

vole non solo riuscire, ma addirittura proporsi di persuadere. Il problema di conciliare gli scrupoli dell'onestà con la soggezione all'uditore è uno di quelli che più preoccupano Quintiliano²⁸. Per lui la retorica, *scientia bene dicendi*²⁹, implica che il buon oratore non soltanto persuada bene, ma dica il bene. Se si ammette dunque che esistano uditori di persone depravate che non si vuole rinunciare a convincere, e se ci si pone dal punto di vista della qualità morale dell'oratore, si è costretti, per risolvere la difficoltà, a stabilire dissociazioni e distinzioni che non si costituiscono spontaneamente.

La necessità dell'oratore di adattarsi al suo uditorio e la limitazione di questo alla folla incompetente, incapace di comprendere un ragionamento stringato, e facile ad abbandonarsi alla minima distrazione, hanno condotto non solo al discreditto della retorica, ma hanno introdotto nella teoria del discorso regole generali, la cui validità sembra invece limitata a casi particolari. Non vediamo ad esempio perché mai in via di principio l'uso di una argomentazione tecnica dovrebbe impedire la retorica e la dialettica³⁰.

In questo campo esiste soltanto una regola e cioè quella della necessità di adattare il discorso all'uditore, qualunque esso sia: il nucleo e la forma di certi argomenti, appropriati a certe circostanze, possono apparire ridicoli in altre³¹.

La realtà degli stessi avvenimenti descritti in un'opera di pretesa scientifica e in un romanzo storico, non deve essere dimostrata allo stesso modo: chi avrebbe trovato assurde, se le avesse viste su una rivista medica, le prove di sospensione volontaria dei movimenti cardiaci fornite da J. Romains, può riconoscere invece in esse un'ipotesi interessante, trovandola sviluppata in un romanzo³².

L'estensione dell'uditore condiziona in certa misura i procedimenti dell'argomentazione, indipendentemente dalle considerazioni relative ai punti di concordanza sui quali ci si basa, che sono diversi secondo gli uditori. Studiando lo stile in funzione delle circostanze nelle quali la parola si esercita, J. Marouzeau mette in rilievo

²⁸ QUINTILIANO, vol. I, l. III, cap. VIII; vol. IV, l. XII, cap. I.

²⁹ *Ibid.*, l. II, cap. XV, § 34.

³⁰ ARISTOTELE, *Rhetorica*, l. I, cap. II, 1357 a e 1358 a.

³¹ R. D. D. WHATELY, *Elements of Rhetoric*, parte III, cap. 1, § 2, p. 174.

³² A. REYES, *El Deshinde*, p. 40 (J. ROMAINS, *Les hommes de bonne volonté*, vol. XII: *Les créateurs*, cap. I-VIII; cfr. Y. BELLAVAL, *Les philosophes et leur langage*, p. 138).

La specie di deferenza e di rispetto umano imposta dal numero: di mano in mano che diminuisce l'intimità, aumenta lo scrupolo, scrupolo di essere ben giudicato, di raccogliere l'applauso o per lo meno l'assenso degli sguardi e degli atteggiamenti...³³

Molte altre riflessioni relative alle caratteristiche degli uditori, che influiscono sul comportamento dell'oratore e sul suo metodo di argomentare, potrebbero essere opportunamente sviluppate. Pensiamo che il nostro studio sarà fecondo proprio in quanto si baserà sulla considerazione degli uditori sotto il loro aspetto concreto, particolare, multiforme. Tuttavia nei quattro paragrafi seguenti ci attarderemo sulle caratteristiche di alcuni uditori la cui importanza, innegabile per tutti, è però tale specialmente per il filosofo.

§ 6.

Persuadere e convincere.

Le pagine precedenti mostrano sufficientemente che la varietà degli uditori è quasi infinita e che se si vuole adattare a tutte le loro particolarità, l'oratore si trova di fronte a problemi innumerevoli. E probabilmente questa una delle ragioni per le quali, più di ogni altra, suscita interesse una tecnica argomentativa capace di imporsi indifferentemente a tutti gli uditori o per lo meno a tutti gli uditori costituiti da persone competenti o ragionevoli. La ricerca di un'obiettività, qualunque essa sia, corrisponde a questo ideale, a questo desiderio di trascendere le particolarità storiche o locali, in modo che le tesi difese possano essere ammesse da tutti. A questo titolo, come dice Husserl nel commovente discorso in cui difende lo sforzo della razionalità occidentale, «Noi siamo dunque, ... nel nostro filosofare, funzionari dell'umanità»³⁴. Nello stesso spirito J. Benda accusa i chierici³⁵ di tradimento allorché essi abbandonano l'aspirazione a quanto è eterno ed universale, per difendere valori temporali e locali³⁶. Assistiamo qui in realtà alla ripresa del secolo dibattito tra i partigiani della verità e quelli dell'opinione, tra i filosofi ricercatori dell'assoluto e i retori impegnati nell'azione.

³³ J. MAROUZEAU, *Précis de stylistique française*, p. 208.

³⁴ E. HUSSERL, *La crisi delle scienze europee e la fenomenologia trascendentale* (trad. Filippini, p. 46).

³⁵ «Chierici», intesi nel senso di «persone dedite ad attività spirituale in senso lato» [N. d. T.].

³⁶ J. BENDA, *La tradizione dei clerici*, 1928.

PARTE SECONDA

Proprio in occasione di questo dibattito pare si elabori la distinzione fra *persuadere* e *convincere*, distinzione che vorremmo riprendere in funzione di una teoria dell'argomentazione e della parte che alcuni uditori rappresentano.³⁷

Per chi si preoccupa del risultato, persuadere è più che convincere, perché la convinzione è solo il primo passo che conduce all'azione.³⁸ Per il Rousseau convincere un bambino non serve a nulla «se non si sa persuaderlo».³⁹

Al contrario, per chi si preoccupa del carattere razionale dell'adesione, convincere è più che persuadere. Questo carattere razionale della convinzione riguarderà per altro ora i mezzi utilizzati, ora le facoltà alle quali ci si rivolge. Per il Pascal⁴⁰ la persuasione riguarda l'automa, cioè il corpo, l'immaginazione, il sentimento, tutto ciò insomma che non è ragione. Spesso la persuasione è considerata trasposizione ingiustificata della dimostrazione: secondo il Dumas⁴¹, nella persuasione «ci si appaga di ragioni affettive e personali», perché essa è spesso «sofistica». Egli non precisa però in che cosa questa prova affettiva differirebbe tecnicamente da una prova obiettiva.

I criteri in base ai quali si crede di poter distinguere convinzione e persuasione sono sempre fondati su una decisione che pretende di isolare da un insieme - insieme di procedimenti, insieme di facoltà - alcuni elementi che si considerano razionali. Occorre sottolineare che questo isolamento si riferisce talvolta agli stessi ragionamenti; per esempio si dimostrerà che un dato sillogismo, pur conducendo alla convinzione, non comporta affatto la persuasione; ma parlare in questo modo di tale sillogismo significa isolarlo da tutto un contesto, significa supporre che le sue premesse esistono nello spirito indipendentemente dal resto, significa trasformarle in verità incrollabili, intangibili. Si potrà dire, per esempio, che una data persona, convinta del pericolo insito nel masticare troppo rapidamente, non cesserà per questo di farlo⁴²; si isola in tal modo dall'insieme il ragionamento sul quale il convincimento è basato.

