

CH. PERELMAN

108

P 414

ko 118

DIMOSTRAZIONE E ARGOMENTAZIONE

Estratto dalla *Rivista di Filosofia*
Volume XLVII - N. 4, Ottobre 1956

DIMOSTRAZIONE E ARGOMENTAZIONE*

L'inesistenza di qualsiasi teoria dell'argomentazione nella filosofia moderna, risultato della riduzione progressiva, perdurante da tre secoli, dell'insieme della logica al solo studio della dimostrazione (esame dei mezzi di prova che ci consente di dimostrare la verità), ci fornisce l'indice più ragguardevole dell'influenza esercitata da Descartes sul pensiero occidentale. Come è noto, la regola cartesiana dell'evidenza induce a respingere, almeno quando si tratti di teoria, tutto ciò che non si impone a ogni mente ragionevole. « Tutte le volte, dice Descartes nelle *Regulae*, che due uomini esprimono sulla stessa cosa un giudizio contrario, è certo che uno dei due si sbaglia: vi è di più, nessuno dei due possiede la verità, perché se della verità uno dei due avesse una visione chiara e distinta, potrebbe esporla al suo avversario in maniera tale che finirebbe per convincerlo ». Ne consegue che ciò che è soltanto verosimile, non merita d'essere sostenuto da un uomo di scienza: « Considerando quante opinioni diverse per uno stesso argomento possono essere sostenute da persone dotte senza che tuttavia se ne possa mai avere più d'una sola vera, io ero indotto a ritenere quasi per falso ciò che era soltanto verosimile » (*Discorso sul Metodo*, Parte I). Non merita il nome di *scienza* se non un sapere indubbio, garantito dall'intuizione o dalla dimostrazione.

* Prima delle tre lezioni tenute alla Facoltà di Lettere di Tolosa, il 7 e l'8 aprile 1954 e pubblicate sugli *Annali della Facoltà* nel novembre 1954. - Traduzione dal francese di Magda Talamo.

Ora è appunto in conformità con questa concezione che l'idea di prova è diventata, nella tradizione filosofica moderna, sinonimo di prova costringente. Nel *Vocabolario della Filosofia* pubblicato dal Lalande, la prova è definita come una operazione che porta l'intelligenza a riconoscere in modo sicuro e universalmente convincente (almeno in diritto) la verità di una proposizione considerata prima come dubbia. La concezione empirista della prova non è gran che differente: « La prova non è la forza alla quale la mente cede ed è costretta a cedere, ma quella che, imponendosi alla mente, ne renderà la credenza conforme al fatto », ci dice J. S. Mill nel suo *Sistema di Logica*. Perché prova ci sia, occorre vi sia un elemento oggettivo — la verità d'una proposizione, un fatto reale —, che sia riconosciuto da tutti gli uomini normali grazie a una evidenza, razionale o sensibile, cioè alla reazione della facoltà di conoscenza comune, si tratti di ragione o di sensibilità.

L'ideale d'una filosofia razionale o d'una scienza empirica mira a realizzare la comunione di tutti gli uomini nelle medesime verità. Soltanto i pregiudizi, le passioni, gli errori di metodo sono causa di errore e di disaccordo. Ma, se così è, non si deve dunque ritornare al Descartes delle *Regulae* e condannare a priori tutti quelli che sono impegnati non soltanto in dibattiti politici, ma anche in controversie filosofiche e religiose? Non bisogna guardare con sospetto ai processi di qualsiasi specie, in cui il disaccordo dei partiti è, per così dire, organizzato, e dove l'apparecchio e lo apparato giudiziario sono messi a servizio di persone che, invece di convincersi mediante prove sicure, cercano chiaramente di fuorviare la giustizia con le loro pretese opposte e le une e le altre così poco dimostrate? Un razionalismo sicuro di sé, con mire estese a tutto il campo della conoscenza, non esiterebbe ad andare fino a questo limite.

