



 **MONDADORI**
EDUCATION



MONDADORI
EDUCATION

TRA FORMA E CONTENUTO: ARGOMENTARE

FEDERICO BOEM

15/02/2019

COSA SIGNIFICA ARGOMENTARE?

- Intuitivamente argomentare significa **produrre un insieme di asserzioni volte a fornire una ragione o giustificazione per altre asserzioni.**
- Le **premesse** di un argomento in vista di una **conclusione.**
- Argomentare può significare **fornire ragioni a sostegno di un punto di vista, difenderlo** qualora fosse attaccato o ancora **renderlo più convincente.**
- Argomentare può declinarsi sia come rapporto tra uno e molti (**orazione**) che come discorso tra due o più parlanti (**dialogo o dibattito**).

LA LOGICA E L'ARGOMENTAZIONE

- Saper guardare alla **forma logica** appare necessario per **saper ragionare** e per **saper produrre** delle argomentazioni convincenti.
- Tuttavia la **logica non è sufficiente**.
- Argomentare in senso lato ha una portata **più ampia di quella prettamente formale**.
- Inoltre la forma logica non sembra essere l'unica ragione per cui **qualcuno crede a ciò che diciamo**.

ARGOMENTARE: LA RETORICA

- **Retorica:** un termine ambiguo.
- Spesso inteso come **ostentazione, discorso falso, tendenzioso.**
- In realtà essa è originariamente **la teoria e pratica dell'eloquenza.**



Cicerone

LE ORIGINI

- La sofistica: l'uso del linguaggio al fine di **persuadere**.
- **Argomentare è convincere**.
- L'origine della retorica: la nascita della **politica** nell'Atene di **Pericle**.



Pericle

PLATONE: UNA CRITICA DELLA RETORICA

“Il retore e la retorica si trovano in questa posizione rispetto a tutte le altre arti: non c'è alcun bisogno che sappia come stiano le cose in sé, ma occorre solo che trovi qualche congegno di persuasione, in modo da dare l'impressione, a gente che non sa, di saperne di più di coloro che sanno.”

Platone, Gorgia, IV sec.

ARGOMENTARE CONTRO L'ARGOMENTAZIONE

- **Platone** contro la sofistica.
- L'**episteme** contro la **doxa**.
- Alla sofistica Platone contrappone la **dialettica**.
- La **dialettica platonica** come metodo di discussione (razionale).

ARISTOTELE

- Distinzione tra **dialettica** e **analitica**.
- Indagine dei **mezzi di persuasione** che vi sono intorno a ciascun argomento.
- Esame e **classificazione** delle tecniche retoriche, degli argomenti, dei tipi di discorso etc etc.

ARISTOTELE: ARGOMENTARE E DIMOSTRARE

- Il ragionamento argomentativo è una **prova**.
- Non è tuttavia una **deduzione**.
- Ma intesa come forma **meno certa di quella logica**.
- Premesse **incerte o solo probabili**.
- **Contesto aperto**.

LOGICA E RETORICA

LOGICA	RETORICA
ASSIOMI	PREMESSE APERTE
SILLOGISMO	ENTIMEMA
INCONFUTABILE	CONFUTABILE

CHAIM PERELMAN (1958)

- Rinascita della retorica.
- Nuova retorica o **teoria dell'argomentazione**.
- La disciplina che studia il modo in cui **giustificiamo (cioè portiamo ragioni) un insieme di asserzioni legate tra loro nelle quali alcune servono da premesse di una conclusione.**



LE OSSERVAZIONI DI PERELMAN

- Il linguaggio **non è neutro.**
- Argomentare significa **non solo badare alla forma e solidità delle ragioni.**
- Argomentare come attività in **funzione di un uditorio.**
- **Persuasività relativa.**

STEPHEN TOULMIN

- Il modello di **Toulmin** (fine anni'50).
- La struttura formale degli argomenti **non esaurisce il significato dell'argomentare in tutti i contesti dell'agire umano.**
- Una teoria del ragionamento in **senso più ampio.**

L'IMPORTANZA DEL CONTESTO

- A seconda del **campo di studi**, le **domande possono essere diverse**.
- Per esempio, in fisica non ha senso chiedersi *“la funzione del sistema solare”* mentre la biologia si chiede *“a cosa serve un determinato tratto anatomico o che funzione espliciti una certa proteina”*.
- Tali differenze si riflettono nel **tipo di argomentazioni possibili e ammissibili**.

LA LOGICA *INFORMALE* (CRITICAL THINKING)

- Disciplina nata (prevalentemente nel contesto americano) per **bilanciare** un sistema educativo fondato esclusivamente sulla validità formale.
- **Complementare** alla logica formale.
- Interesse verso il **linguaggio naturale**, le **sfumature espressive**, il **contenuto degli argomenti**.

ARGOMENTARE NELLA VITA REALE

Dalla validità formale alla...

- **accettabilità argomentativa**

(quanto un argomento sia fondato in una data argomentazione).