³⁷ Cfr. CH. PERELMAN e L. OLBRECHTS-TYTECA, *Rhetorique et philosophie*, pp. 3 sgg. («Logique et rhétorique»).

³⁸ R. D. D. WHATLEY, *Elements of Rhetoric*, parte II: *Of Persuasion*, cap. I, § 1, p. 115. Cfr. C. L. STEVENSON, *Ethics and Language*, pp. 139-40.

³⁹ J.-J. ROUSSEAU, *Emile*, I, III, p. 203 (trad. De Anna, p. 171).

⁴⁰ B. PASCAL, *Pensées*, «Bibl. de la Pléiade», 470 (195), p. 961, ed. Brunschvicg, 252 (trad. Scrimì 196, p. 67).

⁴¹ G. DUMAS, *Traité de psychologie*, t. II, p. 740.

⁴² W. DILL SCOTT, *Influencing men in business*, p. 32.

Si dimentica ad esempio che tale convincimento può urtarsi con un altro, quello cioè in base al quale, mangiando più rapidamente, si guadagna del tempo. Si vede dunque che il concetto di quanto costituisce la convinzione, che può sembrare fondato su una differenziazione dei mezzi di prova o delle facoltà messe in gioco, è anche spesso basato sull'isolamento di alcuni dati nell'ambito di un insieme molto più complesso.

Chi rifiuta, come noi facciamo, di adottare queste distinzioni in seno a un pensiero vivente, deve tuttavia riconoscere che la nostra lingua utilizza due nozioni, convincere e persuadere, fra le quali si ammette generalmente che esista una differenza sensibile.

Ci proponiamo qui di chiamare *persuasiva* una argomentazione che pretende di valere soltanto per un uditorio particolare e di chiamare invece *convincente* quella che si ritiene possa ottenere l'adesione di qualunque essere ragionevole. La distinzione è piuttosto delicata e dipende essenzialmente dall'idea che l'oratore si fa dell'incarnazione della ragione. Ogni essere umano crede in un insieme di fatti, di verità, che ogni persona «normale» deve secondo lui ammettere, perché essi sono validi per tutti gli esseri ragionevoli. Ma stanno le cose veramente così? Non è eccessiva questa pretesa di validità assoluta per ogni uditorio composto di esseri ragionevoli? Perfino l'autore più coscienzioso non può che sottomettersi, su questo punto, alla prova dei fatti, al giudizio dei suoi lettori.⁴³ Ad ogni modo egli avrà fatto quanto dipende da lui per *convincere*, se egli crede di rivolgersi in forma valida a un uditorio siffatto. Preferiamo questo nostro criterio a quello, molto vicino nelle sue conseguenze benché diverso nel suo principio, che è stato proposto dal Kant nella *Critica della ragion pura*. Convinzione e persuasione sono, per il Kant, due specie di credenze:

Quando essa è valida per ognuno che soltanto possenga la ragione, allora il fondamento di essa è oggettivamente sufficiente, e allora la credenza si dice *convincione*. Se essa ha il suo fondamento nella natura particolare del soggetto, è detta *persuasione*.

La persuasione è una semplice apparenza, poiché il fondamento del giudizio, che è unicamente nel soggetto, vien considerato come oggettivo. Quindi anche un tal giudizio non ha se non una validità privata, e la credenza non si può comunicare... La persuasione quindi può soggettivamente non essere diversa dalla convinzione, quando il soggetto abbia presente la credenza semplicemente come un fenomeno del suo proprio animo; ma la prova che si fa con i suoi fondamenti, che son validi per noi, in un altro intelletto, per vedere se essi hanno sulla altrui ragione lo stesso effetto che sulla nostra, è un

⁴³ Cfr. I. KANT, *Critica della ragion pura*, p. 8 (trad. Gentile e Lombardo-Radicce).

mezzo, sebbene soltanto soggettivo, non già per produrre una convinzione, ma sì per scoprire la semplice validità privata del giudizio, ossia qualcosa in esso, che è semplice persuasione.

... Una persuasione io posso tenermela per me, se pure io mi ci trovo bene, ma essa non può, né deve, volersi rendere valida fuori di me⁴⁴.

La concezione kantiana, benché molto vicina alla nostra nelle sue conseguenze, ne differisce in quanto fa dell'opposizione *soggettivo-oggettiva* il criterio di distinzione fra persuasione e convinzione. Se la convinzione è fondata sulla verità del suo oggetto ed è perciò valida per ogni essere ragionevole, essa sola può essere dimostrata, mentre la persuasione ha una portata unicamente individuale. Risulta da ciò che Kant ammette soltanto la prova puramente logica, mentre l'argomentazione che non abbia validità assoluta rimane per lui esclusa dalla filosofia. La sua concezione non può essere difesa se non in quanto si ammetta che quanto non è necessario non può essere comunicato, ciò che escluderebbe ogni argomentazione rivolta ad uditori particolari: invece è proprio questo il campo di elezione della retorica. Se si ammette che esistono mezzi di prova diversi dalla prova necessaria, l'argomentazione rivolta ad uditori particolari ha una portata che supera il convincimento puramente soggettivo.

La distinzione che noi proponiamo fra persuasione e convinzione rende indirettamente conto del vincolo che spesso viene stabilito, per quanto confusamente, da una parte tra persuasione ed azione, dall'altra tra convinzione e intelligenza. In realtà il carattere extratemporale di alcuni uditori dimostra che gli argomenti loro destinati non costituiscono affatto un appello all'azione immediata.

Questa distinzione, fondata sulle caratteristiche dell'uditore al quale ci si rivolge, non sembra a prima vista spiegare la distinzione fra convinzione e persuasione quale è sentita dall'ascoltatore. È però facile constatare che lo stesso criterio può nondimeno essere applicato, se si considera come l'ascoltatore possa immaginare trasferiti ad altri uditori gli argomenti che gli vengono presentati, e come si preoccupi dell'accoglienza che sarebbe loro riservata.

Il nostro punto di vista permette di comprendere come la differenza fra i termini *convincere* e *persuadere* sia sempre imprecisa e come in pratica essa debba rimanere tale. Infatti, mentre il confine fra intelligenza e volontà, fra razionale e irrazionale può costituire un limite preciso, la distinzione fra diversi uditori è mol-

⁴⁴ *Ibid.*, vol. II, pp. 638-39 (trad. Gentile e Lombardo-Radicce).

Tipi di uditori

to più incerta, tanto più che la rappresentazione che l'oratore si fa degli uditori è il risultato di uno sforzo sempre suscettibile di essere ripreso.

La nostra distinzione fra persuadere e convincere si riallaccia dunque per molti tratti a distinzioni antiche⁴⁵, anche se non adotta i loro stessi criteri; essa spiega pure l'uso che alcuni fanno per moda del termine persuasione contrapposto a convinzione. Così il Claparède, nell'introduzione a uno dei suoi libri ci dice che egli si è deciso a esumare il suo manoscritto «su richiesta di M. me Antipoff che mi ha persuaso (ma non convinto) che la pubblicazione delle mie ricerche sarebbe stata interessante»⁴⁶. L'autore non vuole qui stabilire una distinzione teorica tra i due termini, ma si serve della differenza che intercorre fra loro per esprimere insieme la scarsità del valore oggettivo, e la forza delle ragioni fornite dalla sua collaboratrice. La distinzione di cui si serve il Claparède può corrispondere alla concezione kantiana e ancor più essa corrisponde, mi pare, alla circostanza che si tratta di ragioni probanti per lui, ma che egli non giudica probanti per tutti.

