

Prevenire l'avvelenamento del pozzo: politica, verità e teoria dell'argomentazione.

Guglielmo Feis
Università degli Studi di Milano

Abstract

L'articolo è una recensione critica dell'ultimo lavoro di Franca D'Agostini, dedicato alla teoria dell'argomentazione e alla verità: *La verità avvelenata. Buoni e cattivi argomenti nel dibattito pubblico*. Nella recensione mi concentro sulle parti più filosofiche e teoriche del libro: il ruolo della verità nel dibattito pubblico e l'importanza della teoria dell'argomentazione per partecipare in modo consapevole e attivo alla democrazia.

Parole chiave

Franca D'Agostini, teoria dell'argomentazione, verità, politica.

Contatti

guglielmofois@gmail.com

1. Introduzione

Delegittimazione preventiva: si attacca l'avversario distruggendo la possibilità di un confronto pacato e razionale in modo da non dover rispondere ai suoi argomenti. Serve a questo l'argomento dell'avvelenamento del pozzo che dà il titolo all'ultimo libro di Franca D'Agostini, *La verità avvelenata. Buoni e cattivi argomenti nel dibattito pubblico*.¹ Il libro è un piccolo manuale di teoria dell'argomentazione (in particolare di individuazione, analisi e classificazione delle fallacie) che offre un'analisi di tipo filosofico per salvaguardare e bonificare le acque del pozzo, mantenere cioè aperta la possibilità di confronto e dialogo tra posizioni e tesi differenti. Non si tratta quindi di una raccolta di stratagemmi né di un manuale di *spinning* per avere sempre ragione² e cavarsela a tutti i costi.

Per D'Agostini le origini del clima avvelenato sono la crisi delle ideologie e la personalizzazione della politica:

Il primo fattore ha determinato l'estensione della sfera della propaganda in fasi della vita pubblica anche non-elettorali. Il secondo ha favorito la proliferazione di argomenti *ad personam*: là dove non è più in gioco la verità di una visione del mondo e della giustizia, ci si rivolge all'immagine pubblica degli individui, per umiliarla o esaltarla.³

¹ Franca D'Agostini, *La verità avvelenata. Buoni e cattivi argomenti nel dibattito pubblico*, Bollati e Boringhieri, Torino, 2010.

² Forse si può considerare così Arthur Schopenhauer, [*Dialektik*], in *Idem, Der handschriftliche Nachlaß*, a cura di Julius Frauenstaedt, Brockhaus, Leipzig, 1864; ed. cons. *L'arte di ottenere ragione*, trad. it. di Nicola Curcio e Franco Volpi, Adelphi, Milano, 1991.

³ Franca D'Agostini, *La verità avvelenata*, cit., p. 12.

In questa situazione il problema diventa: dove va a finire la verità? Scompaiono i fatti (nichilismo)? Lo strapotere dei media fa sì che tutto sia vero (trivialismo)?

2. Teoria dell'argomentazione, logica e il rapporto con altre discipline

La proposta filosofica è vecchia quanto Socrate ma non scontata: bisogna puntare sull'educazione del terzo che assiste al dibattito, cioè sul pubblico che ascolta e valuta. Anche i più mistificatori dei tg, anche quelli scritti in neolingua con servizi ritoccati con Photoshop presuppongono uno spettatore – di cui vogliono carpire il voto – e, per restare nella metafora del pozzo, è compito dello spettatore salvaguardare le proprie acque.

Questa soluzione, a parole, è fin troppo semplice: il pubblico deve essere abituato al confronto, al pensiero critico. In questo caso vuol dire: il pubblico deve sapere le regole del gioco del confronto dialettico, cioè la teoria dell'argomentazione.