È da constatare che, da Descartes e Spinoza ai giorni nostri, le pretese del razionalismo si sono andate sempre più riducendo. Da Kant, per il quale solo le conoscenze razionali sono necessarie, ma che, come Pascal, riservava accanto al sapere un posto alla fede, fino all'empirismo logico, il quale considera scientificamente giustificabili solo i giudizi empirici e analitici, il campo dell'irrazionale non ha fatto che crescere in proporzioni inattese. Anche la logica, lo studio dei mezzi di prova, è stato ridotto, come disciplina scientifica, all'esame dei mezzi di deduzione, e, nell'induzione, all'esame di quelli che permettono di confermare o d'infirmare le ipotesi, la cui invenzione sia considerata come

estranea alla logica. Rinunziando all'imperialismo razionalista dei secoli precedenti, si abbandonava all'irrazionale, alla suggestione e alla violenza tutto ciò che i metodi esigenti della logica e della metodologia moderna non arrivavano a fondare in modo dimostrativo, ossia il campo dell'azione, della morale, del diritto, della politica, delle scienze umane, della filosofia e della religione. Questo campo, la cui importanza appare tuttavia innegabile, i nostri moderni Parmenidi si accontentavano di trattarlo con disprezzo, non rinunziando alla loro concezione della prova dimostrativa, della logica e della ragione. Dopo tanti secoli, si assisteva di nuovo al ritorno dell'opposizione classica *δόξα-ἐπιστήμη*, dell'opinione e della scienza, una caratteristica, in Grecia, dei conflitti filosofici del 5° secolo a. C.

Dopo appassionati dibattiti, di cui si possono seguire le peripezie nei dialoghi di Platone, la mente posata e pratica di Aristotele giunse a una conclusione che potrebbe forse essere utile alla soluzione di ciò che io considero come la crisi del razionalismo contemporaneo. Nell'esame da lui intrapreso dei nostri mezzi di ragionamento, Aristotele aveva lasciato il posto, accanto ai ragionamenti dimostrativi o analitici, anche alle prove dialettiche, utilizzate nella discussione: queste prove concernono argomenti che si possono fornire a favore di un'opinione, di una tesi che si difende, o contro quelle che si attaccano. Le prove dialettiche non sono più costringenti: non sono che verosimili, e non mirano che alla determinazione di ciò che è *εὐδοξος*, della migliore opinione. A queste prove e alle loro condizioni d'applicazione Aristotele dedica i *Topici* e la *Retorica*, opere che riguardano l'uso della ragione in materie pratiche e controverse. È noto che sotto l'impulso di Aristotele, d'Isocrate e, a Roma, di Cicerone e di Quintiliano — per citare solo gli autori di cui ci sono pervenute le opere —, i topici e la retorica si sono sviluppati durante l'antichità greco-romana e il medio evo, per raggiungere la piena fioritura durante i secoli del Rinascimento. A partire dal XVIII secolo, sotto l'influenza di fattori diversi d'ordine scientifico, filosofico, religioso e politico, le teorie della discussione, dell'argomentazione e della persuasione sono cadute progressivamente in disuso. La retorica, più ancora sotto l'influenza dei ramisti che di Pierre de la Ramée stesso, fu ridotta allo studio dei tropi e delle figure, di tutto ciò che rende il linguaggio ricercato e ampolloso, e, sotto questa forma, essa è stata completamente discredita dal culto romantico della spontaneità e della naturalezza. Ma

se, invece di attenerci ai manuali del bello stile, noi pensiamo a quello che hanno rappresentato i topici e la retorica nel pensiero dei loro creatori, noi ritroveremo quella tecnica dell'argomentazione e della persuasione la cui teoria è sconosciuta ai nostri contemporanei. Ispirandoci agli Antichi, dopo aver rettificato quello che le loro vedute potevano avere d'insufficiente, non sarebbe forse possibile contribuire a un rinnovamento della teoria dell'argomentazione, rinnovamento che servirebbe, non già a soppiantare, ma a completare la teoria della dimostrazione che la logica formale ci fornisce, il che ci permetterebbe di allargare in conseguenza la nostra concezione della prova e della ragione?

Presso gli antichi, i topici e la retorica dovevano fornire una tecnica dell'argomentazione e della persuasione ragionata, però queste due discipline erano trattate con uno spirito diverso dal nostro: nei topici, le prove dialettiche erano studiate alla stregua di quelle analitiche, senza preoccuparsi menomamente dell'uditorio. Nella retorica, invece, l'uditorio ha una parte essenziale, ma lo stesso Aristotele non ha visto in essa che una tecnica adatta esclusivamente ad un uditorio costituito dal volgo incompetente: essa consiste essenzialmente nell'arte di parlare in pubblico in modo persuasivo.

