

Introduzione

Se noi avessimo una bilancia della ragione, con cui pesare esattamente gli argomenti pro e contro e che ci permettesse di emettere un verdetto in base all'inclinazione dei piatti, possederemmo un'arte più preziosa della miracolosa scienza della trasmutazione in oro.¹
(G.W. Leibniz)

La “bilancia della ragione” è la metafora e insieme uno strumento di un confronto per *ponderare* e verificare le nostre convinzioni e decisioni, che sono per lo più opinabili, verosimili, discutibili, se non fallaci. Nella vita raramente si confrontano una negatività assoluta e una positività totale: di norma abbiamo a che fare con ragioni che “inclinano senza necessitare” e con situazioni di cui si devono valutare i rispettivi pro e contro. Se non si usasse la bilancia non si potrebbe resistere a un'offerta del tipo:

«Questa è una summa dello scibile, l'enciclopedia più aggiornata in commercio, che sfrutta la tecnologia più avanzata, di facile consultazione, occasione d'arricchimento per tutta la famiglia».
[Per converso, costa un patrimonio e richiede l'acquisto d'un nuovo computer che la supporti e il caricamento è lento tanto quanto una chiamata di chat-line.]

Gran parte delle decisioni che siamo chiamati a prendere presentano analoghi vantaggi e svantaggi, e quindi comportano una valutazione ponderata sulla bilancia della ragionevolezza. Meglio se quella a due piatti, che sia ben calibrata, usi pesi di misurazione certificati per garantire un metodo di pesatura corretto.

Anche i giudizi più teorici molto spesso richiedono una scelta fra più opzioni, una comparazione di fattori diversi, a volte non conciliabili, la rinuncia a qualcosa a favore di qualcos'altro, che alla fin fine si risolve in una ponderazione, nel senso letterale, che mostri da che parte la bilancia pende.

¹ G.W. Leibniz, *Brief commentaries on the judge of controversies or the balance of reason and norm of the text*, in *Sämtliche Schriften und Briefe*, Deutsche Akademie der Wissenschaften, Berlin 1923, A, VI, 1, pp. 548-559. Testo originale scritto in latino, intorno al 1670.

Se è vero che «Perfetto è morto», come replica lo smalzato artigiano a cui si contesta un lavoro eseguito non a regola d'arte, si tratterà di soppesare e alla fine scegliere il male minore (o scegliere un artigiano meno sfiduciato sull'attingibilità della perfezione) e, se la situazione è di natura dibattimentale e non possiamo temporeggiare, il ragionamento meno carente. Lo si può fare da soli o con gli altri. Anche il processo del ragionare tra sé e sé è una sorta di dibattito, un discutere con noi stessi. Quest'aspetto dibattimentale che assume il nostro pensare è stato spesso trascurato, in ossequio all'ineccepibile principio per cui la forma inferenziale logica è superiore alla forma argomentativa retorica.

L'ambiente normale per un buon ragioniere è stato il pensatoio, silente e protetto, e non l'arena, luogo di scontri dall'esito incerto. Ovviamente si è affidato il ragionamento alla tutela della coerenza e si è evitato il più possibile di lasciarlo in balia dello spirito di contraddizione. Platone, l'idealista puro, soverchia e irride Protagora, il pragmatista sofisticato. Ma lo stesso Platone cerca, o quantomeno cerca di affermare, le idee nel dialogo, nel confronto, nel contraddittorio. Anche per Platone il monologo, contrapposto al metodo dialettico del domandare e rispondere, si pone sul versante negativo in cui si ritrovano l'apparenza ingannevole, le arti e la conoscenza spurie².

Vi sono situazioni in cui la ponderazione dei pro e dei contro è affidata a due agenti distinti. Così nessuno si meraviglia se un datore di lavoro non ci illustra anche le ragioni che militano a favore d'una rivendicazione sindacale; ed è naturale che un pubblico ministero esponga solo gli elementi d'accusa contro l'imputato, perché si sa che ci sarà una controparte, il difensore, che altrettanto faziosamente s'impegnerà per riequilibrare, e possibilmente per far pendere dalla sua parte, i piatti della bilancia.

Il dibattito processuale è regolamentato da norme esplicite e da procedure codificate nei dettagli per quanto riguarda l'onere della prova, la formazione delle prove, l'ordine degli interventi, le domande ammissibili eccetera. Anche il dibattito parlamentare ha le sue regole previamente stabilite e consensualmente accettate.

