l'importante è tutto ciò che serve a promuovere la presenza della regola, la sua eco affettiva nella coscienza degli ascoltatori.

Il caso particolare, si tratti di un atto o di un agente, può servire non da esempio ma da modello da seguire o da antimodello da evitare. Una decisione giudiziaria, accettata come precedente, combinata con la regola di giustizia che richiede il medesimo trattamento per casi della stessa specie, serve da fondamento a una regola di origine giurisprudenziale. Serviranno ugualmente da fatto di seguire un modello riconosciuto garantisce il valore di una condotta; l'agente valorizzato da questa condotta potrà a sua volta servire da modello; santa Teresa ispirerà la condotta dei cristiani perché lei stessa aveva Gesù come modello.

Ne risulta che su colui che funge da modello pesano degli obblighi che possono addirittura determinarne la condotta. Il modello infatti deve sorvegliare il proprio comportamento perché la minima deviazione ne giustificherebbe molte altre, spesso addirittura in virtù di un ragionamento a fortiori. Scrive Pascal [1669]: «L'esempio della castità di Alessandro non ha indotto tanti a continenza quanti ne ha indotti a intemperanza l'esempio della sua ubriachezza. Non è vergognoso non esser virtuosi come lui, e sembra meritevole di scusa il non esser più viziosi di lui» (trad. it., n. 78, p. 30).

L'antimodello, come l'illota ubriaco presso gli Spartani, rappresenta colui il quale non bisogna assomigliare, ma la condotta raccomandata è precisata solo in negativo. In tal modo si attribuiscono a coloro che sono odiati o disprezzati tratti spiacevoli, come quelli convenzionali del Saracino nella *chanson de geste* francese.

Dio, e tutti gli esseri dotati di qualità divine, costituiscono i modelli per eccellenza della condotta umana. Nell'illustrare il ruolo dell'imitazione nella vita sociale, Tarde ha insistito sull'importanza di Gesù, Maometto, e Buddha, come modelli per l'umanità [1895, p. 308].

Si tratti di divinità incarnate o di loro portavoce, l'imitazione di questi esseri, quali che siano le loro qualità soprannaturali, è facilitata dal fatto che si tratta di uomini, che vivono fra altri uomini e che in questo modo sono ravvicinati a coloro ai quali serviranno da modello.

Le analogie e le metafore, considerate come analogie condensate, hanno un'importanza essenziale nella strutturazione e nella valorizzazione del reale.

14. *La dissociazione delle nozioni.*

L'argomentazione procede non solo per concessione e rottura delle associazioni precedentemente stabilite, ma anche per dissociazione all'interno delle nozioni. Tale dissociazione avviene in seguito all'emergere di incompatibilità fra aspetti diversi del reale: per giungere a presentare un'immagine coerente del pensiero e dell'azione, si sarà indotti a svalutare certi aspetti del reale: li si qualificherà come apparenza che, nel caso si opponga al reale, diventa mera illusione. Così la coppia «apparenza-realtà» servirà da modello alla formazione di tutte le altre, tanto essenziali all'elaborazione del pensiero filosofico e che chiamiamo appunto coppie filosofiche.

15. *L'organizzazione degli argomenti nel discorso.*

Per terminare, resta da esaminare il discorso nel suo insieme, che è il luogo dove i diversi argomenti interagiscono, dove ogni argomento — e la sua utilizzazione da parte dell'oratore — può divenire a sua volta oggetto di una nuova argomentazione. L'organizzazione del discorso, che terrà conto di questi elementi, avverrà in funzione di considerazioni relative alla scelta degli argomenti, all'ampiezza e all'ordine dell'argomentazione.

