

Indice

Premessa 9

PARTE I.

LA PERSUASIVITÀ TRA LOGICA E SEDUZIONE

1. *La natura bipolare del testo argomentativo* 17
1.1. *Che cosa significa argomentare?*, p. 17; 1.2. *Un esempio*, p. 21; 1.3. *Piano di esposizione*, p. 27.

PARTE II.

LA TEORIA CLASSICA DELL'ARGOMENTAZIONE DALL'ANTICHITÀ AI NOSTRI GIORNI

2. *Logica e retorica* 33
2.1. *Induzione e deduzione*, p. 33; 2.2. *La sintassi della dimostrazione logica nella dottrina del sillogismo*, p. 35; 2.3. *Ragionamenti con le carte truccate*, p. 47; 2.4. *Il ragionamento retorico: l'entimema*, p. 55; 2.5. *L'entimema in azione*, p. 59; 2.6. *L'induzione retorica*, p. 60; 2.7. *Il ragionamento congetturale: l'abduzione*, p. 62; 2.8. *I controfattuali e il valore euristico del ragionamento per ipotesi*, p. 69; 2.9. *Le "leggi naturali" del pensiero: il mito del Logos*, p. 72.
3. *Topica e dialettica* 83
3.1. *La semantica dell'argomentazione: tipologia degli argomenti e dei luoghi*, p. 83; 3.2. *I Topoi nella pubblicità*, p. 88; 3.3. *La topica e l'invenio*, p. 94; 3.4. *Argomentare interrogando*, p. 96; 3.5. *Retorica e Dialettica*, p. 102; 3.6. *Tra contesa e dialogo: faziosità eristica e saggezza retorica*, p. 108.
4. *Fioritura, declino e risveglio dell'argomentazione retorica* 119
4.1. *Il lungo periodo di apogeo*, p. 119; 4.2. *Le ragioni di una lunga eclissi*, p. 122; 4.3. *Il ritorno alla ribalta*, p. 133; 4.4. *I nuovi linguaggi della "persuasione occulta" nella propaganda commerciale*, p. 144; 4.5. *Le tre dimensioni dell'argomentazione retorica*, p. 151.

PARTE III.
I TRE PUNTI DI VISTA COMPLEMENTARI
CHE ORIENTANO LE RICERCHE PIÙ RECENTI

5. *Sintassi logica dall'argomentazione:
la fisiologia del ragionamento secondo il modello Toulmin* 157
5.1. *Gli elementi del congegno argomentativo*, p. 157; 5.2. *Una disputa in Sicilia in chiave toulminiana*, p. 168; 5.3. *Lo schema Lo Cascio*, p. 170; 5.4. *Le critiche di Toulmin al modello analitico del ragionamento logico. Superiorità del modello retorico*, p. 173; 5.5. *Risolvere problemi attraverso lo schema Toulmin*, p. 176; 5.6. *L'analisi del compito*, p. 178; 5.7. *Ricerche di psicologia cognitiva*, p. 184.
6. *Semantica degli argomenti: Perelman e la "Nuova Retorica"* 189
6.1. *Persuadere e convincere: l'ideale retorico di una ragione ragionevole*, p. 189; 6.2. *La tassonomia degli argomenti*, p. 194; 6.3. *Argomentazioni a schemi combinati: tre esempi di analisi*, p. 211; 6.4. *La disputa tra l'oste e l'avvocato in una prospettiva perelmaniana*, p. 218; 6.5. *Il programma della Nuova Retorica: interpretazioni, approfondimenti, sviluppi*, p. 221.
7. *L'efficacia pragmatica del discorso persuasivo* 229
7.1. *Il punto di vista pragmatico-dialettico*, p. 229; 7.2. *Le funzioni argomentative*, p. 237; 7.3. *Il modello Anscombe-Ducrot*, p. 239; 7.4. *Le "condizioni di felicità" pragmatica dell'atto argomentativo*, p. 248.