La natura dell'uditore al quale alcuni argomenti possono essere presentati con successo determina dunque in larga misura sia l'aspetto che l'argomentazione assumerà, sia il carattere e la portata che verranno ad essa attribuiti. Come possiamo rappresentareci gli uditori ai quali è affidato il compito di stabilire la norma atta a decidere del carattere convincente di una argomentazione? Troviamo tre specie di uditori considerati a questo riguardo privilegiati, sia nella pratica corrente, sia nel pensiero filosofico. La prima è costituita dall'umanità intera o per lo meno da tutti gli uomini adulti e normali: chiameremo questo l'uditore *universale*. La seconda è costituita nel dialogo dall'unico *interlocutore* al quale ci si rivolge; la terza, infine, è lo stesso soggetto, quando delibera o si rappresenta le ragioni dei propri atti. Diciamo subito che, soltanto quando l'individuo alle prese con se stesso e l'interlocutore del dialogo sono considerati incarnazione dell'uditore universale, essi acquistano il privilegio filosofico riservato alla ragione, in virtù del quale l'argomentazione loro rivolta è stata spesso assimilata a un discorso logico. In realtà, se l'uditore universale di ciascun

⁴⁵ Cfr. soprattutto FÉNELON, *Dialogues sur l'éloquence*, ed. Lebel, t. XXI, p. 43.

⁴⁶ E. CLAPARÈDE, *La genèse de l'hypothèse* (prezazione).

oratore può essere considerato, da un punto di vista esteriore, un uditorio particolare, resta tuttavia in ogni istante e per ciascuno un uditorio che trascende tutti gli altri e che è difficile discernere come uditorio particolare. Invece l'individuo che delibera, o l'interlocutore del dialogo, possono essere considerati un uditorio particolare del quale conosciamo le reazioni e di cui abbiamo il mezzo di studiare le caratteristiche. Da qui l'importanza primordiale dell'uditorio universale quale norma dell'argomentazione oggettiva; l'interlocutore del dialogo e l'individuo che delibera con se stesso non ne sono che incarnazioni sempre precarie.

§ 7.
L'uditorio universale.

Ogni argomentazione rivolta soltanto a un uditorio particolare presenta un inconveniente: l'oratore, nella misura in cui si adatta ai punti di vista dei suoi ascoltatori, rischia di appoggiarsi su tesi estranee o addirittura francamente opposte a quelle accettate da persone diverse da coloro ai quali, per il momento, egli si rivolge. Il pericolo è evidente quando si tratta di un uditorio composto, che l'oratore deve scomporre per i bisogni della propria argomentazione. Effettivamente questo uditorio, per esempio un'assemblea parlamentare, dovrà prendere unito le sue decisioni e nulla è più facile per l'avversario che rivolgere contro il suo predecessore imprudente tutti gli argomenti che egli ha usato rivolgendosi alle diverse parti dell'uditorio, sia opponendoli gli uni agli altri per dimostrare la loro incompatibilità, sia presentandoli a coloro ai quali essi non erano destinati. Di qui la relativa debolezza degli argomenti che non sono ammessi se non da uditori particolari e il valore riconosciuto alle opinioni che godono di una approvazione unanime e specialmente di quella di persone o di gruppi che raramente concordano.

È evidente che il valore di tale unanimità dipende dal numero e dalla qualità di coloro che la manifestano; il limite è segnato in questo campo dal *consenso dell'uditorio universale*. Non si tratta in questo caso di un fatto sperimentalmente provato, ma di una universalità e di una unanimità che l'oratore rappresenta a se stesso, del consenso di un uditorio che sarà universale in quanto chi non ne farà parte potrà, per ragioni legittime, non essere preso in considerazione.

Filosofi ritengono di rivolgersi sempre a un uditorio siffatto, non perché sperino di ottenere l'effettivo consenso di tutti gli uomini - essi sanno benissimo che solo una piccola minoranza avrà l'occasione di conoscere i loro scritti - ma perché ritengono che tutti coloro che comprenderanno le loro ragioni non potranno che aderire alle loro conclusioni. *Il consenso di un uditorio universale non è dunque questione di fatto, ma di diritto*. Si fa assegnamento sull'adesione di coloro che si sottomettono ai dati dell'esperienza o alla luce della ragione, perché si afferma cosa conforme a un fatto obiettivo, cosa che costituisce una asserzione vera e perfino necessaria.

L'argomentazione rivolta a un uditorio universale deve convincere il lettore del carattere di assoluta validità delle ragioni fornite, della loro evidenza, del loro valore extratemporale e assoluto, indipendente dalle contingenze locali o storiche. «La verità, dice Kant, riposa sull'accordo con l'oggetto, rispetto al quale per conseguenza i giudizi di tutti gli intelletti devono essere d'accordo». Ogni credenza obiettiva può essere comunicata perché è «valida per la ragione di ogni uomo». Solo un'asserzione di tal genere può essere *affermata*, cioè espressa «come un giudizio necessariamente valido per ognuno»⁴⁷.

Si ritiene che un tale giudizio si imponga universalmente perché l'oratore stesso è convinto che esso non potrà essere messo in dubbio. Il Dumas ha descritto in un linguaggio molto espressivo questa certezza cartesiana:

La certezza è il credere pienamente escludendo il dubbio, essa è affermazione necessaria e universale, vale a dire che l'uomo certo non si raffigura neppure la possibilità di preferire l'affermazione contraria e che si raffigura la sua affermazione come destinata a necessariamente imporsi a tutti nelle stesse circostanze. In conclusione essa è lo stato in cui abbiamo coscienza di pensare la verità, che è proprio quella necessità universale, quest'obbligo mentale, la soggettività scomparsa, l'uomo pensa in quanto intelligenza, in quanto uomo e non più in quanto individuo. Lo stato di certezza è stato spesso descritto con metafore come la luce e il chiaro; ma l'illuminazione della certezza razionale offre la sua spiegazione. Esso è riposo e distensione, anche se la certezza è spiacevole, poiché essa pone fine alla tensione e all'inquietudine della ricerca e dell'indescisione. Esso è accompagnato da un senso di potenza e contemporaneamente di annientamento; si sente che la prevenzione, la passione, il capriccio individuale sono spartiti... Nella credenza razionale, la verità diventa nostra e noi diveniamo la verità.⁴⁸

⁴⁷ I. KANT, *Critica della ragion pura*, vol. II, p. 638 (trad. Gentile e Lombardo-Radicke).

⁴⁸ G. DUMAS, *Traité de psychologie*, t. II, pp. 197-98, 200.

osservazione:
la par e un valore
(al punto d'equilibrio)

*

Si osserva che là dove interviene l'evidenza razionale l'adesione dello spirito sembra legata a una verità assoluta e i procedimenti dell'argomentazione non hanno nessuna funzione. L'individuo con la sua libertà di deliberazione e di scelta scompare di fronte alla ragione che lo costringe e gli toglie ogni possibilità di dubbio. Portando il ragionamento alle sue conseguenze estreme, retorica efficace per un uditorio universale sarebbe quella che si vale solo della prova logica.

