

Strumenti di lavoro per una didattica dell'argomentazione

**2. INTRODUZIONE ALLA DIDATTICA
DELL'ARGOMENTAZIONE**

Saverio Mauro Tassi

Indice

1. CHE COS'E' L'ARGOMENTAZIONE
2. L'ORIGINE DELL'ARGOMENTAZIONE: LA PROBLEMATIZZAZIONE
3. IL REQUISITO DI VALIDITA' DELL'ARGOMENTAZIONE
4. IL REQUISITO DI VEROSIMIGLIANZA DI UN'ARGOMENTAZIONE
5. LE MODALITA' DELL'ARGOMENTAZIONE
6. ARGOMENTARE È RAGIONARE
7. L'ARGOMENTAZIONE COME DIALOGO (O DISCUSSIONE)
8. LE REGOLE DELL'ARGOMENTAZIONE IN QUANTO DIALOGO
9. LE IMPLICAZIONI CONOSCITIVE DELL'ARGOMENTAZIONE
10. LE IMPLICAZIONI ETICHE DELL'ARGOMENTAZIONE
11. L'ARGOMENTAZIONE CRITICA IN FILOSOFIA
12. L'ARGOMENTAZIONE CRITICA IN STORIA

1. CHE COS'E' L'ARGOMENTAZIONE

Argomentare significa elaborare un'affermazione/giudizio (TESI), corredata da almeno una motivazione/giustificazione (ARGOMENTO).

Ecco un esempio elementare:

Mangiare troppo sale fa male alla salute (TESI) perché il sale assorbendo acqua rende più denso il sangue e fa aumentare il rischio di trombosi (ARGOMENTO).

Quando affermiamo una tesi - per esempio: "troppo sale fa male alla salute" - che sia vera o falsa essa rimane del tutto gratuita, non possiede cioè alcun sostegno persuasivo razionale.

Da questo punto di vista "troppo sale fa male alla salute" ha lo stesso potenziale veritativo di "una mela al giorno toglie il medico di turno" o di "il sale fa bene alla salute".

Se io invece dico: "Troppo sale fa male alla salute, perché assorbendo acqua rende più denso il sangue e fa aumentare il rischio di trombosi", allora io non mi sono limitato ad affermare una tesi, ma l'ho argomentata, cioè ho esibito una ragione, un motivo razionale, da tutti controllabile, che fa sì che la mia tesi non sia più gratuita ma sia invece dotata di un sostegno veritativo e quindi di una maggiore capacità di convincimento razionale.

Qual è dunque lo scopo dell'argomentazione? Convincermi o convincere razionalmente qualcun altro che una tesi è fondata. Direttamente o indirettamente tale convinzione ha come conseguenza una decisione pratica, cioè la scelta di un certo comportamento piuttosto che di un altro. Tornando all'esempio iniziale - assumendo per ipotesi che l'argomento "perché assorbendo acqua rende più denso il sangue e fa aumentare il rischio di trombosi" sia fondato - se io voglio mantenermi in salute sceglierò di salare poco i cibi che mangio ed eviterò di mangiare cibi troppo salati. In caso contrario non mi preoccuperò né di salare troppo i cibi né di evitare cibi troppo salati.

Dunque saper argomentare in modo razionalmente convincente e saper riconoscere le argomentazioni razionalmente convincenti sono capacità di decisiva importanza perché permettono di comportarsi adeguatamente.

2. L'ORIGINE DELL'ARGOMENTAZIONE: LA PROBLEMATIZZAZIONE

Come nasce un'argomentazione? Cos'è che la suscita? La risposta è semplice ma rilevante: porsi un problema, cioè problematizzare.

Cosa significa problematizzare? Significa non accettare passivamente fatti o nozioni, cioè non limitarsi a registrarli o a incamerarli così come si presentano, e chiedersi invece perché sono così piuttosto che in un altro modo, qual è il loro fondamento e il loro senso.

P.e., consideriamo la nozione "non è possibile superare la velocità della luce (300.000 km/s)". Problematizzare significa chiedersi il perché, cioè quale/quali è/sono le ragioni per cui niente, neanche un elettrone, può superare la velocità della luce. Argomentare significa cercare di risolvere il problema indicando almeno una ragione fondamentale di questo fatto,

p.e. “perché oltre quella velocità la massa di qualsiasi cosa tende a essere infinita e dunque per accelerarla occorrerebbe una forza infinita”.

La problematizzazione è l'origine e quindi l'operazione di base della conoscenza. Non ci sarebbe conoscenza senza problematizzazione e solo grazie alla problematizzazione incrementiamo la nostra conoscenza. Tutti i progressi scientifici nascono dalla capacità di vedere e di porsi un problema. La cosa assume tanta più rilevanza considerando che non solo spesso i problemi sono difficili da vedere ma anche che c'è una tendenza psicologica dell'uomo a evitare i problemi (perché fanno paura, perché danno fastidio, ecc.) e quindi a nascondersi o a camuffarli.

In questo senso imparare a problematizzare è la premessa indispensabile per imparare ad argomentare e quindi a conoscere.

3. IL REQUISITO DI VALIDITA' DELL'ARGOMENTAZIONE

Un'argomentazione convincente, ovvero efficace, deve possedere fondamentalmente 2 requisiti: 1) la validità e 2) la verosimiglianza.