PARTE IV.
IMPARARE A RAGIONARE:
PEDAGOGIA E DIDATTICA DELL'ARGOMENTAZIONE

8. *Dalla teoria alla pratica educativa:
obiettivi pedagogici e piste di lavoro* 261
8.1. *Il significato pedagogico della teoria dell'argomentazione*, p. 261; 8.2. *Il versante etico-sociale*, p. 263; 8.3. *Il versante cognitivo*, p. 266; 8.4. *Lavorare sui testi*, p. 267; 8.5. *L'organizzazione del discorso*, p. 270; 8.6. *I connettivi argomentativi*, p. 275; 8.7. *Dibattere in classe*, p. 279; 8.8. *La gestione della seduta argomentativa*, p. 281; 8.9. *I giochi di simulazione a carattere argomentativo*, p. 287; 8.10. *Il mondo di Sofia*, p. 289.

9. Criteri-guida per un itinerario di didattica dell'argomentazione	297
9.1. La struttura curricolare: obiettivi, verifiche, indicatori, possibili procedimenti didattici, p. 297; 9.2. Curriculum per la competenza argomentativa, p. 299.	

* * *

Appendice 1.	
Luigi Pirandello, «La cassa riposta»	311
Appendice 2.	
Glossario	321

* * *

Riferimenti Bibliografici	335
---------------------------	-----

Premessa

A ciascuno di noi capita quotidianamente, in una discussione sportiva, in una riunione d'ufficio, nel prendere una decisione in famiglia o nel cercare di orientare un figlio adolescente, di dover sostenere un'opinione, giustificare un giudizio, confutare un'affermazione, porre a confronto diverse scelte o idee. In simili circostanze il ragionamento non sarà così rigoroso e formalmente ineccepibile come nella dimostrazione di un teorema di geometria o nel calcolo rigoroso di un finale di scacchi. Probabilmente sarà però più argomentato di un'ingiunzione categorica o di uno slogan pubblicitario. Siamo nell'ampio spazio che è proprio dell'argomentazione retorica¹, posto a cavallo tra le sfere celesti della pura logica e tutto quel tipo di atti comunicativi che mirano a forzare la risposta del destinatario (ingiunzioni, divieti, suppliche, invocazioni, appelli). È appunto su questo terreno intermedio dagli incerti confini che riposano le fondamenta della vita democratica. La democrazia e la retorica, anzi, nascono insieme come sorelle gemelle, perché la retorica presuppone il bisogno di conquistare il consenso di un uditorio che potrebbe anche dissentire dalle tesi dell'oratore. Ove questi disponesse del potere d'imporre le proprie opinioni non avrebbe bisogno di alcuna tecnica di persuasione. Se il punto di mira del discorso rigorosamente logico è la pura ricerca della verità che costringe all'assenso con la forza dell'evidenza, lo scopo cui tende il discorso retorico è piuttosto la capacità di parlare efficacemente non solo alla ragione, ma anche ai sentimenti e alla

1. Si chiarirà più innanzi (al paragrafo 3.5) perché sotto la dizione "argomentazione retorica" si include anche il campo disciplinare della "dialettica".

volontà dei destinatari, alla loro intera personalità. Se il discorso logico convince, il discorso retorico persuade. Per chi mira alla “pura verità logica” convincere con la nuda forza di un ragionamento inconfutabile è più che persuadere. Ma non esiste solo la logica. L'intelligenza è fatta anche di sensibilità, di emozioni, di adattamento alle contingenze, di scelte. La forza di persuasione, quindi, è la capacità di influenzare l'opinione dei destinatari e di catturare il consenso non solo con argomenti plausibili (pur se non scientificamente certi), ma anche con l'accortezza tattica, l'intelligenza emotiva, l'espressione brillante. Evidentemente il rischio della manipolazione è sempre dietro l'angolo.