Poiché il materiale a disposizione dell'oratore è insieme immenso e indeterminato, egli deve operare una scelta sia per costituire le premesse del suo ragionamento sia per organizzare i suoi argomenti. Egli si lascerà guidare in questa scelta da due nozioni specifiche dell'argomentazione, e cioè la pertinenza e la forza degli argomenti. Si noti che queste due nozioni sono estranee alle tecniche della dimostrazione, perché tutti i mezzi di prova hanno qui la stessa forza; d'altra parte tutti quelli che sono accettati e servono a dimostrare la conclusione sono, per ciò stesso, pertinenti. Invece, nell'argomentazione, trattandosi di rafforzare l'adesione di un uditorio a una certa tesi, la pertinenza può essere precisata unicamente in rapporto a uditori che si accordino su di una metodologia, che accettino certi mezzi di prova, e non altri tradizionalmente qualificati come irrilevanti. È da notare in proposito che è più facile dirigerlo quando un argomento è irrilevante, inaccettabile, senza effetto, che precisare il porto oggettivo che esiste fra un argomento e la tesi che si difende, o che si combatte, ma anche dall'opinione che l'uditorio può avere in materia.

La forza di un argomento, quando non può essere ridotta a elementi calcolabili, esprimibili in termini di probabilità, sarà valutata in base alla regola che chiede il trattamento uguale di situazioni essenzialmente simili. Se, in una situazione che può servire da precedente, l'argomento è stato riconosciuto fondato, salvo prova contraria se ne valuterà allo stesso modo l'uso ripetuto.

Tanto la pertinenza quanto la forza degli argomenti si valutano in funzione della loro possibile confutazione. Proprio nella controversia, in quanto sarà

più o meno facile opporre loro argomenti contrari, se ne determinerà infatti l'efficacia sulle menti di certi ascoltatori, o addirittura la validità, se s'intende con questo termine l'efficacia nei confronti dell'uditorio universale. Tuttavia, dei criteri puramente formali non possono garantire la validità di un argomento, sebbene in certi casi, del resto abbastanza rari, come quello dell'esempio invalidante, sia possibile confutarla senza possibilità di contestazione. In effetti, un'argomentazione, come noi la concepiamo, non è mai evidente, e voler imporre l'evidenza come criterio di un'argomentazione valida porterebbe alla svalutazione di ogni forma di argomentazione. Praticamente, sarà la metodologia di ogni disciplina e in particolare, nel caso di una filosofia, il quadro costituisse il sistema filosofico dato, che permetterà di determinare, nel suo contesto, la forza e la pertinenza delle singole argomentazioni.

Se in una controversia l'interlocutore reclama una certa prova fa dipendere da essa l'esito del dibattito, con ciò stesso testimonia la forza che attribuisce alla prova stessa: ma questo riconoscimento può valere solo nei confronti di un uditorio particolare, a meno che quest'ultimo non sia considerato come una incarnazione dell'uditorio universale.

Diversi argomenti che portano alla stessa conclusione si rafforzano a vicenda in virtù della convergenza. Se questa convergenza è verificabile sperimentalmente, essa costituisce ciò che Whewell, teorico inglese del XIX secolo, definisce *consilience*, il fondamento più solido del ragionamento induttivo. Allo stesso modo, la congruenza delle testimonianze rafforza la fede accordata a ciascuna di esse presa separatamente. Quando però la convergenza risulta troppo sistematica, può far nascere il sospetto nei confronti di ciò che può sembrare combinato in precedenza, così come la quasi unanimità dei plebisciti suscita dubbi circa la libertà del votante.

Se l'argomentazione fosse cogente come la dimostrazione, la più breve sarebbe anche la migliore, in quanto sarebbe la più elegante. Siccome però le cose non stanno così, in teoria si avrebbe sempre interesse a rafforzare con nuovi argomenti. Con questo s'introduce il problema dell'ampiezza dell'argomentazione.

Salvo quando si tratta di fatti e verità riconosciuti, l'adesione alle tesi che si cerca di sostenere potrebbe sempre essere utilmente rafforzata e, grazie alla convergenza, nuovi argomenti potrebbero rafforzare le conclusioni alle quali si era già arrivati. D'altra parte, quando ci si rivolge a un uditorio composto non tutto sensibile agli stessi argomenti, una loro variazione per giungere alle stesse conclusioni potrebbe rivelarsi indispensabile. Bisogna però stare attenti a che i diversi argomenti presentati in questo modo non siano incompatibili, perché l'avversario non mancherebbe di contrapporli gli uni agli altri.

Vi sono anche dei limiti all'ampiezza dell'argomentazione imposti dalle condizioni sociali e psicologiche, da regole di correttezza o di procedura. È inoltre pericoloso introdurre un'argomentazione riguardante certi temi o argomenti di un certo tipo.