- **capacità persuasiva**

(quanto un argomento sia convincente in un dato contesto).

- non sufficienza delle **condizioni formali**.

- introduzione di **considerazioni di natura pragmatica**.

PREPARARE UN ARGOMENTO

- Qual è la **posizione** che voglio sostenere?
- Quali sono i miei **dati** al fine di sostenerla? E di che **tipo** sono?
- Qual è la **fondatezza** dei miei dati?
- Qual è il **contesto**?
- Esistono sfumature **qualitative**?
- Esistono condizioni per cui potrebbe divenire **falso**?
- Che tipo di **strategia argomentativa** dovrei usare?

UN ESEMPIO: CAUSE DIVERSE

Quando diciamo che **C causa E**

in realtà possiamo intendere cose molto diverse:

- **L'*helicobacter pylori* causa la gastrite**
(la presenza del batterio è condizione necessaria ma non sufficiente).
- **La rottura dello spinterogeno causa l'arresto dell'auto**
(la rottura del pezzo è condizione sufficiente ma non necessaria).
- **Il consumo eccessivo di carne causa il cancro**
(esiste una correlazione statistica tra consumo di carne e certi tumori).

FORME ARGOMENTATIVE ED ERRORI

- Conoscere e saper riconoscere le forme argomentative ed i loro punti deboli ci permette di rendere il nostro **discorso più solido** e di individuare gli **eventuali errori in quelli degli altri**.
- Le **fallacie**.

LE FALLACIE

- Le **fallacie** (come suggerisce il nome) sono errori di ragionamento ma che appaiono psicologicamente **credibili** o **veri**.
-

FALLACIA DELL'INDUZIONE (GENERALIZZAZIONE INDEBITA)

Concludere la veridicità di una affermazione generale a partire da un numero troppo basso di casi osservati.

Esempio:

- **Oggi al bar ho sentito quasi tutti i presenti esprimersi a favore delle politiche dell'esecutivo. Appare chiaro che governo abbia il sostegno della maggioranza degli elettori.**

FALLACIA DELL'INDUZIONE (FALLACIA DELL'ANEDDOTO)

Concludere la veridicità di una affermazione generale a partire da un caso personale o circoscritto.

Esempio:

- **Ieri sera mi sono entrati i ladri in casa. Crescono i furti e lo stato non fa niente per arginarli.**

POST HOC ERGO PROPTER HOC

Basandosi sul fatto che se un evento accada dopo un altro, sancire che il primo sia causa del secondo (cioè stabilire un nesso causale tra due eventi che si susseguono nel tempo).

Esempio:

- **Mio figlio si è vaccinato. Poco dopo gli è stato diagnosticato l'autismo. Quindi i vaccini causano l'autismo**

FALLACIA AD PERSONAM

Assumere che la tesi di qualcuno sia errata solo perché quel qualcuno non ci sembra convincente o ha una reputazione dubbia.

Esempio:

- **Mi dici di non fumare ma non sei un medico, quindi quel che dici non ha alcun valore.**

RAGIONAMENTO CIRCOLARE

(PETITIO PRINCIPII)

Assumere ciò che si vuole dimostrare come prova della dimostrazione.

Esempio:

- **La pena di morte è giustificata. Infatti ci sono individui che commettono crimini talmente efferati che per questo meritano di morire.**

QUESTIONE COMPLESSA

Assumere la congiunzione di due enunciati come vera quando dovrebbero essere analizzati separatamente.

Esempio:

- **Siete favorevoli alla libertà dell'individuo e al diritto di girare armati?**

FALSO DILEMMA

Assumere che una disgiunzione sia esclusiva quando non è detto che lo sia.

Esempio:

- **O siete per europeisti oppure sovranisti.**
- **Chi critica le politiche del governo è anti-italiano.**
- **Chi non ci vota è disonesto.**

UOMO DI PAGLIA

Confutare un argomento fornendone una ricostruzione distorta.

Esempio:

- **Dovremmo liberalizzare le droghe leggere.**
 - **Una società che inizia a rendere lecito l'illecito è una società corrotta e potenzialmente pericolosa.**
-
- **Bisognerebbe ridurre le spese militari in favore di istruzione e ricerca.**
 - **Bravo, così se ci attaccano non sapremo come difenderci.**

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Giovanni Boniolo e Paolo Vidali, **Strumenti per ragionare**, Pearson, 2017
- Paola Cantù e Stefano Testa, **Teorie dell'argomentazione. Un'introduzione alle logiche del dialogo**, Bruno Mondadori/Pearson, 2006
- Paola Cantù, **E qui casca l'asino. Errori di ragionamento nel dibattito pubblico**, Bollati Boringhieri, 2011

**UNA PROPOSTA FORMATIVA DISEGNATA
INTORNO AI BISOGNI DEGLI INSEGNANTI**



**FORMAZIONE
SU MISURA**

SCUOLAOGGIDOMANI.IT



webinar@mondadorieducation.it

www.mondadorieducation.it