Ma difficilmente questa codificazione è trasferibile alle normali discussioni, dove al massimo vigono le regole della buona creanza e della buona comunicazione, regole non scritte né esplicitate, se non in qualche teoria logico-linguistica (come le *regole della cortesia* di Robin Lakoff o le *regole conversazionali* di Paul Grice³) o psico-sociologica (dove si ri-

² Un elenco e un'analisi delle ricorrenti opposizioni polari che compaiono in Platone si trovano nella traduzione e commento del *Gorgia* di E.R. Dodds (Oxford, Clarendon 1959). Più in generale, sulle antitesi e sul loro uso nel pensiero greco, si veda G.E.R. Lloyd, *Polarity and Analogy*, Cambridge University Press, Cambridge 1971.

³ R. Lakoff, *The Logic of Politeness; or, Minding your P's and Q's*, in *Papers from the Ninth Regional Meeting of The Chicago Linguistic Society*, a cura di C. Corum, T.C. Smith-Stark e A. Weiser, University of Chicago, Chicago 1973, pp. 292-305, trad. it. in *Gli atti linguistici*, a cura di M. Sbisà, Milano, Feltrinelli 1978, pp. 220-

levano più delle regolarità statistiche che delle norme). Né soprattutto vi sono regole le cui violazioni siano sanzionabili. Né ci sono verdetti definitivi. Questo però è anche il bello della discussione. Come dice quel “pittore” di ragionamenti che è Montaigne:

Le sentenze giudiziarie rappresentano il culmine del parlare dogmatico e risolutivo; tuttavia quelle che i nostri tribunali offrono al popolo come più esemplari [...] traggono la loro bellezza non dalla conclusione, che è cosa di tutti i giorni ed è comune a ogni giudice, ma piuttosto dalla discussione e dal dibattito dei diversi e contrari ragionamenti che comporta la materia del diritto.⁴

La maggior parte dei testi di logica o di teoria dell'argomentazione ci dice come dovrebbe svolgersi un buon dibattito, quali sono le regole e qual è il comportamento giusto con un avversario leale durante una discussione. Noi invece sappiamo che gli avversari ignorano le regole di buona condotta dibattimentale (e a loro volta gli avversari si lamentano di noi per lo stesso motivo) e avremmo bisogno di sapere come comportarci per fare fronte alle mosse, ai trucchi, agli espedienti e ai giochi sporchi. L'ideale e lo spirito della discussione utile e leale sono espressi da questo scambio tra il saggio indiano Nāgasena e il re greco Menandro:

Il re disse: «Eccellente Nāgasena, vorresti sostenere un'ulteriore discussione con me?».

«Se vuoi discutere come un saggio, o re, sì certo; se vuoi invece discutere come un re, allora no».

«Come discute un saggio, eccellente Nāgasena?».

«Nelle discussioni del saggio si trovano lo spiegare e l'avvolgere, il convincere e il concedere; sono raggiunti accordi e disaccordi. E in tutto ciò il saggio non prova irritazione. È così, o re, che discute il saggio».⁵

È vero che la grande tradizione europea dell'umanesimo, della razionalità e della sincerità, per usare una felice immagine di Leeman⁶, non è un grande e maestoso fiume, ma solo un rivolo intermittente, che comunque rende fertili le zone immediatamente circostanti; per essere in linea con questa tradizione e politicamente corretti, si dovrebbe invitare a tenersi nei pressi di questo rigagnolo; non è male però ribadire l'avvertenza che il mondo è molto più malvagio e pieno di insidie di quanto si sia indotti

239. Nello stesso volume (pp. 199-219) si trova la traduzione italiana del noto saggio di P. Grice, *Logic and Conversation*, originariamente apparso in *Syntax and Semantics. Speech Acts*, a cura di P. Cole e J.L. Morgan, Academic Press, New York-London 1975, pp. 41-54.

⁴ M. de Montaigne, *Saggi*, XII, Mondadori, Milano 1970, p. 668.

⁵ La citazione è tratta dalla traduzione italiana, curata da Alberto Conte, del volume di J.M. Boche ski, *La logica formale. Dai presocratici a Leibniz*, Einaudi, Torino 1972, p. 543.

⁶ A.D. Leeman, *Rhetoric versus Argumentation Theory*, in *Argumentation Illuminated*, a cura di F.H. van Eemeren *et al.*, Sic Sat, Amsterdam 1992, p. 22.

a credere sulla base di alcune presunzioni logico-etiche di trasparenza e di cooperazione.