La validità si riferisce alla forma logico-linguistica dell'argomentazione e si basa sul rispetto delle seguenti regole:

1. **PERTINENZA:** ogni argomento deve essere effettivamente inerente alla tesi, cioè deve avere un'effettiva connessione con esso.
2. **DISTINZIONE:** ogni argomento deve essere effettivamente distinto dalla tesi, cioè non deve ripetere o parafrasare (dire con altre parole) la tesi.
3. **CHIAREZZA:** le parole e le frasi dell'argomentazione devono essere univoche (cioè avere un solo significato) e il più precise possibile (ovvero il meno vaghe e generiche possibile).
4. **COMPLETEZZA:** la tesi deve essere interamente motivata dagli argomenti, dal momento che in molti casi uno o alcuni argomenti non sono da soli sufficienti a garantire che la tesi sia convincente.
5. **COERENZA (o CONSEQUENZIALITA'):** l'argomentazione non deve contenere salti o contraddizioni interne (o altri errori logici che esamineremo nel dettaglio più avanti).

Per comprendere meglio queste regole facciamo degli esempi di loro trasgressione, cioè esempi di argomentazioni non valide, in ordine di successione corrispondente:

1. **ERRORE DI IMPERTINENZA:** “Il Monte Bianco è più alto del Monte Rosa perché come sono belle le farfalle dell'Amazzonia!”.
2. **ERRORE DI INDISTINZIONE** (tecnicamente chiamato “petizione di principio”): “Il Monte Bianco è più alto del Monte Rosa perché il primo è più lungo del secondo” oppure “... in quanto il secondo è meno alto del primo” oppure “... infatti il primo misura di più del secondo”; oppure “Dio esiste perché lo afferma la Bibbia (infallibile in quanto scritta su dettatura di Dio)”.

3. **ERRORE DI OSCURITA'**: “Mangiare troppo sale è un male perché quel fluido colorato che sotto la pelle scorre si contrae e si ingorgano i canali ” o “Più il Monte Bianco alto è che il Monte Rosa non lo è perché uno misura 4810 e uno 4633” oppure “Il Monte Bianco è più svettante del Monte Rosa perché il primo ha una dimensione lunga 4810 e il secondo 4633”.
4. **ERRORE DI INCOMPLETEZZA**: “L’uomo è un mammifero perché è dotato di peli”.
5. **ERRORI DI INCOERENZA**: “Tutti gli uomini sono mortali. Infatti gli uomini appartengono alla categoria dei bipedi: dunque la loro vita individuale è sempre limitata nel tempo” oppure “Tutti gli uomini sono mortali. Infatti gli uomini non appartengono alla categoria dei viventi e la vita individuale è sempre limitata nel tempo”.

4. IL REQUISITO DI VEROSIMIGLIANZA DI UN'ARGOMENTAZIONE

Per “verosimiglianza” intendiamo la maggiore approssimazione possibile alla verità. Assumiamo infatti metodologicamente che il miglior presupposto logico, psicologico e morale dell’argomentazione sia il non possesso della verità, intesa come conoscenza assoluta e totale, ovvero il rifiuto del dogmatismo (almeno inteso come rifiuto di fornire argomenti a favore delle proprie tesi perché considerate e proposte come certamente vere e dunque indiscutibili).

Il requisito della verosimiglianza non riguarda, come quello della validità, la forma interna dell’argomentazione, ma la sua corrispondenza a criteri esterni. Tali criteri possono essere:

1. **OGGETTIVI (o REALI)**: cioè dati di fatto della realtà esterna come cose, proprietà di cose, stati di cose, eventi.
2. **MENTALI (o IDEALI)**: cioè produzioni della mente umana a loro volta differenziabili in:
 - a) Principi e relazioni logiche o matematiche, quali p.e. “ $A=A$ ” o “ $3>2$ ” (che sono anche il fondamento delle precedenti regole di validità formale di un’argomentazione).
 - b) Valori etici, politici, religiosi o estetici, quali l’onestà, l’uguaglianza, la carità, la bellezza, l’individualismo.

In entrambi i casi, i criteri di verosimiglianza vanno assunti come criteri universali, o almeno come criteri potenzialmente universali, cioè tali da dover essere accettati da tutti gli uomini.

In questo senso possiamo dire che la verosimiglianza di un’argomentazione si consegue rispettando 2 regole:

1. **LA REGOLA DI UNIVERSALITA' OGGETTIVA o REALE**, cioè di corrispondenza a dati empirici: in base a questa regola l’argomentazione “Il Monte Bianco è più alto del Monte Rosa perché il primo misura 4810 m e il secondo 4633” è più verosimile

dell'argomentazione "Il Monte Rosa è più alto del Monte Bianco perché il primo misura 4810 m e il secondo 4633". (In questi esempi è implicita però anche la regola di universalità soggettiva per la quale $4810 > 4633$).

2. LA REGOLA DI UNIVERSALITA' MENTALE o IDEALE, cioè di corrispondenza a principi o valori mentali: in base a questa regola l'argomentazione "La democrazia è una forma di governo migliore della dittatura perché tutti gli uomini possiedono un uguale diritto a partecipare alle decisioni del proprio Stato" è più verosimile dell'argomentazione "La dittatura è una forma di governo migliore della democrazia perché gli uomini non hanno uguale diritto a partecipare alle decisioni del proprio Stato".

Seppure in misure e proporzioni diverse, in entrambi i casi la corrispondenza ai criteri universali esterni si basa su una miscela di assunzioni e giustificazioni teoriche, ovvero su elaborazioni mentali umane, e di controlli empirici cioè di procedure sperimentali di conferma o smentita in base al confronto con dati della realtà naturale o della realtà umana (psicologica, sociale, economica, politica, storica, ecc.).