I termini chiave con cui spiegare l'argomentazione, nel libro, sono tre: *ragionamento*, *argomento* e *giustificazione*. Ecco le definizioni proposte per ragionamento e argomento: «un *ragionamento* è solo e semplicemente: “un insieme di proposizioni, alcune delle quali sono premesse (ossia enunciati che esibiscono i dati di partenza) e altre (di solito una) sono conclusioni (dati inferiti)”»;⁴ «un *argomento* è invece “la versione pubblica, intersoggettiva, di un ragionamento”».⁵

La relazione di *giustificazione* è invece più complessa e spiegata come segue:

Giustificare una tesi α significa (idealmente) mettere α in rapporto ad altre tesi-proposizioni, come β , γ , δ , che sicuramente accettiamo (o su cui abbiamo un grado di certezza maggiore), e mostrare che tali tesi in qualche modo *implicano* α , ovvero sono ad esse legate epistemicamente, semanticamente, logicamente. Come si vedrà, il processo attraverso cui una tesi viene sostenuta da altre tesi può avere una varietà di forme. Diciamo in linea preliminare che β *implica* α vuol dire qui: «non puoi accettare β senza accettare α ». Le tesi-proposizioni β , γ , δ , esibiscono dunque le *ragioni* che abbiamo per ritenere che α . Per sostenere la tesi (controversa) α presento altre tesi, poniamo β e γ , della cui verità tu e io siamo ragionevolmente certi, e ti faccio vedere che non puoi credere che β e che γ che senza credere anche che α .⁶

Come si vede, il concetto di giustificazione è quello che lega maggiormente la teoria dell'argomentazione alla logica. Sui rapporti tra queste due discipline si è scritto molto. D'Agostini è abbastanza neutrale e propone una pacifica e prolifica divisione dei campi, facendo cooperare le due discipline. La logica studia la *validità* degli argomenti (studio formale di inerenze e deduzioni) mentre l'argomentazione, oltre alla validità, richiede che le premesse siano vere, mira cioè alla *correttezza* del ragionamento.

«La validità è condizione universale e preliminare»⁷ di un ragionamento e viene ulteriormente distinta in validità *sintattica* (un ragionamento è conforme alle regole del linguaggio in cui è formulato) e validità *semantica* (se le premesse di un ragionamento sono vere lo deve essere anche la conclusione).

Ciò che impedisce alla teoria dell'argomentazione di appiattirsi sulla logica è la dimensione pubblica del dibattito. Negli argomenti poi c'è da valutare anche la *bontà*, cioè il lo-

⁴ Franca D'Agostini, *La verità avvelenata*, cit., p. 27.

⁵ Ivi, p. 28.

⁶ Ivi, p. 27.

⁷ Ivi, p. 32.

ro riuscire o meno a persuadere e far sì che gli ascoltatori facciano ciò che chi parla vuole che facciano (quella che Austin chiamava dimensione perlocutiva).⁸ Lo studio delle tecniche per ottenere la persuasione e del discorso persuasivo in generale è però, secondo D'Agostini, escluso dalla teoria dell'argomentazione e assegnato alla retorica: «Lo studio dell'argomentazione interessa la *logica*, che si occupa di *validità*; la *retorica*, che è specificamente interessata alla *persuasività*, la *metafisica* (riflessione sulla realtà) e l'*epistemologia* (riflessione sulla conoscenza), che si occupano della verità nel nostro mondo».⁹

I capitoli successivi sono dedicati all'analisi degli argomenti, alla loro valutazione e alla classificazione di fallacie e dispute. Le parti più interessanti e non manualistiche si hanno nella conclusione e nel *Contributo all'uso pubblico del concetto di verità* pubblicato in appendice.

3. Teoria dell'argomentazione, filosofia, politica e rapporto col pubblico

Nelle conclusioni D'Agostini fa il punto della situazione: il libro parte dalla situazione politica di oggi, dove pubblico e privato si sovrappongono e in cui non sembra esserci una verità fondata, non contestuale. Questo però non è così nuovo o preoccupante: in fondo gli *spin doctors* di oggi sono i sofisti di ieri. Quello che cambia è 'solo' (si fa per dire) la velocità di propagazione dell'avvelenamento dovuto ai nuovi media.

Non ci sono però proclami apocalittici sul fallimento e l'impossibilità della democrazia:

Nel creare la democrazia i Greci crearono anche la cura per i suoi malanni, e questa medicina fu anzitutto la tecnica argomentativa, ossia l'esperienza relativa ai discorsi e al loro gioco conflittuale, quindi la filosofia, ossia quella specifica applicazione della tecnica argomentativa al perseguimento del *vero*, all'indagine dell'*esistente*, alla ricerca della *felicità* pubblica e individuale (il bene).¹⁰

L'indagine si sposta quindi sui fattori che orientano un agente razionale nell'effettuare una scelta elettorale, cioè: idealità, interessi e informazioni. Il fattore più insidioso è il terzo perché è il più volatile e, soprattutto, perché ha il potere più particolare: quello di far diventare totalmente vero non il falso, ma il finto, il quasi-vero o il mezzovero.¹¹ Questo ci porta a considerare il problema della verità.