Il razionalismo, con le sue pretese di eliminare ogni retorica dalla filosofia, aveva enunciato un programma molto ambizioso, che doveva attuare l'accordo degli intelletti in base all'evidenza razionale valida universalmente. Però le esigenze del metodo cartesiano erano state appena annunciate, che già Descartes annunciava a loro nome asserzioni fortemente contestabili. Come distinguere in verità l'evidenza vera da quella falsa? Ci si immagina forse che gli argomenti atti a convincere un uditorio universale, del quale ci si considera il rappresentante ideale, posseggano veramente questa validità obiettiva? Il Pareto ha opportunamente osservato in pagine penetranti⁴⁹ che il consenso universale invocato non è spesso se non la generalizzazione illegittima di una intuizione particolare. È questa la ragione per cui è sempre rischioso identificare con la logica l'argomentazione riservata all'uditorio universale quale ognuno lo concepisce. I concetti di «fatti obiettivi» o di «verità evidenti», che gli uomini si sono costruiti nel corso della storia, sono mutati a sufficienza perché ci mostriamo scettici a questo riguardo. Invece di credere all'esistenza di un uditorio universale analogo alla mente divina, che non può concedere il suo consenso se non alla «verità», si potrebbe a miglior ragione caratterizzare ogni oratore dall'immagine che egli si forma dell'uditorio universale che cerca di acquisire alle proprie vedute.

L'uditorio universale è immaginato da ciascuno a partire da quanto egli sa dei suoi simili, in modo da trascendere le opposizioni delle quali ha coscienza. Così ogni cultura, ogni individuo ha il suo proprio concetto dell'uditorio universale e lo studio di queste varianti sarebbe molto istruttivo in quanto ci farebbe conoscere ciò che gli uomini hanno considerato nel corso della storia come *reale, vero, e oggettivamente valido*.

Se l'argomentazione rivolta all'uditorio universale e considerata atta a convincere non convince tutti, resta sempre la pos-

⁴⁹ V. PARETO, *Trattato di sociologia generale*, I, cap. IV, §§ 586 e 599.

sibilità di *squalificare il recalcitrante*, considerandolo stupido o anormale. Questo modo di procedere, frequente presso i pensatori del Medioevo, si ritrova anche presso i moderni⁵⁰. Tale esclusione dalla comunità umana può ottenere l'adesione soltanto se il numero e il valore intellettuale dei proscritti non sono tali da rendere ridicolo il procedimento in sé. Qualora esista tale pericolo, bisogna ricorrere a una nuova argomentazione e contrapporre all'uditorio universale un uditorio scelto, dotato di mezzi di conoscenza eccezionali e infallibili. Chi si considera il portavoce di una rivelazione soprannaturale o di un sapere mistico, chi fa appello ai buoni, ai credenti, agli uomini che hanno il dono della grazia, manifesta la propria preferenza per un uditorio scelto; questo uditorio scelto può giungere addirittura a confondersi con l'Essere perfetto.

Tuttavia l'uditorio scelto non è sempre considerato assimilabile all'uditorio universale. Accade invece spesso che l'uditorio scelto voglia restare distinto dalla massa degli uomini e in questo caso esso è caratterizzato dalla sua posizione gerarchica. Spesso ancora l'uditorio scelto è considerato come il modello al quale gli uomini dovrebbero conformarsi per essere degni del loro nome: l'uditorio scelto crea la norma per tutti gli altri, è l'avanguardia che tutti seguiranno e alla quale si conformeranno. Conta soltanto la sua opinione, perché essa sarà, in fin dei conti, quella determinante.

L'uditorio scelto incarna l'uditorio universale soltanto per coloro che gli riconoscono tale compito di avanguardia e di modello, mentre per gli altri non costituirà che un uditorio particolare. Lo statuto di un uditorio varia a seconda del concetto che se ne ha.

Alcuni uditori specializzati sogliono essere assimilati all'uditorio universale; così, ad esempio, l'uditorio del doto che si rivolge a suoi pari, cioè a persone particolarmente competenti, che ammettono i darsi di un sistema ben definito, costituito dalla scienza nella quale si sono specializzati. Tale uditorio così limitato, non è tuttavia considerato generalmente dal doto un uditorio particolare, bensì il vero uditorio universale: egli suppone che quanti sono dotati della stessa preparazione, della stessa competenza, della stessa informazione, adotterebbero le stesse conclusioni.

⁵⁰ Soprattutto H. LEBEVRE, *La lumière du matérialisme dialectique*, I: *Logique formelle, logique dialectique*, p. 29.

Lo stesso accade quando si tratta di morale: siamo sicuri che i nostri giudizi saranno confermati dalle reazioni degli altri, ma questi «altri» ai quali ci rivolgiamo non sono «altri» qualsiasi. Ci appelliamo soltanto a coloro che hanno debitamente «riflettuto» sulla condotta che noi approviamo o disapproviamo. Per dirla con il Findlay,

Facciamo appello al di sopra delle teste irreflessive del «presente consenso» al «grande consenso delle persone che riflettono» dovunque siano situate nello spazio e nel tempo⁵¹.

Ciò è criticato da J.-P. Sartre nelle sue interessanti conferenze sull'uditorio dello scrittore:

Abbiamo detto che in teoria lo scrittore si rivolge a tutti gli uomini. Subito dopo però, abbiamo osservato che viene letto solo da alcuni. Dalla differenza fra il pubblico ideale e quello reale è nata l'idea dell'universalità astratta: vale a dire che l'autore postula la perpetua ripetizione in un futuro illimitato del pugno di lettori di cui dispone per il presente... il ricorrere all'infinito del tempo vuol compensare la sconfitta che si ha nello spazio (ritorno ripetuto all'infinito dell'uomo onesto per l'autore del XVII secolo, estensione all'infinito del club degli scrittori e del pubblico di specialisti per quello del XIX secolo)... Col termine di universalità concreta si deve intendere invece la totalità degli uomini che vivono in una data società⁵².

Sartre rimprovera agli scrittori di trascurare l'universalità concreta alla quale potrebbero e dovrebbero rivolgersi, per accontentarsi invece dell'illusoria universalità astratta. Ma non è forse l'uditorio universale di Sartre che dovrà giudicare del fondamento di questa critica, e decidere se vi sia stata (o meno) finora presso lo scrittore illusione volontaria o involontaria, se lo scrittore abbia mancato finora a quella che egli si era assegnata «come missione»? Proprio al suo uditorio universale Sartre si rivolge per esporre le stesse sue concezioni sull'universalità astratta e concreta.

Noi crediamo dunque che gli uditori non siano affatto indipendenti, che uditori concreti particolari possono far valere una loro propria concezione dell'uditorio universale; ma, d'altra parte, l'uditorio universale non definito è invocato per giudicare del concetto dell'uditorio universale proprio di un uditorio concreto, per esaminare insieme il modo con cui esso è stato composto, gli individui che ne fanno parte secondo il criterio adottato, e la stessa legittimità di questo criterio. Si può dire che gli uditori si giudicano vicendevolmente.

⁵¹ J.-N. FINDLAY, *Morality by Convention*, in «Mind», vol. LIII, p. 160. Cfr. A. N. PRIOR, *Logic and the Basis of Ethics*, p. 84.

⁵² J.-P. SARTRE, *Situations*, II, pp. 192-93.

nota bene il discorso di Zenone in dialogo
DIFFERENZA TRA DIALETTICA e ORATORIA
§ 8.

L'argomentazione davanti a un solo ascoltatore.