5. LE MODALITA' DELL'ARGOMENTAZIONE

Il rispetto dei requisiti di validità e di verosimiglianza varia al variare della modalità con cui facciamo un'affermazione ovvero sosteniamo una tesi. Per modalità (o modo) di una tesi si intende l'intensità veritativa o il grado di verosimiglianza che le attribuiamo.

La tesi di un'argomentazione può essere enunciata in base a queste 4 modalità, illustrate in ordine di intensità crescente, cioè dalla più debole alla più forte (insomma una specie di scala Richter delle tesi e quindi delle argomentazioni):

1. POSSIBILE, quando sostiene che qualcosa è o vale tanto quanto non è o non vale, ovvero quando si limita a non escludere che qualcosa sia o valga senza però sostenere che sia o valga. P.e.: "Non possiamo escludere che nell'universo ci siano altri esseri intelligenti oltre agli uomini"; oppure "Non è detto che la timidezza non sia una virtù".
2. CONTINGENTE, quando si limita a constatare la presenza di un fatto. P.e., "Piove". Tale fatto è certo, ma non c'è nessuna necessità che dovesse accadere, ovvero sarebbe potuto anche accadere un'altra cosa, p.e. che non piovesse ma nevicasse o splendesse il sole in un cielo senza nubi.
3. PROBABILE, quando sostiene che ci sono più elementi a favore della tesi che qualcosa sia o valga, ma manca la certezza che sia così. P.e.: "Al giorno d'oggi è probabile che un italiano viva almeno settant'anni".
4. NECESSARIA/IMPOSSIBILE, quando afferma che qualcosa non può essere altrimenti da come è, ovvero che è certo che sia sempre così oppure che è impossibile che sia in un altro modo. P.e.: "Un angolo interno di qualsiasi triangolo equilatero misura sempre 60° (oppure: non misura mai 80°)"; "sulla superficie terrestre tutti i corpi cadono con la stessa accelerazione".

La quantità e la qualità degli argomenti necessari a sostenere la verosimiglianza di una tesi variano a seconda della modalità della tesi. Nel 1° caso basta confutare la fondatezza delle

tesi contrarie (“non è dimostrato che l’universo sia finito e che contenga un numero limitato di pianeti”); nel 2° è sufficiente una prova empirica (“perché sento il ticchettio delle gocce sulla finestra”); nel 3° occorre dimostrare che ci sono più elementi a favore della propria tesi che contro; nel 4° bisogna ricorrere a principi o a leggi generali (“la somma degli angoli interni di ogni triangolo è sempre 180°”, la legge di gravità).

Oltre a queste 4 modalità intensive, un’argomentazione può avere 3 modalità estensive, a seconda che la sua tesi sia:

1. Universale, cioè affermi qualcosa relativamente a tutti gli elementi di un insieme. P.e.: (Tutti) gli uomini sono bipedi.
2. Particolare, cioè affermi qualcosa relativamente ad alcuni elementi di un insieme. P.e.: Le mele nel cestino della frutta sono rosse.
3. Singolare, cioè affermi qualcosa relativamente a un solo elemento di un insieme. P.e.: Mario Rossi è nato a Milano il 3/7/64.

Anche la portata o ampiezza estensiva di una tesi influenza la forza dei relativi argomenti. È evidente infatti che gli argomenti a sostegno di una tesi singolare sono meno forti, e quindi impegnativi, di quelli a sostegno di una tesi particolare e ancora meno di quelli a sostegno di una tesi universale.

Infine un’argomentazione può essere positiva o negativa, a seconda che la tesi affermi o neghi qualcosa, ovvero che sostenga o smentisca una relazione. Si tratta però di una differenza di forma linguistica, in quanto logicamente una tesi positiva afferma la verosimiglianza di qualcosa, una negativa afferma l’inverosimiglianza di qualcosa.

6. ARGOMENTARE È RAGIONARE

Ragionare è sinonimo di argomentare. Ogni argomentazione infatti contiene almeno un ragionamento (o inferenza), cioè una connessione logica di 2 tesi (dette “premesse”) dalla quale si ricava una 3ª tesi (detta “conclusione”).

P.e., l’argomentazione “Tutti gli uomini hanno respirazione polmonare perché sono dei mammiferi” implica il ragionamento:

1. I mammiferi hanno respirazione polmonare.
2. Gli uomini sono mammiferi.
3. Gli uomini hanno respirazione polmonare.

Possiamo dire che l’argomentazione è la versione espressivo-comunicativa del ragionamento e il ragionamento la versione logico-mentale dell’argomentazione. O anche che il ragionamento è un’argomentazione individuale, tra sé e sé, ovvero un monologo interiore, mentre l’argomentazione è un ragionamento collettivo, cioè insieme ad altri, ovvero un dialogo o una discussione pubblici.

Più interessante ancora è notare che l’argomentazione è un ragionamento rovesciato (e viceversa), cioè che argomentazione e ragionamento hanno un ordine espositivo opposto: la tesi dell’argomentazione corrisponde alla conclusione del ragionamento e gli argomenti dell’argomentazione alle premesse del ragionamento.

Dall’esempio fatto sembrerebbe però che nell’argomentazione sia presente solo la 2ª premessa mentre manchi la 1ª. In realtà quest’ultima è sottintesa o implicita perché nella pratica comunicativa è data per acquisita, cioè per nota a tutti e condivisa da tutti. In questo senso si può anche dire che l’argomentazione è un ragionamento economico o ristretto. A

volte però la premessa implicita può non essere effettivamente nota o condivisa. In questi casi essa deve essere esplicitata.

