



*Dottorato di Ricerca in Linguistica Generale,
Storica, Applicata, Computazionale e delle Lingue Moderne*

L-LIN/01

Tesi di dottorato:

**La persuasione nelle parole e nel corpo. Comunicazione
multimodale e argomentazione ragionevole e fallace nel
discorso politico e nel linguaggio quotidiano**

Candidato:

Vincze Laura

Tutori:

Prof.ssa Florida Nicolai

Prof.ssa Françoise Bidaud

Presidente: Prof.ssa Giovanna Marotta

Triennio 2007-2009

Indice

INTRODUZIONE.....	7
-------------------	---

Parte I. Aspetti della persuasione

1. La persuasione come atto d'influenzamento sociale.....	10
1.1. Scopi.....	10
1.2. Gerarchie di scopi.....	10
1.3. Valutare per agire.....	11
1.4. Interazioni sociali tra i sistemi scopistici.....	12
1.5. Modello della persuasione in termini di scopi e credenze.....	12
1.6. Come influenzare gli scopi.....	13
1.6.1. Influenzamento diretto.....	13
1.6.2. Aggancio di scopi (<i>goal hooking</i>).....	13
1.6.2.1. Aggancio cognitivo.....	14
1.6.2.2. Innescamento emotivo (<i>emotional triggering</i>).....	14
1.7. Strategie persuasive.....	15
2. Logos: L'approccio pragma-dialettico all'argomentazione.....	17
2.1. L'approccio pragma-dialettico classico.....	17
2.1.1. Perché pragma-dialettico.....	18
2.1.2. L'argomentazione come atto linguistico complesso.....	18
2.1.3. Argomentare per risolvere una divergenza di opinioni.....	18
2.1.4. Risolvere una divergenza di opinioni con la discussione critica..	19
2.1.5. Fasi della discussione critica.....	19
2.1.6. Teoria degli atti linguistici: base dell'approccio pragma-dialettico.....	20
2.1.7. Ruolo costruttivo degli atti linguistici nel processo di risoluzione.....	20
2.1.8. Codice di condotta per la discussione critica: dieci regole.....	21
2.2. Le manovre strategiche e la nuova teoria pragma-dialettica estesa. La dimensione retorica all'interno dell'approccio dialettico.....	25
2.2.1. Rapporto tra retorica e dialettica.....	26
2.2.2. La manovra strategica: conciliare lo scopo retorico con lo scopo dialettico.....	26
2.2.3. Manovre strategiche nelle diverse fasi del processo di risoluzione.....	27
2.2.4. I tre aspetti imprescindibili di una manovra strategica.....	28
2.2.4.1. Scelta degli argomenti (<i>topical selection</i>).....	29
2.2.4.2. Modi di adattarsi all'uditorio (<i>audience adaptation</i>).....	29

2.2.4.3. Modi di presentazione (<i>presentational devices</i>).....	30
2.2.5. Accusare d'incoerenza l'avversario: un esempio di manovra strategica nella fase di confronto.....	30
3. Le fallacie: un uso distorto dell'argomentazione.....	34
3.1. La fallacia nei secoli: una breve panoramica.....	34
3.2. Le fallacie nella prospettiva pragma-dialettica: un approccio costruttivo...	38
3.2.1. Violazioni delle regole nella fase di confronto (<i>Confrontation Stage</i>).....	39
3.2.2. Violazioni delle regole nella fase di apertura (<i>Opening Stage</i>).....	41
3.2.3. Violazioni delle regole nella fase argomentativa (<i>Argumentation Stage</i>).....	42
3.2.4. Violazioni delle regole nella fase conclusiva (<i>Concluding Stage</i>).....	49
4. Il corpo dell'oratore.....	52
4.1. Il corpo dell'oratore nell'Antichità: oratori greci e romani a confronto.....	52
4.2. Il corpo dell'oratore: studi contemporanei.....	58

Parte II. Le parole e il corpo nella persuasione. Studi applicativi

5. Fallacie nel dibattito politico. Il caso di Sarkozy e Royal.....	63
5.1. Il corpus.....	63
5.2. Qualche nozione teorica.....	64
5.3. Violazioni della <i>Freedom Rule</i> nel dibattito Royal-Sarkozy: uno studio di caso.....	65
5.3.1. Le mosse fallaci di Royal.....	65
5.3.2. Le mosse fallaci di Sarkozy.....	68
6. Le persone si accorgono delle fallacie? Una ricerca empirica.....	75
6.1. Introduzione.....	75
6.2. Una ricerca sulle fallacie.....	75
6.3. Metodologia.....	76
6.4. Ipotesi di lavoro.....	78
6.5. Risultati.....	79
6.5.1. Risultati medie descrittive.....	79
6.5.2. Dati aggregati per variabili indipendenti.....	81
6.5.3. Risultati singoli <i>item</i> per variabili indipendenti.....	84
6.6. Discussione.....	92
6.7. Alcuni limiti della ricerca.....	94
6.8. Alcune giustificazioni nella valutazione delle fallacie.....	95