La portata filosofica dell'argomentazione presentata a un solo uditore e la sua superiorità su quella rivolta a un vasto uditorio è stata ammessa da tutti coloro che nell'antichità proclamavano il primato della dialettica sulla retorica. Questa si limitava alla tecnica di un lungo discorso continuato: ma siffatto discorso, con tutta l'azione oratoria che comporta, sarebbe ridicolo e inefficace davanti a un solo uditore⁵³. È normale tener conto delle reazioni di quest'ultimo, delle sue negazioni ed incertezze e, una volta che si siano constatate, non è il caso di schermirsi: bisogna dimostrare il punto contestato, informarsi sulle ragioni dell'opposizione dell'interlocutore, penetrare le sue obiezioni; il discorso invariabilmente degenera in dialogo. E questa la ragione, secondo Quintiliano, per cui la dialettica, come tecnica del dialogo, fu paragonata da Zenone, a causa del carattere più serrato dell'argomentazione, a un pugno chiuso, mentre la retorica gli appariva simile a una mano aperta⁵⁴.

Non vi è dubbio infatti che la possibilità offertagli di porre delle domande, di presentare delle obiezioni, dia all'interlocutore l'impressione che le tesi alle quali egli aderisce siano più solidamente fondate delle conclusioni dell'oratore che sviluppa un discorso continuato. Il dialettico che si preoccupa, a ogni passo del suo ragionamento, del consenso del suo interlocutore, sarebbe, secondo Platone, più sicuro di seguire il cammino della verità. Questa opinione è chiaramente espressa nel breve discorso rivolto da Socrate a Callicle:

Dunque ora la cosa sta in questi termini: se nelle tue parole tu consentirai con me in qualche punto, questo sarà esaminato abbastanza e da me e da te e non occorrerà sottoporlo ad altra prova. È certo che il tuo assenso non me lo daresti per mancanza di cultura o per riguardo o per ingannarmi, perché mi vuoi bene, come affermi tu stesso. Dunque il mio e il tuo consenso sarà senz'altro il termine della verità⁵⁵.

Questo modo di trasformare l'adesione di un solo individuo in indizio di verità sarebbe ridicolo – e tale è del resto il parere di

⁵³ QUINTILIANO, vol. I, l. I, cap. II, § 29; cfr. anche D. CARRERRE, *Public Speaking and Influencing Men in Business*, ed. fr., p. 154, e la distinzione operata da K. RUEZLER, fra «one-way communication» e «two-way communication» in *Political decisions in modern Society*, in «Ethics», gennaio 1954, 2, II, pp. 45-46.

⁵⁴ QUINTILIANO, l. II, cap. XX, § 7.

⁵⁵ PLATONE, *Gorgia*, 487 d-e (*Dialoghi*, vol. IV, p. 145, trad. Zambaldi).

Pareto⁵⁶ — se l'interlocutore di Socrate esprimesse un punto di vista puramente personale. Sarebbe probabilmente esagerato dire, insieme al Goblot, che «Platone pensa di essere sicuro che nessun interlocutore potrebbe rispondere in modo diverso dalla persona che egli fa parlare»⁵⁷, ma è ad ogni modo certo che ogni interlocutore di Socrate è il portavoce supposto come il migliore fra quanti hanno un punto di vista determinato; le sue obiezioni debbono essere preventivamente messe da parte, per facilitare l'adesione del pubblico alle tesi sviluppate.

Ciò che conferisce al dialogo come genere filosofico e alla dialettica, quale l'ha concepita Platone, una portata eminente non è l'adesione effettiva di un interlocutore determinato, il quale non è che un uditorio particolare in mezzo ad una infinità d'altri, ma l'adesione di un personaggio il quale, chiunque egli sia, non può che inchinarsi dinanzi all'evidenza della verità, perché il suo convincimento nasce dal confronto serrato del proprio pensiero con quello dell'oratore. Il rapporto fra dialogo e verità è di tal natura che E. Duprèl inclina a credere che Gorgia non dovette praticare spontaneamente il dialogo: la predilezione per il procedimento del dialogo sarebbe stata propria, egli crede, di un avversario della retorica, sostenitore del primato della pura verità, cioè di Ippia di Elide⁵⁸.

Il dialogo scritto presuppone, ancor più del dialogo effettivo, che l'uditore unico sia incarnazione dell'uditore universale. Una concezione siffatta appare giustificata soprattutto se si ammette con Platone che esistano nell'uomo principi interni di valore assoluto che lo guidano nello sviluppo del proprio pensiero⁵⁹.

L'argomentazione in tale forma di dialogo ha significato filosofico soltanto se pretende di valere agli occhi di tutti. Si comprende facilmente come la dialettica, allo stesso modo dell'argomentazione rivolta all'uditore universale, sia stata identificata con la logica. Questa è la concezione degli stoici e del Medioevo⁶⁰. Noi non vediamo in essa che un'illusione, o un procedimento la cui importanza è stata purtuttavia innegabile nello sviluppo della fi-

⁵⁶ V. PARETO, *Trattato di sociologia generale*, I, § 612.

⁵⁷ E. GOBLOT, *La logique des jugements de valeur*, p. 17.

⁵⁸ E. DUPRÉL, *Les sophistes*, pp. 76, 77, 260, 263.

⁵⁹ Cfr. CH. PERELMAN, *La méthode dialectique et le rôle de l'interlocuteur dans le dialogue*, in «Revue de métaphysique et de morale», 1955, pp. 26-31.

⁶⁰ Cfr. K. DÜRR, *Die Entwicklung der Dialektik von Platon bis Hegel*, *Dialectica*, vol. I, 1947, n. 1; R. MCKEON, *Dialectic and political thought and action*, in «Ethics», ottobre 1954.

losofia assolutista, che cerca di passare con tutti i mezzi dall'adesione alla verità. L'adesione dell'interlocutore nel dialogo ricava il suo significato filosofico dal fatto che l'interlocutore è considerato un'incarnazione dell'uditore universale. Si ammette che l'uditore disponga delle stesse risorse di ragionamento degli altri membri dell'uditore universale, mentre gli elementi di giudizio legati alla sola competenza tecnica sarebbero forniti dall'oratore o presunti ampiamente a disposizione dell'uditore in base alla sua situazione sociale.

Tuttavia l'adesione dell'interlocutore non dovrebbe ottenersi unicamente in base alla superiorità dialettica dell'oratore. Chi cede non deve essere stato vinto in una gara eristica, si ritiene piuttosto che egli si sia piegato davanti all'evidenza della verità. Il dialogo infatti, secondo la natura che qui gli è stata attribuita, non deve costituire un *dibattito* in cui convinzioni stabilite ed opposte siano difese dai loro sostenitori rispettivi, ma una *discussione* nella quale gli interlocutori ricercano onestamente e senza pregiudizio la migliore soluzione di un problema controverso. Opponendo al punto di vista eristico il punto di vista euristico, alcuni autori contemporanei presentano la discussione come l'istituto ideale per arrivare a conclusioni obiettivamente valide⁶¹. Si suppone che, nella discussione, gli interlocutori non si preoccupino che di far conoscere e di dimostrare tutti gli argomenti favorevoli o contrari che concernono le diverse tesi discusse. La discussione condotta a buon fine dovrebbe portare a una conclusione inevitabile e unanimemente accolta, se gli argomenti, che si suppongono di ugual peso per tutti, sono disposti come sui piatti di una bilancia. Nel dibattito invece ogni interlocutore presenterebbe soltanto gli argomenti favorevoli alla sua tesi e si preoccuperebbe degli argomenti sfavorevoli solo per respingerli o limitarne la portata. L'uomo dal partito preso è dunque parziale, sia per il fatto di aver preso partito, sia perché non può far valere altro che la parte degli argomenti pertinenti che gli è favorevole, mentre gli altri rimangono per così dire congelati e non compaiono nel dibattito se l'avversario non li fa presenti. Poiché si suppone che quest'ultimo assuma lo stesso atteggiamento, è evidente la ragione per la quale la discussione è presentata come una ricerca sincera della verità, mentre nel dibattito ci si preoccupa soprattutto del trionfo della propria tesi.