Al logico, che si occupa di prove dialettiche, interessano invece le tecniche dell'argomentazione, le quali permettono di ottenere o di accrescere l'adesione di un uditorio qualsiasi alle tesi che sono sottoposte al suo assenso. Il fatto che la comunicazione con questo uditorio si stabilisca per mezzo della parola o dello scritto non avrà importanza per i nostri scopi, e noi trascureremo deliberatamente tutti i capitoli dell'antica retorica che si riferiscono alla memorizzazione, all'elocuzione o all'azione oratoria. Noi crediamo d'altra parte che il discredito della retorica, specialmente presso i filosofi, fosse dovuto alla limitazione del suo oggetto, a sua volta dovuto alla limitazione dell'uditorio che l'oratore si proponeva di convincere alla propria tesi. Poiché la retorica mirava ad un'azione efficace su un uditorio di incompetenti, le tecniche per riuscirvi non erano affatto ben accette ai filosofi. Si comprendono così, e si condividono, le critiche sferzanti di Platone nel *Gorgia*. Ma quando lo stesso Platone, nel *Fedro*, si propone di elaborare una retorica degna del filosofo, ci dice che questa permetterebbe di persuadere gli stessi dèi. Per passare da una retorica demagogica ad una retorica filosofica, gli era bastato cambiare uditorio. Se è vero che colui che argomenta mira all'effica-

cia del suo discorso, questa efficacia non è sola a misurare la qualità dell'argomentazione, la quale dipende innegabilmente dalla qualità e dalla competenza delle menti che devono essere convinte. Per instaurare una teoria dell'argomentazione valida in generale, che non si limiti ai bisogni della pubblicità e della propaganda, ma che possa illuminarci sul funzionamento della mente umana nelle più diverse discipline, è essenziale generalizzare la nozione di uditorio al quale si rivolge l'argomentazione. Si argomenta davanti a una folla riunita in una piazza, ma si argomenta anche davanti agli allievi che si istruiscono, davanti ad un giudice di tribunale, davanti ai membri d'una associazione scientifica. Quando si tratta d'una decisione interiore, dibattiamo con noi stessi il pro e il contro. Pubblicando un'opera filosofica si cerca di convincere, tramite i lettori, tutta l'umanità ragionevole: l'uditorio è costituito da tutti coloro verso cui si dirige lo sforzo d'argomentazione dell'oratore. E non sono necessariamente tutti quelli che ascoltano le sue parole, e nemmeno quelli ai quali si rivolge esplicitamente. Le parole d'un capo di governo alla tribuna parlamentare possono essere dirette, sia ai soli membri di un certo partito politico, sia all'opinione pubblica nazionale o internazionale. Ed evidentemente, quando in un manifesto, attaccato in un caffè, si legge: « Bravo, Fido, non arrampicarti sul divano », è da credere che queste parole non siano rivolte alla specie canina, per quanto essa sia espressamente indicata.

Ogni argomentazione è relativa a un uditorio, e presuppone, per essere efficace, un contatto di menti. ~~Allorquando~~ Una dimostrazione si presenta in una forma impersonale, i caratteri propri degli interlocutori, nella misura in cui essi intervengono, possono solo costituire un ostacolo alla buona amministrazione della prova. ~~e pertanto~~ ^{invece} la persona dell'oratore e quella degli ascoltatori sono essenziali nello svolgimento d'un gran numero di argomentazioni; e ciò, sia che il sistema entro cui si ragiona sia considerato come evidente e valido per qualsiasi essere dotato di ragione, sia che venga scelto per convenzione o per ipotesi. Non si può discutere con una persona qualsiasi di una cosa qualsiasi in un modo qualsiasi: numerose convenzioni e regole della vita sociale determinano in modo più o meno rigoroso le condizioni preliminari dell'argomentazione. Talvolta lo scambio e la propagazione delle idee sono favoriti, tal'altra, invece, ne sono impediti: gli stessi governi che annettono la più grande importanza all'educazione e alla propaganda conoscono di solito la censura e il controllo dell'e-

spressione del pensiero. Persuadere e convincere non sono attività puramente teoriche: esse preparano l'azione e creano, per lo meno, una disposizione all'azione, intensificando con l'argomentazione l'adesione a certe tesi.

Mentre le proposizioni vere sono ritenute non contraddittorie e la dimostrazione della verità d'una proposizione in un sistema coerente permette di considerare falsa la sua negazione, le tesi che cercano di fare ammettere le diverse argomentazioni possono entrare in conflitto, in una determinata situazione, e rivelarsi incompatibili, senza che, peraltro, una di esse debba essere respinta come non valida. Il maestro può voler inculcare simultaneamente nei suoi allievi il rispetto della verità e l'obbedienza ai genitori: questo insegnamento farà nascere un conflitto nella coscienza del fanciullo il giorno in cui suo padre gli prescriverà la menzogna. Bisogna forse per risolvere il conflitto limitare il campo d'applicazione delle regole? Bisogna forse stabilire una *gerarchia delle regole*? I problemi che sorgeranno in simili circostanze, e in mille altri casi in cui si cerchi una soluzione razionale a delle difficoltà pratiche, soluzione che si possa difendere innanzi a tutti, non dipendono da dimostrazioni univoche e costringenti della logica formale. Ogni tesi, morale o giuridica, politica o filosofica, che sarà presentata in questi casi, non potrà fornire che delle lettere di credito, dipendenti da tutte le complessità della teoria dell'argomentazione.