Non va dimenticato infatti che ogni argomentazione, ogni ragione che si adduce a favore di una tesi è indice del dubbio che le tesi che ci si trova a so-

stencere prestino in qualche modo il fianco a contestazione. Volendo fondarle, si rischia allora di scuotere dalle fondamenta, a maggior ragione quando le prove addotte appaiono deboli. Gli argomenti che molti filosofi hanno cercato di addurre a sostegno delle verità del buon senso sono serviti solo a diffondere lo scetticismo riguardo a queste verità. Così come una prova cogente rende superflua ogni prova ulteriore, allo stesso modo l'evidenza di una proposizione rende superflua ogni prova in generale: fornire una prova significa suggerire l'idea che una prova sia indispensabile. A parte i casi in cui si tratta di una tecnica metodologicamente obbligatoria, come negli studi storici, indicare la fonte che attesta il fatto spesso indica che non si assume l'affermazione in prima persona. Lo stesso accade per certe motivazioni di progetti di legge che impediscono l'approvazione di un testo che forse sarebbe stato votato senza la motivazione giudicata inaccettabile.

Quando si tratta di una tesi controversa ed è indispensabile argomentare in suo favore, è pericoloso credere che possa essere utilizzato senza rischi qualsiasi argomento. Così, l'oratore che, difendendo, si identifica con la propria argomentazione corre un rischio tanto maggiore quanto più introduce argomenti facilmente confutabili.

D'altra parte, un argomento può attirare l'attenzione su un oggetto, determinato, accrescere la sua presenza nelle menti degli uditori e porlo al centro delle loro preoccupazioni mentre essi, probabilmente, se ne sarebbero disinteressati.

Si è già visto il pericolo evidente di argomenti incompatibili: un altro più sottile è quello connesso all'uso di un gran numero di argomenti, indizio del fatto che non si attribuisce a nessuno un valore sufficiente. Se, per spiegare un avvenimento, si introduce un gran numero d'ipotesi diverse, è perché nessuna di queste s'impone con forza. Perciò l'oratore rinuncia spesso ad argomenti unificati e incompatibili sia con l'idea che ha del suo uditorio, sia con ciò che considera come non-conveniente alla propria persona o alle proprie funzioni. D'altra parte accade che in certe circostanze o in certe discipline, argomenti di un certo tipo siano considerati irrilevanti o non convenienti; la loro introduzione non servirebbe che a screditare l'oratore, a mostrare che egli non dispone di argomenti migliori, o di prove tradizionalmente accettate in tal genere di dibattito. Allo stesso modo, con la diversione che consiste nello spostamento di versario su un terreno diverso da quello che era in discussione, per attirare l'attenzione su un punto dove ci si sente più forti, si confessa implicitamente la propria debolezza sul punto da cui ci si allontana.

In che ordine dovranno essere presentati gli argomenti? Questa domanda, trattata nelle opere di retorica nei capitoli relativi alla disposizione o al metodo, ha importanza ben maggiore nell'argomentazione che non nella dimostrazione, in quanto tale problema dev'essere considerato non in funzione di una verità immutabile, ma dell'adesione degli uditori alle concatenazioni successive dell'argomentazione. In effetti, non bisogna dimenticare che l'adesione degli uditori non è un dato invariabile, perché si modifica proprio per effetto del discorso. Talvolta l'ordine è imposto, quando determinati argomenti non sarebbero

ammessi, o nemmeno capiti, senza la conoscenza di altri elementi, che vanno dunque presentati in precedenza. Così l'una o l'altra interpretazione presuppone l'accordo preliminare sui dati da interpretare. Altri argomenti richiedono la presenza di certe tesi nella mente degli ascoltatori, o del loro accordo esplicito su punti che serviranno d'appoggio all'argomentazione.

Una condizione preliminare a qualsiasi argomentazione è che l'oratore sia ascoltato, e di preferenza con un pregiudizio favorevole. Di qui l'importanza dell'esordio, il cui ruolo principale è di assicurare appunto tali condizioni preliminari: esso sarà volto a stabilire la qualità, la competenza o la credibilità dell'oratore, l'interesse e l'opportunità del suo discorso. L'esordio, nei casi in cui appare indispensabile, sarà sempre adattato alle circostanze del discorso, all'oratore e al suo uditorio, alla questione trattata, agli eventuali avversari.