Sulla promozione della competenza argomentativa (attiva e passiva) si gioca dunque una partita decisiva per la democrazia, che vive nel perenne rischio di trasformarsi in un campo di manovra riservato alle esibizioni e ai giochi di potere di una ristretta compagine professionale di politici, demagoghi, spin doctors, tecnici della comunicazione, giornalisti, portavoce, portaborse, opinion makers, faccendieri e lobbysti capaci di orientare l'opinione pubblica attraverso l'agenda delle priorità, l'uso dei servizi informativi, un sapiente reframing dei dati dell'informazione.

È compito in primo luogo della scuola di fornire ai cittadini in formazione la capacità di porsi in un rapporto consapevole con la vita politica e con le istituzioni democratiche come col mondo dell'informazione mediatica e della pubblicità commerciale, mettendoli in grado di decodificarne i congegni comunicativi e di valutare la validità degli argomenti esibiti. In caso contrario essi saranno preda di tutti gli imbonitori e i demagoghi che dispongono di arsenali ben muniti delle armi della propaganda, non saranno che un gregge di sudditi addomesticati, di docili utenti, di consumatori senza voce. Ma sarà bene disporre della necessaria competenza dialettica e retorica anche in sedi e occasioni più private quali una riunione di condominio, un colloquio di assunzione o una trattativa d'affari.

A chi non sa dire le proprie ragioni con le parole non resta che la scelta tra la resa e il ricorso alla violenza, fisica o verbale. Eppure nelle nostre scuole si stenta ancora a vedere nella competenza argomentativa uno strumento basilare di comunicazione, di pensiero critico, di accesso alla vita sociale.

Il presente lavoro si propone di gettare un rapido sguardo d'insieme sui principali risultati conseguiti nello studio dei processi argomentativi.

Il modello "classico" formulato da Aristotele nel IV secolo a.C., che ha retto la scena per due millenni, è a tutt'oggi il principale modello di riferimento anche nei lavori più completi e aggiornati, ed è ben lungi dall'essere stato soppiantato nonostante gli sviluppi dell'epistemologia scientifica e della linguistica moderna. A partire dalla fine degli anni '50, però, alla teoria classica dell'argomentazione si sono affiancati altri filoni di ricerca che si pongono in una posizione integrativa o alternativa nei confronti della retorica aristotelica, ma che esaminano i processi di ragionamento da angolature più specifiche e specialistiche.

Questa fioritura di ricerche è testimonianza di una nuova ondata di interesse nei confronti di discipline come la retorica e la dialettica che erano state progressivamente oscurate a partire dall'età di Cartesio fino a cadere nel più totale discredito come sottoprodotti fasulli delle procedure dimostrative di tipo scientifico. Tale ripresa degli studi sugli usi comunicativi dell'argomentazione è certo dovuta in parte allo sviluppo immenso delle comunicazioni di massa nello scorso secolo. Ma essa è anche dovuta alla ricerca di una visione più ampia e complessa della razionalità. Ciò ha portato anche ad una rinnovata attenzione all'ideale classico di un'armoniosa convergenza tra la verità del discorso e la bellezza della forma, tra la ragione e il sentimento, tra le esigenze della logica e quelle dell'etica, tra lo spirito scientifico e la vita spirituale. In altri termini ciò significa che la

modernità occidentale oggi sente il bisogno di tornare a lezione dai Greci, senza con ciò escludere che la retorica attuale sia passibile di significativi sviluppi teorici autonomi e originali. Lo scopo che sta alla base di questa copiosa ripresa d'interesse per il modello di pensiero della retorica è in ogni caso quello di restituire al ragionamento la sua linfa umana e la sua dimensione espressiva ed estetica, dopo la lunga stagione di un arido razionalismo dedito al culto dei "nudi fatti" e della "pura ragione". Non può sfuggire a nessuno la rilevanza pedagogica di questa corrente di studi.

Ma perché un nuovo libro sull'argomentazione retorica che già conta un'innumerabile lista di titoli, molti dei quali autorevolissimi ed esaurienti?