7. L'ARGOMENTAZIONE COME DIALOGO (O DISCUSSIONE)

La questione cruciale dell'argomentazione/ragionamento è: come si riconoscono e si ratificano la sua validità e la sua verosimiglianza? La risposta è: attraverso il dialogo, ovvero la discussione. In questo senso argomentare significa eminentemente dialogare, cioè confrontare e vagliare le proprie argomentazioni con quelle di altre persone.

Il progresso conoscitivo dell'umanità si è basato e si basa sul dialogo argomentativo. Gli stessi criteri di validità e di verosimiglianza in ultima istanza sono vagliati, cioè accettati o respinti, in base al dialogo argomentativo. Per esempio, è il dialogo argomentativo della comunità scientifica – basato su libri, articoli di riviste, convegni, ecc. - che stabilisce il significato conoscitivo di un esperimento, cioè se conferma o smentisce una teoria; oppure che decide se sostituire una vecchia teoria con una nuova, ovvero se considerare una teoria più verosimile di un'altra in base alle elaborazioni teoriche e ai controlli empirici accumulatisi nel tempo.

8. LE REGOLE DELL'ARGOMENTAZIONE IN QUANTO DIALOGO

In quanto dialogo, l'argomentazione include delle regole aggiuntive rispetto a quelle già stabilite in relazione ai suoi 2 requisiti fondamentali:

1. NON-VIOLENZA: argomentare implica *ipso facto* la rinuncia alla violenza cioè alla volontà di imporre le proprie convinzioni con la costrizione.

2. APERTURA: per argomentare bisogna essere “aperti” ovvero non dogmatici, cioè non convinti di possedere una verità assoluta e totale indiscutibile, bensì convinti di disporre di conoscenze verosimili, cioè relative e parziali, e soprattutto di poter incrementare la verosimiglianza delle proprie conoscenze proprio attraverso il dialogo, ossia attraverso il confronto con le conoscenze verosimili altrui.

3. COMPrensibilità: l'argomentazione deve essere facilmente comprensibile per chi la ascolta, cioè deve basarsi sulla più ampia conoscenza possibile delle parole e delle regole grammaticali di una lingua comune ed evitare parole o espressioni equivoche, tali cioè da permettere diverse interpretazioni.

4. INCisività: l'argomentazione deve essere esposta in modo da favorire l'attenzione e l'ascolto dei partecipanti al dialogo. Essa pertanto dovrà essere detta con volume adeguato della voce e non essere né troppo succinta né prolissa. Ma soprattutto deve essere sostenuta da una forte intenzione di comunicare con i propri interlocutori e quindi di coinvolgerli.

5. RISPETTO: gli argomentanti non si devono disprezzare né insultare, né minacciare o intimidire, né interrompere prima che ognuno abbia terminato l'esposizione della propria argomentazione, né devono ripetersi o dilungarsi eccessivamente (quando necessario).

stabilendo un tempo massimo per ogni intervento in base al numero degli argomentanti e alla durata della discussione).

6. ASCOLTO: i partecipanti al dialogo, tutti potenziali argomentanti, devono ascoltare l'argomentazione esposta nel senso più intensivo del termine, cioè non devono limitarsi a orecchiarla, ma devono cercare di intenderla nella sua interezza, evitando comprensioni parziali o fraintendimenti.

7. PONDERATEZZA (o RIFLESSIVITA'): gli argomentanti non devono replicare precipitosamente e impulsivamente e prendersi invece un breve lasso di tempo di riflessione su quanto ascoltato e su quanto si intende replicare, per evitare il più possibile sia fraintendimenti dell'argomentazione altrui sia errori nella propria.

8. LEALTA': non bisogna distorcere gli argomenti altrui o attribuire all'altro argomentante tesi o argomenti diversi da quelli enunciati o che non abbiamo un'effettiva connessione logica necessaria con essi, sia come premesse sia come conseguenze implicite (ovvero cercare di cambiare discorso).

9. GENEROSITA': in caso di interpretazioni equivalenti, cioè ugualmente possibili, di una tesi o di un argomento, si deve optare per l'interpretazione più favorevole all'argomentante.

10. ONESTA' INTELLETTUALE: ogni argomentante deve essere disposto a riconoscere l'eventuale superiorità parziale o totale dell'argomentazione di un altro argomentante, nel primo caso mediando la propria argomentazione con quella altrui, nel secondo caso rinunciando alla propria a favore di quella altrui.

9. LE IMPLICAZIONI CONOSCITIVE DELL'ARGOMENTAZIONE

A livello di concezione della conoscenza o di filosofia della scienza, l'argomentazione implica la convinzione che nessun uomo possiede la verità assoluta e totale, ma che tutti gli uomini possiedono soltanto frammenti più o meno ampi di verità.

Da questa convinzione consegue infatti che la ricerca umana della verità può essere solo un'impresa collettiva basata sull'argomentazione, cioè appunto sul confronto tra i diversi frammenti di verità grazie al quale si può giungere a costruire un frammento comune più ampio di ognuno di quelli individuali di partenza.

In questo senso lo scopo del dialogo argomentativo non può essere far prevalere la propria opinione ma giungere a mettere a punto l'opinione migliore, cioè quella più verosimile relativamente ai soggetti argomentanti del dialogo.

In altre parole, il dialogo argomentativo ha come scopo l'accrescimento della conoscenza di tutti i suoi partecipanti, non il prevalere di uno o alcuni. Quando esso si attua la conclusione alla quale permette di arrivare sta a significare la vittoria di tutti i partecipanti.