Punto primo: si tratta di un problema di uso della parola *verità* in ambito politico, cioè di un concetto che indica relazione tra concetti, non di una discussione ontologica che mira a caratterizzare che cosa sia la verità. Di questo concetto, per D'Agostini, non ci si

⁸ John L. Austin, *How to do things with words*, Oxford University Press, New York, 1962; ed. cons. *Come fare cose con le parole*, trad. it. Carla Villata, Marietti, Genova, 2008.

⁹ Franca D'Agostini, *La verità avvelenata*, cit., p. 40.

¹⁰ Ivi, p. 216.

¹¹ A livello di diagnostica politica per D'Agostini la situazione politica è semplice: un imprenditore ha sfruttato i suoi mezzi per ottenere il successo. Visti i mezzi, si dice, il suo uso non è nemmeno così innovativo. Berlusconi dice di avere il 75% o il 61% degli italiani con lui (la quota varia) e il dubbio filosofico della D'Agostini è: perché non il 90% o tutti? Sicuri che un altro, a parità di strumenti, non avrebbe fatto di meglio? Chi può dirlo?

Il problema dell'avvelenamento del pozzo della politica italiana è quindi 'semplicemente' quello di una persona che trae giovamento dalla debolezza intrinseca del sistema democratico per ottenere un beneficio sfruttando i suoi strumenti.

può liberare perché ogni tentativo di confutare la nozione di verità presuppone che ne comprendiamo l'uso.

Per questo, contro relativismo e deflazionismi, l'autrice sostiene una posizione realistica della verità, per cui la verità implica un riferimento a come è fatto il mondo o a come crediamo che sia fatto.

Nell'argomentazione i partecipanti sostengono la pretesa alla verità delle loro affermazioni. Questo però non è abbastanza, visto che si può pretendere che qualcosa sia vero anche se non lo è. Secondo D'Agostini però, nell'argomentazione, l'opposto del vero non è tanto il falso palese ma le sue forme più sfumate: il *quasi-vero*, il *mezzovero* e il *creduto vero* (ma non necessariamente tale). Tutte le tecniche retoriche costruttive (quelle cioè con cui si cerca di costruire una tesi e farla accettare all'interlocutore e, soprattutto, al pubblico) ruotano attorno al far passare per vere, sicure e indubitabili cose che non lo sono.

Questo però non deve portarci a dubitare della possibilità se non di accertare la verità dei fatti, almeno di capire chi – dal punto di vista argomentativo – abbia ragione, cioè chi stia seguendo le regole senza proporre come vere delle argomentazioni fallaci e senza mettere in atto stratagemmi meramente persuasivi.

Per quanto intriganti (forse più a livello sociologico e psicologico che filosofico) possano essere le teorie nichiliste o relativiste, sembra proprio difficile riuscire a fare a meno della verità, a trovare un sostituto per questa parola così speciale.

La soluzione per evitare l'*impasse*, almeno a livello filosofico, è questa: argomentare e mostrare come sia difficile prescindere dal vero. L'arma principale è l'argomento elentico (per confutazione), che D'Agostini riassume così:

se «niente è vero» è vero, allora qualcosa è vero; se «esistono molte verità» vuol dire che su una stessa cosa si possono dire cose opposte identicamente vere, allora anche «esiste una sola verità» (ossia: «su ciascuna cosa c'è una sola verità che si possa dire») dovrebbe essere vero; se «ogni verità è relativa» è una verità relativa, allora esistono verità assolute.¹²

Questo può metterci al sicuro a livello filosofico. Però a livello di pratica argomentativa è solo l'inizio di un problema enorme. Nel *Trattato dell'argomentazione*¹³ il problema del verosimile è affrontato in maniera molto dettagliata. Il confronto argomentativo si svolge su due linee fondamentali: quella dell'analogia e dell'assimilazione contrapposta a quella della definizione e della dissociazione.