Il principio per cui un conflitto d'opinioni non si può risolvere facendo appello alla pura logica è semplice, anche se spesso dimenticato: la forza della logica, in un contesto di controversia, ne costituisce anche il punto debole. Ciò avviene non tanto per le deficienze e i limiti imputati alla logica⁷ quanto per il fatto che, per essere valida sempre, ovunque e per tutti (il grande merito della logica), non deve tenere conto delle particolarità dell'interlocutore o del giudice del dibattito (suo tallone d'Achille).

Chi parla e discute da logico lo fa come se fosse un astratto portavoce del genere umano tutto. Chi dibatte normalmente lo fa invece come rappresentante di se stesso, al massimo di un gruppo, con l'animo e l'animosità di chi intrattiene con l'interlocutore un rapporto personale di fiducia o di sfiducia, di simpatia o di astio, di chi ha interessi, leciti o inconfessabili, da difendere.

Chi crede nella sacralità e nell'inviolabilità della vita trarrà da tale convinzione la conclusione che l'eutanasia sia inammissibile. Chi, viceversa, ritiene che ciascuno abbia diritto di disporre liberamente della sua vita ne ricaverà la convinzione che l'eutanasia sia lecita. È una conseguenza logica esattamente contraria alla precedente, ma parimenti sostenibile, data la premessa di partenza. Così un cosmologo convinto che il mondo sia stato creato assumerà che il mondo abbia avuto un inizio nel tempo, molto più facilmente di quanto farebbe un ricercatore non credente. Nella stragrande maggioranza delle nostre decisioni, la logica entra in gioco solo *a partire da*, e *dopo*, una opzione iniziale che ha un fondamento non logico, che non si può dimostrare, ma in cui si può solo credere per la sua autoevidenza e in cui crede solo chi lo ritiene autoevidente. Lo sapeva già Aristotele e lo ribadiscono Michael Polanyi e Karl Popper, per i quali il fondamento era, nell'ordine, di natura dialettica, fiduciaria e fideistica.

C'è chi sa discutere abilmente, ma lo fa in maniera istintiva e per lo più intuitiva. Vi sono polemisti di successo, che non hanno studiato né logica né tecnica del dibattere: uno può infatti giocare bene a pallone senza avere la minima idea dei processi fisiologici coinvolti nel correre, ignorando del tutto la balistica e i mutevoli schemi di gioco calcistico. È consigliabile però prendere visione del regolamento calcistico e osservarlo, per non essere ammoniti, espulsi o squalificati. È altresì raccomandabile impadronirsi di qualche tattica di gioco se si aspira a vincere.

Purtroppo non c'è ancora una buona teoria del dibattito; nemmeno un *vir disputandi peritus* (*bonus* o *malus* che sia⁸) potrebbe sempre esplicitare

⁷ Una rapida elencazione dei "capi d'imputazione" rivolti alla logica formale, riguardanti la sua limitata applicabilità, si trova in A. Cattani, *Forme dell'argomentare*, Edizioni GB, Padova 1994², pp. 91-92.

⁸ «Vir bonus dicendi peritus» («uomo per bene bravo a parlare») è la nota definizione catoniana dell'oratore. La formula e l'ideale sono ripresi da Quintiliano nella sua *Istituzione oratoria* (XII, 1, 1).

le mosse che gli consentono di prevalere. Pur essendo il dibattito la forma d'interazione più diffusa e quella più tipicamente umana, lo si affronta in genere affidandoci alle risorse del nostro personale istinto e della nostra passata esperienza. Si sa fin troppo bene che conoscere le mosse *logiche* vincenti non basta per vincere. Sono determinanti altre tecniche e strategie, di natura, diciamo, *retorica*.

Vale, per la capacità di dibattere, ciò che Gracián⁹ dice delle cause dell'acutezza, della prontezza inventiva: la fonte principale è l'*ingegno*, un fattore da sé bastante. Mancando l'ingegno, le altre risorse (predisposizione della materia, esempi, modelli, arte) sono deficitarie e improduttive. Anche se la capacità di discutere fosse un dono di natura e, come pare, un gioco che non riesce a tutti, un addestramento al dibattito non è impossibile: non è impossibile quantomeno correggere il modo di dibattere e insegnare la scaltrezza, che a differenza della virtù non si impone mai da sola. Se non altro si può imparare a rispondere all'assillante cameriere che ci chiede: «Per dessert desidera dolce o frutta?». La situazione è quella d'un avventore sazio, che non vuole appesantire se stesso e il conto.

Cliente amabile: «Di dolce vorrei il conto».

Cliente provocatorio: «Vorrei qualcosa di salato. Il conto, grazie».

Cliente temperante: «Grazie, ma da questo istante sono a dieta».

Cliente salutista: «E aggiunga una prenotazione per controllo glucidi, grazie».