Dopo l'esordio, oggi spesso sostituito dalla presentazione dell'oratore, è il caso di passare all'oggetto vero e proprio del discorso, il cui enunciato precederà o seguirà le ragioni proposte a favore della tesi da dibattere, secondo che l'uditorio sia più o meno atto ad accoglierle senza preparazione.

Quando l'ordine degli argomenti non è imposto, ma può essere liberamente fissato dall'oratore, questi ha la scelta fra tre ordini tradizionalmente considerati, decrescente, di forza crescente, e l'ordine detto nestoriano, — in quanto Nestorio collocava al centro le sue truppe meno sicure —, che inizia e finisce con gli argomenti più forti. Quest'ultimo ordine era di solito preferito dai maestri di retorica. L'inconveniente di questa classificazione è che considera gli argomenti come dotati di una forza fissata una volta per tutte, indipendente dall'ordine in cui sono avanzati. Ora, spesso gli argomenti acquistano tutta la loro forza solo dopo una preparazione preliminare dell'uditorio. Tenendo conto di questo ultimo elemento, si ha interesse a collocare in testa gli argomenti la cui forza è indipendente dagli altri, poi questi ultimi nell'ordine che li valorizzerà di più. Così per prima cosa si dovranno rimuovere gli ostacoli che rischiano di pregiudicare l'accettazione favorevole di altri argomenti, come le prevenzioni dell'uditorio riguardo alla rispettabilità dell'oratore.

Non bisogna dimenticare, in proposito, che esistono ordini quasi imposti, sia dalla natura delle cose sia dalle convenzioni. Così, nell'esposizione dei fatti, l'ordine cronologico sembra naturale. Su certi argomenti e di fronte a certi uditori esiste un ordine tradizionale, dal quale è impossibile o pericoloso scostarsi senza una ragione determinante. Un ordine che sembra testimoniare la buona fede dell'oratore è quello in cui si riprende punto per punto l'ordine tenuto dagli avversari.

A partire dalla fine del Rinascimento e dall'avvento del razionalismo, nel XVII secolo, si assiste alla ricerca di un ordine naturale o razionale, che sarebbe il metodo da seguire nello sviluppo di ogni argomentazione, a prescindere dalle reazioni dell'uditorio. Questo è l'obiettivo di Descartes, nel *Discours de la méthode*, ove si propone di procedere dal semplice al complesso. È la fine della retorica concepita come l'arte di persuadere e di convincere, in quanto, facendo dipendere l'ordine dalla sola materia trattata, si dissocia la forma dalla sostanza

del discorso, e si riducono le tecniche di argomentazione a semplici procedure espositive, riguardanti esclusivamente questioni di forma. La retorica, data il contesto, è presentata come fuori morti e disseccati di un erbario.

La razionalità della teoria dell'argomentazione, che non dissocia la forma dalla sostanza del discorso, che tiene conto della varietà degli uditori, esige l'adattamento del discorso agli effetti ricercati sull'uditorio di cui si vuole ottenere l'adesione. L'organizzazione del discorso sarà concepita in funzione di questa adesione; e così pure la scelta e la presentazione degli argomenti, l'ampiezza e l'ordine dell'argomentazione.

La teoria dell'argomentazione sviluppata nella retorica antica, e che conobbe un grande successo nel Rinascimento, ha subito un declino a partire dal XVII secolo, sotto l'influsso delle tesi del razionalismo e dell'empirismo. L'impotenza crescente riconosciuta, a partire dal XVIII secolo, alla filosofia del linguaggio e alla filosofia dei valori, ha contribuito al risorgere della teoria dell'argomentazione, i cui effetti sono stati particolarmente sentiti nel rinnovamento dello studio del ragionamento giuridico e filosofico. [Cfr. P.]