Qualsiasi argomentazione è anche, in altro senso, relativa all'uditorio, poiché le sue premesse non possono essere costituite se non da tesi ammesse da questo. Mentre le premesse d'un sistema deduttivo possono essere considerate come ipotesi, l'adesione d'un uditorio alle premesse d'una argomentazione non può semplicemente risultare da una ipotesi o da una decisione dell'oratore. Non soltanto questa adesione, ma perfino l'intensità della medesima costituiscono una realtà sulla quale l'oratore non può sbagliarsi senza compromettere l'efficacia del suo discorso. Non basta nemmeno per l'oratore basare i suoi calcoli su premesse che egli consideri come vere, se queste non siano ammesse da coloro ai quali egli si rivolge. Proprio in conseguenza d'una tale confusione (di ciò che egli crede vero con ciò che è ammesso), l'oratore può commettere una *petizione* di principio. Questa, considerata tradizionalmente come un errore di logica, è un errore di argomentazione, e non può trovare il suo posto in una teoria della prova dimostrativa, come erroneamente riteneva J. S. Mill. Infatti, quando la prova

non è *ad hominem*, come nell'argomentazione, se essa non è basata su ciò che è ammesso dall'uditorio, non è possibile commettere una petizione di principio.

Data l'importanza nell'argomentazione d'un punto di partenza ben fondato, l'oratore è a suo agio quando può basarsi su tesi che i suoi interlocutori sono obbligati ad ammettere. Il caso si presenta quando egli si rivolge al giudice legato ai testi giuridici, al teologo o al credente legati alle sacre scritture, all'uomo politico sottomesso alle tesi ufficiali del suo partito. Vi sono accordi che si possono presumere fino a prova contraria: sono quelli dello scienziato con le tesi integrate nel corpo della sua disciplina scientifica, quelli del non specialista con ciò che è considerato di buon senso o come evidente. Ci si può anche basare su manifestazioni di adesione proprie degli uditori: l'accordo che essi hanno espresso in altre circostanze, o in uno stadio anteriore dell'argomentazione. (Cfr. la tecnica di Socrate nei dialoghi platonici).

Che fare quando l'uditorio al quale ci si rivolge non è né specializzato, né limitato, quando ci rivolgiamo a tutta l'umanità, alla quale evidentemente non si può domandare che manifesti la sua adesione a delle tesi che le si attribuiscono, quando si tratta di quella forma speciale di argomentazione, propria della filosofia, che si potrebbe chiamare *ad humanitatem*? Si tratta allora di trovare delle tesi, che ragionevolmente si possa presumere non siano rifiutate da nessun uomo normale, perché tesi di buon senso e perché evidenti e necessarie; di modo che sembri impossibile rifiutar loro il proprio consenso. I filosofi non si contentano di persuadere, essi vogliono convincere grazie all'argomentazione razionale, che dovrebbe essere valida per qualunque essere ragionevole. Noi troveremo negli scritti filosofici, attraverso le età, dei campioni di questa argomentazione, che ci permettono di comprendere quale concetto, ad ogni epoca, gli uomini avevano circa le tesi e le argomentazioni che tutti dovrebbero ammettere. Di qui l'importanza della filosofia per la teoria dell'argomentazione¹.

BRUXELLES, UNIVERSITÉ

CH. PERELMAN

1. Per ulteriori precisazioni, cfr. CH. PERELMAN e L. OLBRECHTS-TYTACA, *Rhétorique et Philosophie*, Presses Universitaires de France, Paris 1952, come pure, *Réflexions sur la Justice II*, « Revue de l'Institut de Sociologie », Bruxelles 1951; *Raison éternelle, raison historique*, « Actes du VIe Congrès des Sociétés de Philosophie de Langue française », Strasbourg 1952, Presses Universitaires de France, Paris 1952; *Le rôle de la décision dans la théorie de la connaissance*, « Actes du IIe Congrès International de l'Union Internationale de Philosophie des Sciences », Neuchâtel, 1955.