Supponiamo di voler difendere una tesi T che non è palesemente falsa ma nemmeno passibile di essere provata come un teorema (ad esempio dire di un esponente politico che subisce un processo che è colpevole/innocente prima che il processo si concluda, cioè mentre il processo è in corso nel suo regolare sviluppo).

Per sostenere T possiamo rintracciare analogie con casi precedenti (magari di esponenti di partiti simili o assimilabili a quello del politico oggetto della tesi T) che hanno avuto la conclusione (innocenza/colpevolezza) che ci interessa. Eppure la via dell'assimilazione e dell'analogia non è l'unica strategia che abbiamo a disposizione. Supponiamo che il nostro avversario ci accusi di fare di tutta tua erba un fascio, cioè critichi la nostra assimilazione dicendo che il procedimento è ingiustificato precisando, con una tesi

¹² Franca D'Agostini, *La verità avvelenata*, cit., p. 229.

¹³ Chaïm Perelman – Lucie Olbrechts Tyteca, *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, Presses Universitaires de France, Paris, 1958; ed. cons. *Trattato dell'argomentazione. La nuova retorica*, trad. it. Carla Schick e Maria Mayer con la collaborazione di Elena Barassi, Einaudi, Torino, 1966.

T2 tutta da discutere, che «ogni indagine è un caso a sé». A questo punto spetta a noi iniziare a distinguere, cioè adottare il procedimento argomentativo contrapposto a quello dell'assimilazione, con lo scopo di mostrare che:

- a) non stiamo facendo di tuttata l'erba un fascio ma che
- b) abbiamo selezionato, con definizioni e divisione, un insieme di casi che
- c) cadono sotto la stessa categoria e *per tanto* vanno raffrontati con un procedimento analogico (quello da cui eravamo partiti per difendere T).

Se questa strategia non dovesse andare bene, possiamo sempre attaccare T2 («ogni caso è un caso a sé») con una lista di argomenti standard di matrice storicista-esistenzialista: è una tesi formalista e iperastratta, ignora la natura umana, ci si dimentica della dimensione in situazione dell'uomo, la politica non è disgiunta dalla storia, ecc.

La parte interessante è che, per sostenere la stessa tesi T, si potrebbe partire imboccando per prima non la via dell'analogia ma quella della dissociazione e della differenziazione. Il procedimento partirebbe assumendo che fino a questo momento i casi sono stati tutti uguali e irrilevanti, ma il processo in corso all'esponente del tale partito è un *unicum* di cui non si può non occuparsi. Una volta che l'oratore ha guadagnato l'attenzione del pubblico convincendolo della necessità di occuparsi del caso, resta da condurre gli ascoltatori ad accettare la tesi T (innocenza o colpevolezza a seconda di quanto si è scelto).

Qui è l'avversario che farà notare che il caso di cui si discute non è niente di speciale ma simile a tutti gli altri. A questo punto chi sostiene la tesi T farà vedere, utilizzando l'analogia, che i casi simili sono *solo* quelli di cui parla il suo avversario, mentre quello di cui si discute in T spicca in maniera lampante.

D'Agostini però non si occupa solo della dimensione filosofica del problema della verità contestualizzato a livello dell'argomentazione. A livello pratico, sociale e politico la soluzione per evitare di essere manipolati è la proposta – socratica – dell'educazione. L'argomentazione si rivolge a noi e per questo dobbiamo conoscerne le regole e capire i fini e le mosse dell'interlocutore.

Nel valutare una disputa pubblica occorrerebbe sempre avere ben presente questo *primato democratico del terzo*, e una buona democrazia (era questo il senso della *paidéia* greca) dovrebbe munire i «terzi» stessi degli strumenti adeguati per valutare le ragioni e i torti, mettendosi al riparo dalle fallacie dei contendenti. In altri termini, come si è suggerito (cap. 21): chi ascolta le dispute dovrebbe conoscere almeno preliminarmente le regole di un buon confronto razionale e saperne individuare le violazioni.¹⁴

La conclusione sembra quindi questa: un cittadino informato – su quello che succede e sulle regole del dibattito – è molto più vigile e meno manipolabile.

Qui forse c'è un limite del libro della D'Agostini, dovuto forse al suo essere saggio e manuale insieme. I diversi tipi di fallacie e di argomenti sono presentati molto bene, ma manca una trattazione della parte che riguarda l'approccio dell'oratore e dei due (o più) contendenti con la platea e l'uditorio.¹⁵

¹⁴ Cfr. Franca D'Agostini, *La verità avvelenata*, cit., p. 191.