Quello dell'argomentazione è un tema poliedrico, ed è stato trattato sotto molteplici punti di vista. Esiste in materia una vastissima bibliografia di opere che se ne occupano sotto il profilo dell'estetica, della psicologia, della logica, della giurisprudenza, della sociologia, della storia culturale, della semiotica, della linguistica, della filosofia, del management. Ultimamente si è anche sviluppato un ampio filone di studi sui meccanismi che entrano in campo nella conversazione e nell'interazione dialettica.

Pur non trascurando di accennare alle problematiche di carattere più teorico (psicologico, semiologico, filosofico, epistemologico, ecc.), il presente lavoro si rivolge in modo particolare, anche se non esclusivo, a un pubblico di persone interessate ai risvolti educativi della pratica argomentativa. Cerca, cioè, di trarre dai diversi modelli teorici del ragionamento elementi utili al lavoro didattico. Lo scopo è quello di lanciare uno sguardo d'insieme sulle principali linee di ricerca e sulle possibilità applicative offerte dai diversi modelli teorici dell'argomentazione e, allo stesso tempo, di fornire orientamenti e indicazioni operative per: a) ridefinire il senso dell'insegnamento della retorica (spesso ancora considerata come un mero repertorio di figure

letterarie); b) inquadranne il significato culturale e pedagogico; c) delineare alcune possibili direzioni di organizzazione del curriculum al livello dell'insegnamento medio e medio-superiore. Ciò vale a giustificare la rinuncia ad approfondire molti argomenti specifici (che vengono appena accennati rimandando i lettori interessati ai testi di riferimento). Si è optato invece per una rassegna organica di temi e tendenze che permetta al lettore di costruirsi una mappa di riferimento allo scopo di misurare l'estensione del territorio e di gettare uno sguardo sui più interessanti cantieri di lavoro e sui molti sentieri percorribili.

Per lo stesso motivo l'autore ha evitato di corredare il volume di una bibliografia con pretese di completezza scientifica, limitandosi ad un'indicazione delle opere citate, che nel testo vengono segnalate, per brevità, solo mediante il numero d'ordine che le contrassegna nell'appendice bibliografica. Altri testi di riferimento che riguardano in modo più marginale il tema dell'argomentazione vengono segnalati nelle note a piè di pagina ma non figurano nell'appendice bibliografica.

La prima versione di questo libro, che qui appare in versione largamente modificata e ampliata, è apparsa in un fascicolo pubblicato a cura dell'Ufficio dell'insegnamento medio del Canton Ticino destinato ai docenti d'italiano delle scuole medie unitamente ad uno schedario di esercizi tuttora correntemente utilizzato e che traduce in termini operativi il curriculum sull'argomentazione proposto al capitolo 9². Devo alla cortesia del prof. Francesco Vanetta, direttore dell'Ufficio dell'insegnamento medio del Cantone Ticino, l'autorizzazione a riutilizzare in altra veste la pubblicazione originaria.

Voglio infine esprimere un sentito ringraziamento a tutti gli amici che hanno letto e discusso con me questo lavoro almeno in qualcuna delle diverse fasi della stesura, in particolare a Mar-

2. M. Beltrani-F. Sonzogni-M. Tettamanti, *Agire con le parole: comunicare e argomentare*, UIM, Bellinzona, dicembre 2000.

gherita Valsesia che ha rivisto con cura la prima versione del testo, a Dario Corno, che nei nostri numerosi incontri conviviali ha seguito con partecipe amicizia e con continue ispirazioni l'intero processo di gestazione del testo, ad Agostino Roncallo e agli amici piemontesi del Centro di Ricerche sul Linguaggio e l'Educazione che si sono fatti promotori della pubblicazione di questo volume. Un ringraziamento va anche ai numerosi docenti ticinesi che hanno utilizzato almeno alcune delle idee e delle proposte presentate in queste pagine mettendole alla prova nella pratica didattica.