⁶¹ Cfr. A. C. BAIRD, *Argumentation, Discussion and Debate*, p. 307.

Utile dal punto di vista ideale, questa distinzione però permette solo mediante una generalizzazione audace che i partecipanti a una discussione disinteressata vengano considerati i portavoce dell'uditore universale, ed è soltanto in base a una visione piuttosto schematica della realtà che si può assimilare la determinazione del peso degli argomenti a una pesata di lingotti. D'altra parte, chi difende un punto di vista determinato è spesso convinto trattarsi di una tesi che è obiettivamente la migliore, e che il suo trionfo coincide con quello della buona causa.

Sul piano pratico, poi, questa distinzione fra discussione e dibattito sembra difficile da precisare sotto molti punti di vista. Nella maggior parte dei casi essa si fonda sull'intenzione che a torto o a ragione attribuiamo a chi prende parte al dialogo, intenzione che, da parte sua, può variare nel corso del dialogo stesso. Sol tanto nei casi privilegiati, nei quali l'atteggiamento dei partecipanti è regolato dalle istituzioni, possiamo conoscere preventivamente le loro intenzioni: nel procedimento giudiziario sappiamo che l'avvocato di ognuna delle due parti tende meno a chiarire che a sviluppare degli argomenti in favore di una tesi. Fissando i punti da discutere, il diritto favorisce questa attitudine unilaterale, queste prese di posizioni, che il contendente deve soltanto sostenere con costanza contro il proprio avversario. In molti altri casi le istituzioni intervengono in forma più discreta per quanto effettiva: quando un candidato difende una tesi contro i membri di una giuria che la criticano, quando un membro del parlamento difende il programma del proprio partito. Infine questo atteggiamento può risultare da impegni presi dall'oratore: se costui ha promesso a qualcuno di difenderne la candidatura davanti a una commissione competente, il dialogo che egli condurrà con i membri di questa commissione sarà in realtà più simile a una contesa, che a una ricerca della verità, nel caso specifico la determinazione del candidato migliore. Si vede dunque che la netta distinzione fra un dialogo che tende alla verità e un dialogo il quale non è che una successione di dibattimenti, è difficile da mantenere, eccettuato il caso in cui noi sappiamo per quale ragione, istituzionale o simile, l'atteggiamento dei partecipanti è quello di due contendenti e implica di conseguenza il desiderio di mettere in imbarazzo l'avversario. La distinzione può essere sostenuta soltanto per mezzo di una opposizione preliminare e sicura tra la verità e l'errore, distinzione che, salvo il caso di malafede provata, l'esistenza stessa della discussione rende difficile stabilire.

Il dialogo euristico nel quale l'interlocutore è un'incarnazione dell'uditore universale, il dialogo eristico che si propone di dominare l'avversario, non costituiscono che casi eccezionali; nel dialogo abituale gli interlocutori tendono semplicemente a persuadere il loro uditore con lo scopo di determinare una azione immediata o futura: su questo piano pratico si sviluppa la maggior parte dei nostri dialoghi quotidiani. È strano che questa attività quotidiana di discussione persuasiva abbia attratto meno di ogni altra l'attenzione dei teorici; la maggior parte degli autori di trattati di retorica la considerano estranea alla loro disciplina. I filosofi che si occupano del dialogo lo considerano generalmente sotto l'aspetto privilegiato nel quale l'interlocutore è incarnazione dell'uditore universale; oppure sotto l'aspetto psicologicamente più realistico, ma anche più scolastico, del dialogo eristico, dominato dal desiderio di ciò che Schopenhauer⁶² chiama «*Rechtthaberei*». A. Reyes nota con ragione⁶³ che il discorso privato occupa un campo affine a quello dell'antica retorica; in realtà è proprio nel corso dei rapporti quotidiani che l'argomentazione ha più frequente occasione di esercitarsi.

Aggiungiamo che anche quando l'uditore unico, si tratti dell'uditore attivo del dialogo, o dell'uditore silenzioso al quale l'oratore si rivolge, è considerato come l'incarnazione di un uditore, non si tratta sempre dell'uditore universale. Esso è anzi e molto spesso l'incarnazione di un uditore particolare.

Ciò è evidentemente vero quando l'uditore unico rappresenta un gruppo dal quale egli è delegato, di cui è portavoce e a nome del quale egli potrà prendere delle decisioni. Ma ciò è vero anche quando l'uditore è considerato esemplare di tutta una specie di ascoltatori. Il professore potrà scegliere, per rivolgersi a lui, lo studente che gli sembra meno dotato, oppure il più intelligente, o ancora quello che è nella posizione meno favorevole per sentirlo.

La scelta dell'uditore unico che personificherà l'uditore è determinata dagli scopi che l'oratore si attribuisce, ma anche dall'idea che egli si fa del modo in cui un gruppo deve essere caratterizzato. La scelta dell'individuo che personifica un uditore particolare influisce spesso sui procedimenti dell'argomentazione. Se il Bent-

⁶² A. SCHOPENHAUER, ed. Piper, vol. VI: *Existenziale Dialektik*, p. 394.

⁶³ A. REYES, *El Deslinde*, p. 203.

ham⁶⁴ approva l'uso seguito ai Comuni di rivolgersi al presidente, ciò è per rendere i dibattimenti il più corretti possibile. L'uditorio unico è scelto in questo caso non in base alle sue qualità, ma alle sue funzioni; è questa la scelta che meno impegna l'oratore e meno rivela l'opinione che egli ha del suo uditorio.

Non accade sempre lo stesso nelle altre scelte: l'individuo prescelto a personificare l'uditorio particolare al quale rivolgersi rivela, da una parte l'idea che ci si fa di tale uditorio, dall'altra gli scopi che si spera di ottenere. Il Ronsard, rivolgendosi a Elena, vede in lei la personificazione di tutte le giovani donne alle quali può estendersi il suggerimento «Da oggi oh cogliete le rose della vita»⁶⁵. Ma, rivolto a Elena, questo consiglio perde ogni pretesa didattica e non è più se non il riflesso di un'emozione, di una simpatia, addirittura di una speranza. Ritroviamo questa tecnica in tutto il corso della storia letteraria e politica: è ben raro il caso di un discorso pubblicato il cui destinatario non debba essere considerato l'incarnazione di un uditorio particolare determinato.

§ 9.

La deliberazione con se stesso.

Il soggetto che delibera è spesso considerato personificazione dell'uditorio universale.