¹⁵ Per non parlare delle tecniche di ingegneria sociale che non sono né retoriche né di propaganda ma si basano sulle nostre abitudini comportamentali per quanto riguarda il modo in cui gestiamo una comunicazione, stringiamo amicizie, facciamo favori, aiutiamo e cooperiamo con gli altri per ottenere informazioni riservate. Non conosco nessuna teoria dell'argomentazione basata sull'ingegneria sociale, però l'ingegneria sociale può di certo aiutare i retori e i partecipanti ai dibattiti ed è giusto che il pubblico sappia come difendersi anche da questa tecnica. Per una descrizione in presa diretta di tecniche

Si può forse sostenere che adesso in Italia alcuni telegiornali non considerino affatto il possibile pubblico e non siano interessati alla sua educazione dal punto di vista argomentativo. Non tutti gli oratori o i partecipanti a un dibattito però agiscono così. Nel libro manca, forse perché difficilmente trattabile in una prospettiva che lega molto l'argomentazione con la logica e la corretta deduzione, una parte dedicata a come gli oratori si preparino rispetto al pubblico.

L'uditorio viene infatti classificato dall'oratore sia per il modo in cui si prevede reagirà al suo discorso (ostile, neutrale, favorevole) sia per l'appartenenza a una certa categoria politico-sociale (studenti, professionisti, borghesia, sindacalisti, semplici spettatori, ecc.); se non si hanno dati certi, è capacità di chi parla capire dove tira il vento. Tutto questo comporta la selezione di determinati argomenti e dei termini e dei luoghi migliori (cioè di quelli più utili a raggiungere i fini perlocutivi che l'oratore si prefigge) per il pubblico presente.

Questa, per il pubblico, è la parte più facile da individuare: ci vuole poco a smascherare un oratore trasformista che ai sindacalisti parla di contratto e bonus per la produzione e poi, davanti agli industriali, difende i tagli di organico per aumentare gli utili. La parte più difficile da trattare in un libro come quello di D'Agostini e da scoprire per il pubblico che assiste a un dibattito è quello che avviene dietro le quinte tra i due contendenti *prima* del dibattito. Per evitare di avere un dibattito in cui ogni premessa o assunzione vada giustificata, dove, cioè, per via delle continue interruzioni, ridefinizioni e precisazioni il pubblico sia ostacolato nel capire la materia dibattuta, i due contendenti – anche inconsciamente – prendono accordi preliminari. Questi accordi possono riguardare una certa scala di valori più o meno condivisa e l'utilizzo di certi argomenti e una certa modalità di interazione durante il dibattito: si può scegliere di avere una discussione razionale evitando l'uso di artifici o attacchi *ad personam* oppure partire mettendo in chiaro che c'è disprezzo reciproco e che ognuno farà di tutto per vincere.

Si tratta di accordi che non sono necessariamente un male per il pubblico, anzi, spesso sono presi tanto nell'interesse dei contendenti che in quello del pubblico per avere un dibattito più mite e proficuo. Però dietro questi tipi di accordi ci può anche essere una linea comune per nascondere un fatto: basta pensare alla situazione in cui due testimoni di un caso scomodo vengono intervistati ed entrambi recitano la stessa parte per evitare di nuocere al loro comune datore di lavoro. Un caso che si ripete quasi ogni anno è la difesa dei piloti di formula uno dall'accusa di essersi fatti sorpassare dal compagno di squadra per un ordine di scuderia.

Nonostante questa piccola aggiunta sul rapporto oratore/pubblico e sulle scelte preliminari, la soluzione di D'Agostini resta sempre valida: bisogna conoscere tutte quante le regole del gioco, sia quelle tecniche dell'argomentazione che quelle di natura più psicologica che mostrano come avviene la persuasione e che cosa fanno effettivamente i contendenti prima di un dibattito pubblico.

di ingegneria sociale da uno dei maestri del genere si veda Kevin Mitnick, *The art of deception*, Wiley and Sons, New York, 2002; ed. cons. *L'arte dell'inganno*, trad. it. Giancarlo Carlotti, consulenza scientifica di Raoul Chiesa, Feltrinelli, Milano, 2003.