Ciò non significa eliminare o reprimere la conflittualità. Anzi. La conflittualità è un ingrediente fondamentale del dialogo argomentativo. Se è vero che bisogna accettare l'argomento più convincente, anche se sostenuto da un altro argomentante, è altrettanto vero che non bisogna fare sconti a nessuno e che bisogna esercitare fino in fondo le proprie capacità critiche nei confronti di ogni argomento in quanto proprio questa è la condizione necessaria per arrivare a un argomento conclusivo più convincente.

La conflittualità, e dunque la competitività tra gli argomentanti, deve però essere messa al servizio non del prevalere di uno degli argomentanti ma della crescita conoscitiva comune di tutti gli argomentanti.

In questo senso il dialogo argomentativo è sia competitivo che cooperativo: la competizione è il mezzo e la cooperazione il fine.

10. LE IMPLICAZIONI ETICHE DELL'ARGOMENTAZIONE

Da quanto appena detto risulta altrettanto evidente che le regole dell'argomentazione hanno implicazioni pratiche, di tipo sia etico sia psicologico, altrettanto se non ancor più forti.

Argomentare infatti significa aderire a un patto collettivo di cooperazione in cui l'interesse egoistico individuale non è negato ma è accettato e valorizzato solo se è reso funzionale al massimo interesse comune. Ciò a sua volta comporta assumere precise disposizioni psicologiche (vedi p.e. la ponderatezza) ed etico-comportamentali (vedi p.e. il rispetto). Insomma, argomentare significa già di per sé costruire e realizzare una comunità civile.

Ma l'argomentazione può avere anche delle ulteriori conseguenze pratiche. Essa infatti può essere lo strumento fondamentale e più efficace per arrivare a conciliare gli interessi individuali e per scoprire tecniche o comportamenti capaci di migliorare le condizioni di vita di tutti gli uomini. In questo senso, l'orizzonte di senso dell'argomentare è la costruzione graduale ma inarrestabile di una "comunità illimitata della comunicazione", cioè di un'umanità pienamente integrata in cui il massimo interesse individuale coincida con il massimo interesse collettivo e viceversa.

11. L'ARGOMENTAZIONE CRITICA IN FILOSOFIA

Per argomentazione critica si intende un'argomentazione favorevole o contraria a un'altra argomentazione. Criticare significa infatti valutare, giudicare, cioè evidenziare, motivandoli, gli aspetti positivi (vantaggi, pregi, benefici) e quelli negativi (svantaggi, difetti, costi) di qualcosa.

Argomentare criticamente in filosofia significa elaborare un'argomentazione favorevole o contraria all'argomentazione di un filosofo.

Per elaborare un'argomentazione critica di tipo filosofico bisogna innanzitutto scegliere l'argomentazione da sottoporre a critica. A questo scopo occorre:

- leggere attentamente il materiale didattico assegnato (manuale, testi dell'autore, ecc.)
- isolare ed evidenziare le diverse argomentazioni del filosofo studiato
- riflettere su quanto letto
- concentrarsi su ciò che più colpisce in positivo o in negativo, ovvero sulla argomentazione che ha suscitato la maggiore condivisione oppure la maggiore avversione
- se non ci si è sentiti spontaneamente colpiti da un'argomentazione, rileggere le argomentazioni chiedendosi se si è d'accordo oppure no.

Una volta scelta l'argomentazione da criticare, bisogna chiedersi: perché sono d'accordo oppure sono contrario? e rispondere a questa domanda.

Per rispondere a questa domanda è utile sapere che gli argomenti di taglio filosofico possono essere di 3 specie:

1. argomenti logici: sono quelli che fanno leva sulla coerenza/incoerenza interna di una argomentazione o tra più e diverse argomentazioni di una stessa filosofia;

2. argomenti teorici: sono quelli che fanno leva su teorie, leggi, proprietà generali della realtà;
3. argomenti empirici: sono quelli che fanno leva su fatti empirici immediati oppure su risultati di esperimenti.

Argomenti logici

Rari casi a parte, sono significativi solo se negativi, ovvero se mettono in luce un'incoerenza logica. Ecco qualche esempio:

L'acqua è il principio di tutte le cose. Infatti tutte le cose si alimentano di acqua. (Talete)

L'argomento sarebbe valido se l'acqua fosse l'unica sostanza di cui tutte le cose si alimentano. Ma non è così. Le cose si alimentano anche di aria, sali minerali, carne, erbe, ecc. Quindi anche queste sostanze dovrebbero essere "principi". Quanto meno l'acqua non può essere considerata il principio, cioè l'unico principio.

Anassimandro afferma che il principio di ogni cosa è l'Ilimitato.

Ciò significa che l'Ilimitato avrebbe prodotto ciò che è limitato. Ma che qualcosa produca il suo contrario è logicamente contraddittorio.

Argomenti teorici

L'acqua è il principio di tutte le cose. Infatti tutte le cose si alimentano di acqua. (Talete)

Il concetto di principio è distinto e diverso da quello di alimento. Gli alimenti mantengono in essere qualcosa che già esiste. Il principio è ciò che dà origine a qualcosa che non esiste ancora. Quindi il fatto che qualcosa sia alimento, perfino se unico alimento, non implica che sia principio.

Anassimandro afferma che il principio di ogni cosa è l'Ilimitato.

Tutte le cose, individualmente e nei loro rapporti reciproci, possiedono un'organizzazione, ovvero un ordine. L'Ilimitato per definizione è disordine per cui non si vede come abbia potuto generare un cosmo dotato di ordine.

Argomenti empirici

L'acqua è il principio di tutte le cose. Infatti tutte le cose si alimentano di acqua. (Talete)

I minerali, p.e. un sasso, non si alimentano né di acqua né di altra sostanza. Quindi non è vero che tutte le cose si alimentano di acqua.