7. L'ethos dell'oratore. Mostrare disinteresse. Romano Prodi e Ségolène Royal: due discorsi, una strategia.....	99
7.1. Persuadere: un'azione nell'interesse dell'altro.....	99
7.2. Mostrare disinteresse.....	100
7.3. Il discorso persuasivo come gerarchia di scopi.....	101
7.4. Romano Prodi e Ségolène Royal: due discorsi, una strategia.....	101
8. Dicotomizzazione e appello all'ethos. Analisi in termini di manovre strategiche.....	106
8.1. Io e lui: immagini a confronto. Valutazione positiva del sé, valutazione negativa dell'altro.....	106
8.2. Contrapposizione e dicotomizzazione. L'estremizzazione del confronto come strategia di appello all'ethos.....	107
8.3. Il concetto di manovra strategica nell'argomentazione.....	107
8.4. Dicotomizzazione e manovre strategiche di Ségolène Royal.....	108
8.4.1. Scelta delle argomentazioni e adeguamento all'uditorio.....	111
8.4.2. Dicotomizzazione come strategia di presentazione.....	112
8.4.3. Il triangolo della manovra strategica.....	112
9. Ethos e pathos nel discorso persuasivo multimodale.....	114
9.1. Gestì persuasivi nel discorso politico.....	114
9.1.1. Schema di annotazione dei gesti	114
9.1.2. Gestì persuasivi di Prodi.....	115
9.1.3. Potere persuasivo della mano destra e della mano sinistra nel discorso di Ségolène Royal.....	117
9.2. Sguardi persuasivi.....	120
9.2.1. Sguardi per persuadere.....	120
9.2.2. Schema di annotazione dello sguardo.....	120
9.2.3. Analisi degli sguardi persuasivi di Royal.....	121
9.2.4. Il potere persuasivo delle palpebre. Battere le palpebre, chiudere gli occhi, ammiccare.....	122
9.2.4.1. Il ruolo dei parametri nella differenziazione tra vari tipi di chiusura degli occhi.....	124
9.2.4.2. Il ruolo dei parametri nel differenziare tra <i>items</i> comunicativi e non comunicativi.....	124
9.2.4.2.1. <i>Blink</i> comunicativo verso <i>blink</i> non comunicativo.....	124
9.2.4.2.2. <i>Eye closure</i> comunicativo verso <i>eye closure</i> non comunicativo.....	124
9.2.4.2.3. <i>Wink</i> : comunicativo o non comunicativo?....	124
9.2.4.3. Metodo.....	125
9.2.4.4. Tipi di chiusura degli occhi.....	126
9.2.4.4.1. Tipi non comunicativi di chiusura degli occhi.....	126
9.2.4.4.2. Tipi comunicativi di chiusura degli occhi	
9.3. L'appello al <i>pathos</i> nel discorso di Royal.....	133
9.3.1. <i>Movere</i> . Emozionare per influenzare.....	134
9.3.2. Valutare ed emozionare.....	137

9.3.3. La forza della ridicolizzazione.....	138
9.3.4. <i>Delectare</i> ridicolizzando Sarkozy.....	138
9.3.5. Appello fallace alle emozioni? Conclusioni.....	140
9.4. Mostrare disinteresse. Strategie multimodali di autopresentazione.....	141
CONCLUSIONI.....	144
BIBLIOGRAFIA.....	147
APPENDICE.....	152

Ringraziamenti

Ringrazio le mie professoressa, Florida Nicolai e Françoise Bidaud, per avermi permesso di scegliere il percorso di studi che più mi appassionava e per avermi poi incoraggiata a perseguirlo. Inoltre il loro contributo è stato prezioso nel momento della stesura vera e propria della tesi, dall'organizzazione alle traduzioni e le revisioni finali.

Ringrazio Isabella per la fiducia accordatami e per tutto il tempo passato insieme, dalle ore di lavoro ai momenti di relax. È sempre un piacere lasciarsi travolgere dal suo entusiasmo stimolante e fonte di ispirazione.