Cliente esperto di fallacie: «Una domanda alla volta, prego. Mi chieda prima se voglio qualcos'altro».

Cliente esperto di fallacie e peccato: «Bancomat o carta di credito?».

Cliente-terza via: «Caffè, grazie».

Cliente spregiudicato: «Li offre la casa?».

Ciò che ci interessa in quest'ottica sono il ragionare colloquiale e la componente reattiva degli scambi discorsivi. All'interno di una riflessione sul valore – sulla funzione e sui limiti – del dibattito, nelle pagine che seguono s'intende estrarre qualche principio, formulare qualche regola e mettere in luce qualche meccanismo usato e usabile in contesti di dibattito, con l'intento di migliorare la capacità (o arte) di replicare. Ne risulterà una sorta di repertorio minimo di tecniche utili per affrontare un contraddittorio e un prontuario per valutare, da spettatore-giudice, le altrui prestazioni in un dibattito, perché, come ben si sa e come si vedrà, non sempre vince la tesi migliore, ma quella meglio argomentata, non il discorso "giusto", ma quello giustamente impostato, non l'opinione più ragionevole, ma quella più motivata.

Lo stesso dicasi per concorrenti in competizioni concorsuali a conclusione delle quali, quantomeno, il capace soccombente potrà dare una debita e meritata risposta alla botta del meno capace vincente:

⁹ B. Gracián, *Agudeza y arte de ingenio* (1648), trad. it. *L'acutezza e l'arte dell'ingegno*, Aesthetica edizioni, Palermo 1986, p. 410.

Botta e risposta: l'arte della replica

«Ehilà, Marco, come mai io ho vinto... e tu niente? Non eri infinitamente migliore e più bravo di me? Come la metti, eh? da che dipende?».

«È semplice: in queste giurie c'è più gente come te che persone come me».¹⁰

Quando si parla di *ragioni*, si intende qualcosa di distinto sia dai *motivi*, sia dalle *cause*, sia ovviamente da altri mezzi di persuasione come possono essere intimidazioni, coercizioni ecc. Sia il motivo, sia la causa, sia la ragione costituiscono una risposta alla domanda *perché?* Perché scoppiò la guerra del Golfo? Il conflitto fu causato dall'invasione del Kuwait da parte dell'Iraq, fu motivato dalla volontà di ripristinare lo status quo e le sue ragioni furono di natura storico-geografica/legale. Possiamo illustrare diversamente la differenza fra le tre nozioni logiche. «Amo il primo Battisti perché cantava storie esistenziali» offre un *motivo*, soggettivo, valido per me e non generalizzabile. «Ho il senso del dovere perché sono cresciuto in una famiglia che me l'ha inculcato» offre una *causa*, di natura più oggettiva e controllabile. «Lo faccio perché lo ritengo giusto» offre una *ragione*, che è insieme spiegazione e giustificazione, che può essere messa in discussione da altri e valutata criticamente. Sommarariamente potremmo dire che motivo è ciò che *spinge*, causa è propriamente ciò che *determina*, ragione è ciò che *giustifica*. Si tratta di distinzioni non trascurabili quando si forniscono e si valutano i pro e i contro di una data soluzione, teorica o pratica.

L'obiettivo di una sana formazione è quello di formare persone capaci di camminare con le proprie gambe, pensare con la propria testa ed esprimere le proprie idee con le proprie parole. Ma questo non basta. Innanzitutto perché uno può essere sinceramente convinto che deve dire ciò che pensa, ma ci vuole un altro per ricordargli che deve pensare ciò che dice. Poi occorre anche sapere difendere queste idee. Un addestramento al dibattito polemico, che vada oltre la buona e pura educazione al dialogo, risponde a tale scopo. Come esperienza e psicologi insegnano, un buon litigio coniugale è salutare per la coppia; così una buona polemica fa bene anche all'interno della comunità dei pensanti, se si abbina alla volontà di avere ragione la volontà di mantenere la nostra relazione con chi, a nostro giudizio, ha torto: il dialogo è cosa buona e giusta per salvaguardare la migliore convivenza-condiscendenza, la polemica è cosa buona e giusta per garantire la migliore conoscenza-intelligenza: insieme assicurano una duplice "comprensione", nel contempo etica e cognitiva.

¹⁰ Marco Lombardo, giullare di talento, nella novella n. 44 di quel florilegio di bei discorsi, bei gesti e belle risposte che è *Il Novellino*, nella versione in italiano di oggi di A. Busi e C. Covito, Rizzoli, Milano 1999², p. 135.