L'esposizione orale o scritta di un'argomentazione scritta deve seguire questa traccia:

1. presa di posizione, cioè dichiarazione pro o contro un'argomentazione (p.e.: condivido/non condivido l'argomentazione di ...)
2. illustrazione ampia e chiara dell'argomentazione oggetto della critica

3. esposizione del proprio argomento favorevole o contrario (p.e.: condivido/non condivido questa argomentazione perché ...).

12. L'ARGOMENTAZIONE CRITICA IN STORIA

Argomentare criticamente in storia significa elaborare un'argomentazione favorevole o contraria alle scelte e alle azioni (militari, politiche, sociali, economiche, demografiche, culturali, religiose) di un individuo o di una collettività nel corso della storia.

Per elaborare un'argomentazione critica di tipo storico bisogna innanzitutto scegliere la decisione/azione storica da sottoporre a critica. A questo scopo occorre:

- leggere attentamente il materiale didattico assegnato (sintesi del manuale, brani storiografici, ecc.)
- isolare ed evidenziare le scelte/azioni/eventi più importanti
- riflettere su quanto letto
- concentrarsi su ciò che più colpisce in positivo o in negativo, ovvero sulla scelta/azione/evento che ha suscitato la maggiore condivisione oppure la maggiore avversione
- se non ci si è sentiti spontaneamente colpiti da una scelta/azione/evento rileggere i fatti evidenziati e chiedersi se sono positivi o negativi.

Una volta scelta la decisione/azione da criticare, bisogna chiedersi: perché sono d'accordo oppure sono contrario? e rispondere a questa domanda.

Le argomentazioni storiche possono essere teoriche o empiriche.

Argomentazioni teoriche

Sono quelle che fanno leva su leggi, uniformità, regolarità, generalizzazioni, che hanno una validità particolare e probabile, cioè valgono in molti casi ma non in tutti. Esempio:

La Chiesa cattolica, almeno prima della rivoluzione industriale, sbagliò a incentivare moralmente la riproduzione e a opporsi al controllo delle nascite perché in base alla legge di Malthus del divario crescente tra aumento delle risorse agricole e aumento demografico la crescita della popolazione portava ciclicamente a crisi economico-demografiche che provocavano molti morti e molte sofferenze.

Argomentazioni empiriche

Sono quelle che fanno leva su uno o (meglio) più fatti storici. Esempio:

Giudico negativamente la deportazione e la cacciata dei moriscos da parte di Filippo II di Spagna. I moriscos rappresentavano la parte della popolazione spagnola economicamente più dinamica e produttiva. Filippo II danneggiò così l'economia spagnola. Infatti dopo la sua morte l'economia spagnola entrò in una profonda e lunga crisi che impoverì tutti gli spagnoli.

Rispetto all'argomentazione filosofica, l'argomentazione storica presenta alcune specifiche difficoltà.

Innanzitutto bisogna stare attenti a non scambiare le conseguenze immediate o il giudizio di una scelta/azione, riportati dal libro di testo, per un argomento. P.e.:

Non condivido la scelta dei contadini europei del XIV secolo di diminuire i tempi di rotazione delle colture perché così facendo provocarono la diminuzione della fertilità dei campi e quindi le carestie.

In questo caso l'argomento utilizzato è inadeguato perché in realtà si tratta di una esposizione di un effetto immediato, ripreso dal manuale, del fatto che costituisce la tesi da argomentare. Al contrario, gli argomenti adeguati devono sempre essere aggiuntivi e originali rispetto a quanto riportato dal libro di testo.

Una seconda avvertenza è relativa alla regola della pertinenza. Spesso infatti si è portati a criticare una scelta/azione dal punto di vista morale, e quindi a utilizzare argomenti unicamente morali, ovvero di principio.

P.e.: Non condivido la scelta del governo italiano di entrare in guerra nel 1915 perché andare in guerra implica uccidere i nemici, ma uccidere è moralmente sbagliato.

Nel contesto di una discussione etica o morale questa argomentazione è adeguata. Non lo è invece nel contesto di una discussione storica, perché la specificità della storia è tener conto dei fatti, confrontarsi con la realtà. In questo senso l'argomentazione precedente può essere così riformulata, trasformandola da morale in storica:

Non sono d'accordo con la decisione del governo italiano di entrare in guerra nel 1915 perché il governo italiano avrebbe potuto ottenere il Trentino dall'Austria per via diplomatica rinunciando all'Istria, ma risparmiando migliaia di vite umane sia italiane sia austro-tedesche.

Insomma: un'argomentazione storica può e anzi deve avere fondamenti o implicazioni morali, ma non deve ridursi alla sola morale, bensì deve confrontarsi con il problema dell'efficacia, cioè della realizzazione effettiva e concreta dei valori e degli ideali etico-politici.

In terzo luogo, ma sempre in relazione al costitutivo realismo della conoscenza storica, un'argomentazione storica non è razionalmente convincente se basata su argomenti del tutto irrealistici, come nel caso seguente:

Non condivido la scelta dei contadini europei del XIV secolo di diminuire i tempi di rotazione delle colture, provocando così la diminuzione della fertilità dei campi e quindi le carestie, perché avrebbero potuto studiare e inventare i fertilizzanti artificiali.