Cherwin Perelman

- Benham, J.
1789 *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, Payne, London (trad. it. in *Scritti politici*, Utet, Torino 1975).
- Burke, K.
1945 *A Grammar of Motives*, Prentice-Hall, New York.
- Caillots, R.
1954 *Poétique de St. John Perre*, Gallimard, Paris.
- Descartes, R.
1637 *Discours de la méthode pour bien conduire sa raison et chercher la vérité dans les sciences*, Mairé, Leida (trad. it. in *Opere*, Laterza, Bari 1967).
- 1641 *Méditations de prima Philosophia*, Soloy, Paris (trad. it. in *Opere*, Laterza, Bari 1967).
- Goblot, E.
1927 *La logique des jugements de valeur*, Colin, Paris.
- Laye, G.
1954 *La justification critique par ritorion*, in *Revue philosophique de Louvain* 4, LII, 34, pp. 205-34.
- La Bruyère, J. de
1688 *Les caractères ou Les mœurs de ce siècle*, Michallet, Paris (trad. it. Utet, Torino 1955).
- Lavelle, L.
1951 *Traité des valeurs*, Presses Universitaires de France, Paris.
- Leibniz, G. W.
1710 *Essais de Théodicée sur la bonté de Dieu, la liberté de l'homme et l'origine du mal*, T'royel, Amsterdam (trad. it. in *Scritti filosofici*, Utet, Torino 1967).
- Loche, J.
1689 *Epistola de Toleratione*, J. ab Hoeve, Gouda (trad. it. in *Scritti editi e inediti sulla tolleranza*, Taylor, Torino 1961).
- Montaigne, M. Eyquem de
[1580] *Essais*, L'Angelien, Paris 1598 (trad. it. Adelphi, Milano 1966).
- Obrecht-Tyteca, L.
1974 *Le comique du discours*, Université, Bruxelles.

- Pascal, B.
1669 *Pensées sur la religion et sur quelques autres sujets*, Desprez, Paris (trad. it. Einaudi, Torino 1974³).
- Perelman, Ch.
1965 (a cura di) *Les antinomies en droit*, Bruylant, Bruxelles.
1974 *Perspectives rhétoriques sur les problèmes sémiotiques*, in *Logique et analyse* 1, pp. 241-52.
- Perelman, Ch., e Obrecht-Tyteca, L.
1958 *Traité de l'argumentation*, Presses Universitaires de France, Paris (trad. it. Einaudi, Torino 1966).
- Scheler, M.
1927 *Der Formalismus in der Ethik und die materiale Wertethik*, Niemeyer, Halle 1927³ (trad. it. parziale Bocca, Milano 1944).
- Tarde, G.
1895 *La logique sociale*, Alcan, Paris.
- Vayson de Pradenne, A.
1932 *Les fraudes en archéologie préhistorique, avec quelques exemples de comparaison en archéologie générale et sciences naturelles*, Nourry, Paris.
- Weil, S.
1949 *L'engagement. Préface à une déclaration des devoirs envers l'être humain*, Gallimard, Paris (trad. it. Comunità, Milano 1954).

La struttura di un discorso, orale o scritto (cfr. orale/scritto) che abbia lo scopo di dimostrare ad un pubblico l'evidenza razionale di un assunto (cfr. ragione) si contrappone a quella di un discorso puramente logico (cfr. logica) che, fondato su un assioma (cfr. assioma/postulato) e tale da escludere ogni ambiguità, attribuisce e fa attribuire, con la sua coerenza interna, valore di necessità alle dimostrazioni. L'argomentazione non persegue il vero (cfr. vero/falso) ma poggia su dei valori e su un'efficace interpretazione dei contenuti linguistici. In quanto si avvale di un linguaggio, il discorso persuasivo può essere visto in connessione con la struttura, l'uso e le funzioni linguistiche (cfr. rappresentazione, segno, significato, simbolo, codice, retorica/retoriche). Intesa come un'attività svolta da un emittente e diretta a un destinatario per certi scopi, l'argomentazione va inoltre considerata in rapporto agli atti linguistici (cfr. anche presupposizione/allusione, dicibile/indicibile, competence/performance) e più in generale ai modi della comunicazione che si svolge mediante la parola (cfr. anche ascolto). Tra i vari modi espressivi di cui si serve l'argomentazione una parte di rilievo il ragionamento per analogia (cfr. analogia e metafora).