Vorrei ringraziare inoltre la mia famiglia e i miei amici, tra cui in particolare vorrei ricordare Francesca, Matteo, Gianni e Silvia per il sostegno morale e per aver sdrammatizzato i momenti più difficili.

Infine sono grata a Jacky per i momenti passati insieme a confrontarsi su argomenti di pragma-dialettica, così utili per una più accurata comprensione di temi delicati come le manovre strategiche.

INTRODUZIONE

In un mondo in cui siamo circondati da messaggi persuasivi di ogni tipo, che cercano di indurci a comprare nuovi prodotti o votare il personaggio politico del momento, ci è sembrato utile studiare la persuasione e le strategie persuasive impiegate per condurre all'azione. La tesi tratta quindi della persuasione nell'ambito politico, argomento vasto e caratterizzato da una forte interdisciplinarietà di studi. L'approccio scelto è linguistico: mi concentro sulle strategie persuasive impiegate nel discorso politico, i personaggi politici essendo Ségolène Royal, candidata alle elezioni presidenziali francesi del 2007 e, in misura minore, Nicolas Sarkozy, contra-candidato di Royal e attuale presidente della Francia e Romano Prodi, candidato Premier nel 2006.

La prima parte della tesi introduce gli strumenti teorici impiegati nelle analisi presentate nella seconda parte. Il primo capitolo definisce la persuasione come un atto d'influenzamento sociale dove il Persuasore, per persuadere, deve fare credere all'altro che il perseguimento dello scopo da lui proposto è necessario per il raggiungimento di uno scopo che l'altro già aveva (Poggi 2005).

Il secondo capitolo si concentra su uno degli aspetti della persuasione, l'argomentazione così come vista dalla prospettiva pragma-dialettica e fornisce gli strumenti per l'analisi delle strategie argomentative di Royal.

Nell'analizzare l'argomentazione, soprattutto in contesto dialettico, non si può non far riferimento alle fallacie, tema prediletto della teoria dell'argomentazione. Il terzo capitolo è dedicato quindi ai diversi approcci alle fallacie nel corso dei secoli, con particolare focus sulla visione pragma-dialettica (van Eemeren & Grootendorst 1984; 1992; 2004; van Eemeren et al. 2002).

Nella persuasività del discorso politico, l'argomentazione gioca senz'altro un ruolo importante ma insieme alla valutazione di ciò che viene asserito verbalmente, il pubblico valuta anche ciò che viene comunicato dai gesti, sguardi e postura del corpo del parlante. La persuasione è multimodale e, in quanto tale, nell'analisi delle strategie persuasive non bisogna trascurare il contributo del corpo nell'*actio*. Il quarto capitolo dà una breve panoramica dell'importanza accordata nei secoli ai comportamenti gestuali nella persuasione.

A partire dal quinto capitolo, l'enfasi è messa sugli studi applicativi condotti sul discorso persuasivo di Ségolène Royal. Vengono analizzate alcune delle strategie persuasive impiegate da Royal nel tentativo di convincere l'uditorio di votare per lei. Per quanto riguarda l'analisi dell'argomentazione impiegata da Royal si è fatto ricorso agli strumenti di analisi forniti dalla teoria dell'argomentazione.

L'argomentazione di Royal è studiata in vari contesti: sia in un contesto dialettico, dove due oppositori (Ségolène Royal e Nicolas Sarkozy) si confrontano in un dibattito dove ognuno vuole far prevalere la propria tesi, sia nel contesto più strettamente retorico di un'intervista, dove la candidata, benché sottoposta a delle domande da parte dell'intervistatrice, ha l'opportunità di concepire delle risposte quasi monologiche, senza interruzioni da parte dell'avversario Sarkozy.

Nei contesti argomentativi dialettici e soprattutto in quelli dove il desiderio di 'averla vinta' prende il sopravvento, avviene spesso che i partecipanti, volutamente o non, ricorrono a delle mosse argomentative scorrette, ovvero delle fallacie. Per illustrare alcune delle fallacie che possono occorrere nei dibattiti politici, come anche il danno che possono recare all'avversario e alla discussione argomentativa in generale, nel capitolo 5 presento un'analisi delle fallacie commesse – sia dall'uno che dall'altro partecipante – nel dibattito Royal-Sarkozy del 2 maggio 2007. Per condurre l'analisi ho

fatto ricorso agli strumenti teorici forniti dalla teoria pragma-dialettica dell'argomentazione.