In altre parole, un'argomentazione critica di tipo storico deve basarsi su ciò che è realisticamente possibile. P.e., per renderla razionalmente convincente l'argomentazione precedente può essere riformulata in questo modo:

Non condivido il disinteresse dei nobili del XIII-XIV secolo per la gestione delle loro proprietà agricole e la destinazione pressoché esclusiva delle loro rendite agli armamenti e ai consumi di lusso. Infatti, se avessero dedicato una parte del loro tempo e delle loro risorse al miglioramento dell'attività agricola avrebbero potuto scoprire nuove tecniche di rotazione delle colture, impedendo o riducendo la gravità della crisi economico-demografica del XIV secolo.

L'irrealismo può riguardare non solo argomenti economici e tecnici, ma anche argomenti etico-politici. P.e., la seguente argomentazione è storicamente irrealistica:

La Spagna non avrebbe dovuto attaccare e distruggere l'impero azteco, ma stabilire con esso dei rapporti di cooperazione economica, tecnologica e culturale perché in questo modo nel lungo periodo avrebbe avuto dei vantaggi superiori a quelli ottenuti con la sua conquista e la sua distruzione.

Il pregio di questa argomentazione è il suo riferimento ai valori etico-politici della civiltà occidentale contemporanea, p.e. all'articolo 11 della Costituzione italiana che rifiuta la guerra come strumento d'offesa nei confronti di altri Stati. Il suo difetto sta nel fatto che non tiene conto che nel 1500 i valori etico-politici diffusi, teorici e pratici, erano ben diversi e contemplavano il diritto di conquista militare di un altro Stato. Tenendo conto di ciò, l'argomentazione precedente può essere così riformulata:

La Spagna non avrebbe dovuto distruggere l'impero azteco ma, pur conquistandolo e sottomettendolo, avrebbe dovuto risparmiare la popolazione civile e permetterle un parziale autogoverno, analogamente a come facevano i romani. In questo modo, infatti, nel lungo periodo avrebbe avuto vantaggi economici, tecnici e culturali ben superiori a quelli ottenuti con la depredazione e il genocidio degli aztechi.

Insomma, nell'elaborare un'argomentazione storica bisogna sì basarsi sul presente, cioè sulla storia in atto, sull'economia, la tecnologia, l'organizzazione sociale e politica, la cultura e i valori della civiltà di cui siamo parte; ma bisogna anche conoscere e rispettare la diversità del passato, cioè tener conto della differenza delle civiltà dei secoli precedenti.

Ponendo in rapporto e anzi in tensione queste due polarità si delinea lo spazio della "possibilità oggettiva", cioè del miglioramento storicamente possibile in una civiltà passata, evitando sia il rischio di osannare acriticamente ogni scelta passata sia quello opposto di denigrarla altrettanto acriticamente.

In altri termini, argomentare storicamente significa anche fare un sano esercizio di realismo. Il che non significa sottomettersi alla realtà e rinunciare a ogni idealismo, ma significa imparare a capire come si può effettivamente cambiare la realtà ovvero come si possono realizzare i propri ideali.

Infine, nell'elaborazione di argomentazioni critiche di taglio storico bisogna tener conto di un'altra distinzione (stabilita dal grande storico tedesco M. Weber), quella tra "razionalità rispetto al mezzo" e "razionalità rispetto al fine". In altre parole io posso giudicare

un'azione perché efficace o inefficace per raggiungere un fine (p.e. digiunare, piuttosto che correre, al fine di dimagrire) oppure posso giudicare giusto o sbagliato il fine ultimo della mia azione e di conseguenza giusta o sbagliata la mia azione stessa (p.e.: voler dimagrire e dunque tutto ciò che faccio a tal fine).

Un'argomentazione critica basata sulla "razionalità rispetto al mezzo", casi-limite a parte, è sempre meno significativa di una basata sulla "razionalità rispetto al fine". In molti casi poi può essere inaccettabile dal punto di vista etico-politico. P.e.:

Giudico negativamente la scelta di Hitler di allearsi con il Giappone e di accettare la decisione giapponese di attaccare Pearl Harbor perché ciò ebbe come conseguenza l'intervento degli USA a fianco della GB e dell'URSS. Infatti, se gli USA fossero rimasti neutrali, Hitler avrebbe vinto la seconda guerra mondiale. Perciò con quella decisione Hitler fece qualcosa di controproducente rispetto al suo scopo.

È chiaro che implicitamente questa argomentazione accetta la vittoria di Hitler e tutte le nefande conseguenze etico-politiche che ne sarebbero derivate per l'Europa.

Ma quest'argomentazione non è rigorosamente realistica? E prima non si era detto che bisognava essere realistici? Sì, ma precisando che essere realistici non doveva significare essere cinici, cioè rinunciare a ogni principio etico-politico, ma soltanto saper indicare le condizioni reali per il rispetto e l'attuazione storici dei valori etico-politici.

In questo senso, l'argomentazione critica di tipo storico deve sempre avere come criterio generale di riferimento il bene universale, cioè il raggiungimento delle migliori condizioni possibili per il maggior numero possibile di uomini.

L'argomentazione critica di tipo storico può avere anche un taglio interpretativo. In questo caso invece di consistere nella valutazione di un fatto/scelta storico essa consiste nella valutazione favorevole o contraria a un'interpretazione generale della storia o a un'interpretazione particolare di un fatto/scelta storico.

Le interpretazioni generali della storia sono riconducibili alle seguenti alternative:

- i fattori esplicativi fondamentali della storia sono di tipo economico-sociale, ideale o politico? Oppure variano al variare delle situazioni, ovvero in un certo contesto sono di un tipo e in un altro di un diverso tipo?
- La storia è fatta più dalle masse o dagli individui? Oppure dalle une in certi casi e dagli altri in altri casi?
- Gli eventi storici sono possibili o necessari, casuali o razionali?
- La storia è un progresso oppure no o in parte sì e in parte no?