PARTE I
LA PERSUASIVITÀ TRA LOGICA E SEDUZIONE

1. La natura bipolare del testo argomentativo

1.1. *Che cosa significa argomentare?*

Un'argomentazione (orale o scritta) si definisce come una situazione comunicativa in cui un soggetto mette in scena le proprie intenzioni indirizzandosi ad un uditorio reale o ideale che ha a sua volta delle proprie aspettative e reazioni. Argomentare significa porre in atto delle mosse tattiche efficaci che mirano a conseguire il successo. Secondo la nota tipologia testuale di Jakobson, il testo argomentativo rientra nell'ambito del "discorso conativo", in quanto mira a indurre il destinatario a credere o non credere, fare o non fare qualcosa¹. Ma non ogni discorso conativo è – ovviamente – di tipo argomentativo. Un ordine, una preghiera, una minaccia non hanno alcuna base argomentativa. Oltre all'intento di influenzare i destinatari, ciò che contraddistingue un'argomentazione è anche una seconda caratteristica: un'organizzazione logica che è per molti versi simile a quella di una dimostrazione scientifica. Questi due tipi di discorso richiedono entrambi la presenza, più o meno esplicita, di almeno due atti linguistici: l'enunciazione di una tesi, opinione o conclusione da dimostrare, e almeno un argomento addotto quale prova a sostegno. I due tipi di testo rispondono quindi in linea di massima alle medesime esigenze di strutturazione logica e possono seguire uno stesso schema ideale di sviluppo:

PROBLEMA → SVILUPPO DIMOSTRATIVO (ARG. 1 + ARG. 2+...) → TESI

1. R. Jakobson, *Linguistica e poetica*, in *Saggi di linguistica generale*, a cura di L. Heimann, Feltrinelli, Milano 1974, p. 181.

La differenza tra i due tipi di testo è data però dal fatto che mentre una dimostrazione scientifica è fondata su argomenti oggettivi e su processi logici che debbono essere validi per qualunque tipo di pubblico e che sono sostanzialmente invariati rispetto al contesto, l'argomentazione a carattere non scientifico è più soggettiva e generalmente mirata "ad hoc". Essa infatti, per essere efficace, deve tenere conto della sensibilità, delle aspettative e delle opinioni dell'uditorio cui si rivolge, presente o distante, ideale o reale che sia: come usa dire oggi, essa è mirata sul suo "target" di riferimento. L'argomentazione attinge quindi, fin dall'origine, coeva alla nascita della democrazia, a un doppio versante di discorso. Non a caso l'etimo da cui essa deriva (lat. "arguere", dalla radice indoeuropea ARG, "brillare", da cui anche "argento") è il medesimo che ritroviamo tanto nel sostantivo "arguzia" (e cioè brio, umorismo, vivacità di spirito) quanto nel più cognitivo verbo "arguire", che appartiene al campo logico della deduzione.

L'oratoria argomentativa trova il terreno più favorevole in una società fondata sulla pluralità delle opinioni: è figlia delle istituzioni democratiche. Il tribunale, il parlamento, l'assemblea, il comizio, il tavolo delle trattative sono gli scenari elettivi del discorso retorico: scenari che hanno molto a che fare col teatro. Ed è infatti col teatro che è nata in Grecia la democrazia². Non a caso Kenneth Burke ha definito la retorica un' "azione simbolica drammatica" e tra gli attuali studiosi americani di retorica esiste una forte corrente che si richiama a una "prospettiva drammatica". In Europa questa tendenza è rappresentata soprattutto da G. Vignaux (132). L'argomentazione è per lui una messa in scena in cui entrano in campo attori, processi e situazioni che costruiscono uno spazio d'azione secondo scelte strategiche (strategie di esordio, ordine degli argomenti, gra-

2. E. Krippendorff, *L'arte di non essere governati. Politica ed etica da Socrate a Mozart*, Fazi Editore, Roma 2003, p. 18.