Grazie a questi strumenti, l'analista è in qualche modo 'facilitato' nel suo intento di analizzare l'argomentazione e individuare le fallacie commesse. Ma i parlanti comuni sono in grado di percepire l'irragionevolezza di una mossa argomentativa, anche senza avere gli strumenti teorici dell'analista? Questa è la domanda alla quale si è provato a rispondere nel sesto capitolo con l'aiuto di uno studio sperimentale. Lo scopo dello studio è indagare sul modo in cui vengono percepiti i tre tipi di attacchi alla persona, ovvero le cosiddette fallacie *ad hominem* (*diretto*, *indiretto* e *tu quoque*).

Fin qui mi sono concentrata maggiormente sulle strategie argomentative, razionali nella persuasione. Ma come sappiamo da Aristotele, il *logos* è solo una delle possibili vie per persuadere. Insieme alla forza delle argomentazioni, il Persuasore deve far appello anche all'*ethos* e al *pathos*. Gli ultimi tre capitoli sono dedicati a queste due strategie.

Nel settimo capitolo si analizza l'appello che Royal fa all'*ethos*: dando prova di non avere un interesse personale nel diventare presidente, ma l'unica ragione per cui si candida è per il popolo Francese, Royal enfatizza il lato benevolo del suo *ethos* (Poggi 2005). La stessa strategia s'incontra nel discorso politico di un altro candidato della Sinistra, stavolta Italiano: Romano Prodi. Nella prima parte del capitolo si confrontano i due appelli all'*ethos* e si analizzano i due discorsi in termini della loro gerarchia di scopi (Parisi & Castelfranchi 1975; Poggi 2005); nella seconda parte l'appello di Royal all'*ethos* è analizzato in termini delle manovre strategiche impiegate per far giungere il messaggio persuasivo al pubblico nel modo più efficace possibile (van Eemeren 2010).

Ethos, *pathos* e anche *logos*, possono essere suscitati non solo tramite la comunicazione verbale, ma anche facendo ricorso alle strategie persuasive multimodali. Secondo Poggi & Pelachaud (2008), infatti, i significati veicolati tramite gesti e sguardi persuasivi possono contribuire a una strategia di *pathos*, *ethos* o *logos*. Nel capitolo 9 mi concentro sull'uso del corpo come strumento di persuasione. Applicando lo schema di annotazione di Poggi & Pelachaud (2008), si analizzano i possibili significati trasmessi dal comportamento gestuale di Prodi e Royal, gesti che danno un apporto persuasivo al loro discorso e che, nel caso di Royal, guidano l'uditorio nel differenziare tra i due candidati alla presidenza della Francia. Sempre qui mi concentro sui possibili significati comunicati dallo sguardo di Royal e indaghiamo sugli elementi che li rendono persuasivi. Nella seconda parte del nono capitolo, vengono fornite delle ipotesi sui significati trasmessi mentre uno chiude gli occhi nel parlato o nell'ascolto e si indaga sul significato di una particolare chiusura degli occhi di Royal – l'ammiccamento – durante l'intervista politica. Nella terza parte del nono capitolo si analizza l'appello che Royal fa nel suo discorso politico alle emozioni, ovvero al *pathos*. Infatti, come rilevato dagli Antichi, il buon oratore deve sì costruirsi una buona argomentazione, ma, insieme ad essa, deve puntare anche sul diletto e la commozione dell'uditorio. In questo paragrafo vedremo come Royal fa uso dell'espressione facciale per indurre nel pubblico emozioni come entusiasmo ed orgoglio e produce il diletto ridicolizzando Sarkozy. Per concludere, vediamo quanto è importante trasmettere gli stessi significati con le parole e con il corpo. Tornando al frammento dove Royal e Prodi dichiarano di non candidarsi per interesse personale, si indaga sulla coerenza del discorso a livello multimodale e sull'apporto del corpo nella persuasività del messaggio.

La tesi è un tentativo di analizzare la persuasione nella sua complessità, dove vie argomentative e corporee, appello all'affidabilità del persuasore e, non per ultimo, appello alle emozioni, si combinano per dar forza al messaggio persuasivo.

Parte I. Aspetti della persuasione

Capitolo 1.