Sembra infatti che l'uomo dotato di ragione, il quale cerca di farsi una convinzione, non possa che sprezzare tutti i procedimenti che mirano ad accattivarsi gli altri: egli, si pensa, non può che essere sincero con se stesso e più di ogni altro ha la possibilità di comprovare il valore dei propri argomenti. «Il consenso di voi a voi stessi e la voce costante della vostra ragione»⁶⁶, è per Pascal il miglior criterio di verità, ed è quello di cui si serve Descartes nelle sue *Méditations*⁶⁷, per passare dalle ragioni che l'hanno convinto all'affermazione che egli è «pervenuto a una conoscenza sicura ed evidente della verità». In opposizione alla dialettica, che sarebbe la tecnica della controversia con altri, e alla retorica, tecnica del di-

⁶⁴ J. BENTHAM, *Tactique des assemblées politiques délibérantes*, p. 391.

⁶⁵ «*Cueillez dès aujourd'hui les roses de la vie*», P. DE RONSARD, «*Bibl. de la Pléiade*», vol. I: *Sonnets pour Hélène*, I, II, XLIII, p. 260 (trad. De Michelis, p. 107).

⁶⁶ B. PASCAL, *Pensées*, «*Bibl. de la Pléiade*», 249 (561), p. 891; ed. Brunschwig 260 (trad. Serini 133, p. 59).

⁶⁷ Cfr. Prefazione dell'autore al lettore.

scorso indirizzato a un pubblico numeroso, la logica si identifica per Schopenhauer⁶⁸, come per J. S. Mill⁶⁹, con le regole applicate per dirigere i propri pensieri. In questo caso la mente non si occupa più di contendere, di cercare esclusivamente argomenti che possono favorire un punto di vista determinato, ma di raccogliere tutti gli argomenti che presentano ai suoi occhi qualche valore, senza doverne tacere alcuno, e di decidere in piena coscienza, dopo aver ben soppesato il pro e il contro, per la soluzione che le appare migliore. Come non si riconosce uguale importanza agli argomenti sviluppati in seduta pubblica e a quelli presentati in comitato segreto, così il segreto della deliberazione intima sembra garante della sua sincerità e del suo valore. Così lo Chaignet, nell'ultima opera in lingua francese che abbia studiato la retorica come una tecnica della persuasione, oppone ad essa la convinzione nei seguenti termini:

Quando siamo convinti, siamo vinti solo da noi stessi, dalle nostre idee. Quando siamo persuasi, lo siamo sempre da altri⁷⁰.

L'individualismo degli autori, che attribuiscono netta preminenza al modo di guidare i nostri pensieri e lo considerano il solo degno dell'interesse del filosofo - il discorso rivolto ad altri sembra loro soltanto esterriorità ed inganno - è stato uno dei maggiori responsabili del discreditto, non soltanto della retorica, ma in generale di tutta la teoria dell'argomentazione. Per contro noi siamo del parere che sia da preferire il considerare la deliberazione intima come una specie particolare di argomentazione. Pur non dimenticando le caratteristiche proprie della deliberazione intima, riteniamo che vi sia tutto da guadagnare non trascurando questa opinione di Isocrate:

Wohl...

Gli argomenti di cui ci serviamo quando vogliamo persuadere gli altri con le nostre parole, sono gli stessi di cui ci serviamo quando dobbiamo prendere una decisione, e chiamiamo oratori quelli che sanno parlare alla folla, e consideriamo assennati quelli che prendono le migliori decisioni nella deliberazione intima⁷¹.

Spesso d'altronde una discussione con altri non è che un mezzo per chiarire meglio a noi stessi le nostre idee. L'accordo con se stessi è

⁶⁸ A. SCHOPENHAUER, ed. Brockhaus, vol. III: *Die Welt als Wille und Vorstellung*, 2. Band, cap. IX, p. 112.

⁶⁹ J. S. MILL, *A System of Logic*, vol. I, introduzione.

⁷⁰ A.-E. CHAIGNET, *La rhétorique et son histoire*, p. 93.

⁷¹ ISOCRATE, *Nicoche*, § 8.

un caso particolare dell'accordo con altri, per di più, a nostro parere, proprio l'analisi dell'argomentazione rivolta ad altri ci farà comprendere nel modo migliore la deliberazione interiore e non viceversa.

Non si può infatti distinguere forse, nella deliberazione interiore, una riflessione che può equivalere a una discussione, e un altro aspetto di essa che altro non è se non una ricerca di argomenti in favore di una posizione precedentemente adottata? Ci si può fidare completamente della sincerità di un soggetto deliberante quando ci dice se sia alla ricerca della miglior linea di condotta o se stia elaborando un'intima difesa? La psicologia più profonda ci ha insegnato a non fidarci neppure di ciò che appare indubbio alla stessa nostra coscienza. Ma le distinzioni che essa stabilisce fra ragioni e razionalizzazioni non si possono comprendere se non si considera la deliberazione come un caso particolare di argomentazione. Lo psicologo dirà che i motivi addotti dal soggetto per spiegare la propria condotta costituiscono delle razionalizzazioni, se differiscono dai motivi reali che l'hanno determinato ad agire e che il soggetto ignora. Quanto a noi, prenderemo il termine razionalizzazione in un senso più lato, senza fondarci sulla circostanza che il soggetto ignori o meno i veri motivi della sua condotta. Se a prima vista sembra ridicolo che un'essere pensante, dopo aver agito per motivi molto «ragionevoli», si sforzi di dare nel suo Foro interiore ragioni diverse ai suoi atti, meno verosimili ma tali da porlo in una luce migliore⁷², una tale razionalizzazione si spiega perfettamente se la si considera come una difesa anticipata ad uso degli altri, atta tuttavia ad essere particolarmente utilizzata di fronte a uno o ad un altro presunto uditor. Questa razionalizzazione non significa affatto, come crede Schopenhauer⁷³, che il nostro intelletto non faccia che camuffare i veri motivi dei nostri atti, che sarebbero di per sé del tutto irrazionali. Può accadere che ci siano atti, prodotti da una riflessione approfondita, che abbiano avuto momenti diversi da quelli che *a posteriori* si vogliono far riconoscere alla propria coscienza. Chi non vede o non ammette l'importanza dell'argomentazione non può spiegarsi la razionalizzazione che gli appare soltanto come l'ombra di un'ombra.

Forse un confronto con la situazione qui sotto descritta da J. S. Mill, ci permetterà di apprezzarne meglio la portata:

⁷² R. CRAWSHAW-WILLIAMS, *The Comforts of Unreason*, pp. 74-88g.

⁷³ A. Schopenhauer, ed. Brockhaus, vol. VI, *Parerga und Paralipomena*, II, cap. VIII: *Zur Ethik*, § 118, p. 249.

È noto pressoché a tutti il consiglio dato da Lord Mansfield a un uomo dotato di buon senso pratico, che, nominato governatore di una colonia, si trovava a dover presiedere il tribunale, senza avere né esperienza di processi, né una preparazione in fatto di diritto. Il consiglio era di dare subito una sentenza risoluta, che probabilmente sarebbe stata giusta, ma di non tentare mai di fornire delle ragioni, perché queste sarebbero state quasi inevitabilmente sbagliate⁷⁴.