Le interpretazioni particolari di un fatto/scelta storico sono quelle che si trovano nelle opere storiografiche e si basano dunque sulla lettura di brani storiografici presenti nel manuale di storia.

L'esposizione orale o scritta di un'argomentazione storica deve seguire questa traccia:

1. presa di posizione, cioè dichiarazione pro o contro una scelta/azione (p.e.: condivido/non condivido la scelta di ...)
2. illustrazione ampia e chiara della scelta/azione oggetto della critica
3. esposizione del proprio argomento favorevole o contrario.

APPENDICE

In base all'esperienza in classe finora accumulata, vi ribadisco o vi aggiungo le seguenti indicazioni perché possiate migliorare le vostre prestazioni nel corso delle interrogazioni/discussioni.

1) Il PROPOSITORE (l'interrogato principale) ha il compito di introdurre la discussione appunto proponendo un OGGETTO e un'ARGOMENTAZIONE CRITICA a esso collegato. Ha a disposizione 5 minuti per illustrare il tema e 5 minuti per esporre la sua argomentazione critica.

2) Per OGGETTO non intendo qualsiasi parte della lezione studiata, tanto meno un assortimento a spizzichi o, se preferite, un fritto misto. **Per OGGETTO intendo esclusivamente la parte della lezione - di lunghezza corrispondente a un'esposizione orale di 5' - che più direttamente si collega all'argomentazione critica elaborata.** La funzione dell'esposizione dell'OGGETTO è, infatti, introdurre l'argomentazione critica, richiamando le nozioni e i concetti fondamentali cui si riferisce, e avviare così il riscaldamento dei motori mentali della platea, ma anche dello stesso relatore.

3) L'argomentazione critica, come ormai anche i vostri banchi sanno, si compone di una TESI (il vostro giudizio critico) e di un ARGOMENTO (la motivazione fondamentale del vostro giudizio critico). **La TESI e l'ARGOMENTO per essere chiari non devono essere mischiati, ma devono essere ben distinti.** Per farlo non è indispensabile (ma nemmeno sconsigliato e tantomeno vietato) usare espressioni introduttive quali "La mia tesi è che..." e "Il mio argomento è che...", ma è obbligatorio marcare la differenza utilizzando il tono/volume della voce, la punteggiatura e dunque le pause di silenzio (p.e. una bella pausa tra la fine della tesi e l'inizio dell'argomento), altre espressioni introduttive a piacimento purché appropriate ("Io penso che...", "Secondo me...", per la tesi; "Perché...", "Infatti...", per l'argomento).

4) **La TESI e soprattutto l'ARGOMENTO devono essere sviluppati fino al limite dei 5'.** Non dovete accumulare argomenti, cioè esporne più d'uno, ma dovete **selezionare un solo argomento e dispiegarlo al massimo** sia parafrasandolo, cioè ripetendolo con altre parole, in modo da ridurre le ambiguità e da fissarlo nella memoria degli ascoltatori, sia esplicitandone tutte le implicazioni/conessioni logiche, in modo da fargli sprigionare tutta l'energia razionale che contiene.

5) L'OBIETTANTE o controargomentante (ovvero chi è chiamato a elaborare ed esporre un argomento contrario a quello del PROPOSITORE) e lo stesso PROPOSITORE nel momento in cui diventa REPLICANTE (ovvero quando è chiamato a elaborare ed esporre un controcontroargomento, cioè un argomento di replica all'argomento di obiezione all'argomento di apertura della discussione) **devono ponderare utilizzando, e quindi avendo sotto gli occhi, lo SCHEMA DELL'ARGOMENTAZIONE e lo SCHEMA DELLE FALLACIE** verificando innanzitutto la validità dell'argomento avverso, in secondo luogo il suo rispetto delle regole della discussione, poi la sua eventuale fallacia e infine la sua verosimiglianza (a seconda del tipo). (A questo scopo

vi riallego i 2 schemi nell'ultima versione per scaricarli o per aggiornare quelli già scaricati.)

6) Ovviamente i 2 schemi possono essere utilizzati anche per vagliare le argomentazioni critiche che preparate a casa, ovvero come strumenti per migliorare la vostra prestazione come PROPOSITORI.

7) Ancor più ovviamente, avere sotto gli occhi gli schemi non serve a niente, o a poco di più di niente, se non avete letto, meditato e compreso il documento *L'arte dell'argomentare* (chi l'avesse smarrito e lo rivolesse può richiederlo).

8) Cercate di affrontare la preparazione e la partecipazione alle nostre interrogazioni/discussioni con uno spirito ludico-sportivo. Nutro l'ambizione e la speranza che possano svolgersi come un gioco o una gara. Giochi e gare autentici presuppongono una grande serietà: allenamento, preparazione, concentrazione. Ma è proprio grazie a ciò che interessano e divertono. Se vi allenate, vi preparate e vi concentrate col tempo le nostre interrogazioni/discussioni possono diventare sempre più interessanti e divertenti. E di conseguenza essere sempre più efficaci didatticamente. E permettermi di portare a casa tanti bei voti.

9) In questo stesso spirito, se avete critiche o, meglio ancora, proposte per migliorare il nostro gioco/gara degli intelletti argomentanti, ben vengano! Inviatemele per email e non si sa mai che possa accettarle o almeno utilizzarle come stimolo a farmi venire nuove idee. Comunque sia, mi impegno a darvi una risposta scritta.

Buon lavoro/gioco.