In realtà, se il consiglio di Lord Mansfield era buono, lo era perché, dopo che il presidente avesse dato con equità il suo giudizio, soltanto i suoi assessori avrebbero potuto «razionalizzare» il suo verdetto, facendolo precedere da motivazioni ignote al governatore, ma più conformi alla legislazione in vigore delle ragioni che ne avrebbero motivato la decisione. Accade d'altra parte molto spesso, e non è necessariamente deplorabile, che anche un magistrato, il quale ben conosca il diritto, formuli il suo giudizio in due tempi: le conclusioni sono ispirate fin da principio da quanto gli sembra più conforme al suo senso dell'equità, la motivazione tecnica sopravviene solo in un secondo tempo. Bisogna concludere in questo caso che la decisione è stata presa senza alcuna deliberazione preventiva? Per nulla affatto, poiché il pro e il contro possono essere stati soppesati con la massima cura, ma al di fuori delle considerazioni della tecnica giuridica. Questa interviene soltanto per giustificare la decisione dinanzi a un altro uditorio e non, come spiega il Mill, per formulare secondo precisi criteri le massime generali delle quali il governatore non aveva che un'impressione piuttosto vaga. Lo scientismo del Mill, che gli fa concepire ogni cosa in funzione di un solo uditorio, quello universale, non gli permette di fornire una spiegazione adeguata del fenomeno.

Le nuove argomentazioni, successive alla decisione, possono consistere nell'inserzione della conclusione entro un quadro tecnico, come nel caso succitato; ma esse possono anche non essere tecniche, come nel racconto di Antoine de La Salle⁷⁵, dove un signore e sua moglie discorrono durante la notte. Il signore deve scegliere fra il sacrificio della sua città e quello di suo figlio; la decisione è già presa, tuttavia Antoine de La Salle attribuisce importanza alle parole della moglie, che egli riferisce con molti particolari. Le sue parole trasformano il modo in cui la decisione è affrontata: la moglie dà al marito l'orgoglio della propria azione, l'equilibrio, la fiducia, la

⁷⁴ J. S. MILL, *A System of Logic*, I, II, cap. III, § 3.

⁷⁵ Analizzato da E. АУЕРБАХ, *Миссис*, pp. 234-35 (*Le réconfort de Madame du Fresnoy*, pubblicato da J. NEVE, *Antoine de La Salle*, pp. 109-40).

consolazione, pone ordine nelle sue idee, inserisce la sua decisione in un quadro, la rafforza in base ai fatti. Ella agisce come il teologo che fornisce le prove razionali di un dogma del quale tutti i membri della chiesa erano già precedentemente convinti.

Anche la vita politica presenta situazioni nelle quali la giustificazione di una decisione è attesa con impazienza, perché soltanto da essa dipenderà l'adesione dell'opinione pubblica. Ai tempi dell'esilio del re negro Seretse, la stampa annunciò che il governo britannico, senza mutare in nulla la propria decisione, avrebbe fatto una concessione all'opinione pubblica, fornendo della decisione stessa una giustificazione migliore e più articolareggiata, cioè tale che potesse essere accolta dall'uditorio al quale era rivolta.

Questa preferenza per determinati argomenti può risultare dal fatto che l'uditorio desidera disporre di argomenti che sarebbero validi per un uditorio diverso, anche per l'uditorio universale, e si potrebbero dunque trasportare in una situazione modificata.

Segue da quanto veniamo esponendo a proposito degli uditori, che dal nostro punto di vista il valore retorico di un enunciato non sarebbe annullato dal fatto che l'argomentazione appare costruita in un secondo tempo, dopo che la decisione intima è stata presa, o dal fatto che si tratta di una argomentazione basata su premesse alle quali l'oratore personalmente non aderisce. Nei due casi, distinti benché in certo modo legati, sia un osservatore sia un avversario potrebbero muovere il rimprovero di insincerità e di ipocrisia. Non si tratta però che di un modo di squallificare, la cui portata vale soltanto se ci si pone da un punto di vista tutto diverso dal nostro e fondato il più delle volte su una concezione ben definita della realtà, o della persona.

Noi sosteniamo da una parte che una convinzione, una volta stabilita, possa sempre essere intensificata, dall'altra che l'argomentazione è in funzione dell'uditorio al quale ci si rivolge. E quindi legittimo che chi ha acquistato un certo convincimento lo voglia confermare a se stesso e soprattutto di fronte agli attacchi che possono venirgli dall'esterno, ed è normale che egli prenda in considerazione tutti gli argomenti suscettibili di rafforzarlo. Le nuove ragioni possono intensificare la convinzione, proteggerla contro alcuni attacchi ai quali dapprincipio non si era pensato, precisarne la portata.

D'altra parte, soltanto nel caso in cui l'oratore si rivolge a un uditorio al quale si presume che egli appartenga - tale è il caso evidentemente dell'uditorio universale - ogni discordanza fra gli

argomenti che hanno convinto lui e quelli che egli espone potrebbero essergli rimproverata. Ma neppure in questo caso privilegiato è escluso che la convinzione intima dell'oratore sia fondata su elementi che gli sono propri - come una intuizione incommunicabile - e che egli sia costretto a ricorrere ad una argomentazione per rendere anche altri partecipi della convinzione che essi hanno generato.

In conclusione, se lo studio dell'argomentazione ci permette di comprendere le ragioni che hanno indotto tanti autori ad ammettere per la deliberazione intima uno statuto privilegiato, lo stesso studio ci fornisce i mezzi di distinguere le varie specie di deliberazione, e di comprendere insieme che cosa vi sia di fondato nell'opposizione tra *ragioni* e *razionalizzazioni*, e insieme l'interesse reale che dal punto di vista argomentativo si connette a queste troppo disprezzate razionalizzazioni.

§ 10.

Gli effetti dell'argomentazione.

Scopo di ogni argomentazione è, come abbiamo detto, quello di provocare od accrescere l'adesione delle menti alle tesi che vengono presentate al loro consenso: una argomentazione è efficace se riesce ad accrescere questa intensità di adesione in modo da determinare presso gli uditori l'azione voluta (si tratti di azione positiva o di astensione), o per lo meno a creare presso di loro una disposizione all'azione, che si manifesterà al momento opportuno.

L'eloquenza pratica, che comprendeva i generi giudiziario e deliberativo, era il campo prediletto in cui si affrontavano avvocati e uomini politici, i quali argomentando difendevano tesi opposte e talvolta addirittura contraddittorie. In queste giostre oratorie gli avversari cercavano di accattivarsi l'adesione del loro uditorio su soggetti controversi, e il pro e il contro trovavano spesso difensori ugualmente abili e in apparenza ugualmente onorevoli.

I detrattori della retorica, per i quali non esisteva in ogni campo che una sola verità, deploravano tale stato di cose: secondo loro, i protagonisti conducevano le loro argomentazioni divergenti con l'appoggio di ragionamenti il cui valore probante non poteva essere che illusorio. La retorica degna del filosofo, ci dice Platone nel *Fedro*, quella che con le sue ragioni si accattiverebbe gli stessi dèi, dovrebbe porsi invece sotto il segno della verità. Venti secoli

Ch. Perelman - L. Olbrechts-Tyteca
Trattato dell'argomentazione
La nuova retorica

Prefazione di Norberto Bobbio

Titolo originale *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*

© 1958 Presses Universitaires de France, Paris

© 1966, 1989, 2001 e 2013 Giulio Einaudi editore s.p.a., Torino

Traduzione di Carla Schik (pp. 1-282)
e di Maria Mayer con la collaborazione di Elena Barassi (pp. 283-555)

La casa editrice, esperte le pratiche per acquisire tutti i diritti relativi
alla traduzione della presente opera, rimane a disposizione di quanti
avessero comunque a vantare ragioni in proposito

www.einaudi.it

ISBN 978-88-06-21644-3

Piccola Biblioteca Einaudi
Filosofia