La persuasione come atto d'influenzamento sociale

In questo capitolo presentiamo una visione della persuasione in termini di un modello cognitivista della mente e della comunicazione. Per sviluppare il suo modello della persuasione, Poggi (2005) parte dal modello della mente, dell'interazione sociale e della comunicazione in termini di scopi e credenze (Castelfranchi & Parisi 1980; Castelfranchi & Poggi 1998). Per presentare il modello della persuasione di Poggi (2005) risulta quindi necessario presentare sinteticamente tale modello di riferimento.

1.1. Gli scopi

Secondo il modello della mente, dell'interazione sociale e della comunicazione in termini di scopi e credenze (Castelfranchi & Parisi 1980; Castelfranchi & Poggi 1998), la vita di ogni sistema, individuale o collettivo, naturale o artificiale, è governata da *scopi*, dove con scopo si intende “uno stato regolatore, rappresentato in generale all'interno del sistema stesso o di altri sistemi che lo regolano dall'esterno” (Castelfranchi & Poggi 1998: 21). Lo stato regolatore può essere identico o diverso dallo stato del mondo attuale; se stato regolatore e stato del mondo percepito sono uguali, il sistema è in quiete; se invece c'è una discrepanza tra i due, il sistema si mette in azione per ridurla o eliminarla. Le azioni del sistema sono quindi volte al raggiungimento dello scopo prefigurato.

Come rilevano Castelfranchi e Poggi (1998), il raggiungimento di uno scopo da parte di un sistema dipende dalle *condizioni del mondo*, che devono essere a suo favore, dalle *risorse* che l'organismo ha a disposizione e dalle *azioni* che compie. In genere, maggiori sono le risorse, migliori sono le possibilità di raggiungere lo scopo proposto. Se alcune delle risorse e delle condizioni del mondo non possono essere influenzate dal sistema in modo che risultino a suo favore, su altre, invece, è possibile agire. Per avere più risorse per raggiungere lo scopo di trovare un buon lavoro, un laureato in economia può decidere, per esempio, di seguire un corso di lingua inglese, sapendo che la conoscenza di una lingua straniera è una risorsa apprezzata dai datori di lavoro. Allo stesso modo, sempre avendo in vista lo scopo di trovare lavoro, lo stesso laureato può decidere di comprarsi una macchina, senza la quale non potrebbe raggiungere la zona industriale dove la maggior parte delle ditte hanno sede. Vediamo, quindi, come il rapporto tra risorse e scopi è interdipendente: non solo abbiamo bisogno di risorse per raggiungere i nostri scopi, ma l'ottenimento di una certa risorsa utile per il nostro scopo ultimo diventa, a sua volta, (sotto)scopo. Allo stesso modo, un candidato alla carica di presidente del paese, per poter vincere le elezioni, deve avere un alto numero di elettori. Gli elettori possono quindi essere visti sia come risorsa, in quanto un numero più alto di elettori rispetto agli elettori del candidato opposto garantisce la vincita delle elezioni, sia come (sotto)scopo in vista dello scopo ultimo di vincere le elezioni.

1.2. Gerarchie di scopi

Spesso una sola azione non è sufficiente per raggiungere lo scopo prefigurato; pertanto il sistema può mettere in atto piani più o meno complessi, cioè gerarchie di scopi, dove un'azione è un mezzo per lo Scopo S1, e S1 può essere un mezzo per il sovrascopo S2 (Poggi 2005).

Poiché non sempre disponiamo di risorse sufficienti per soddisfare i nostri scopi, spesso succede che dobbiamo ricorrere all'adozione dei nostri scopi da parte di altri sistemi. Per persuadere B a perseguire lo scopo SA, A può pianificare un discorso dove tutte le frasi convergono verso lo scopo finale di persuadere B ad adottare lo scopo SA. Secondo Parisi & Castelfranchi (1975), qualsiasi discorso può essere analizzato come una gerarchia di scopi, ovvero un piano comunicativo dove ogni frase mira ad uno scopo specifico. A sua volta, ogni scopo può mirare ad uno o più sovrascopi, cioè scopi ulteriori per il cui raggiungimento lo scopo precedente costituisce un mezzo.

Come vedremo nella seconda parte della tesi dedicata agli studi applicativi, per analizzare un frammento di discorso in termini della sua gerarchia di scopi è necessario identificare le intenzioni comunicative del parlante. Per rappresentare la gerarchia di scopi del frammento di discorso, bisogna segmentare il testo in atti linguistici (resi nel testo in corsivo), scrivere gli scopi letterali insieme ai sottoscopi a cui essi rimandano (ovvero le inferenze che ogni atto comunicativo mira a trasmettere, numerati con S2, S3, ecc.), individuare lo scopo finale del frammento (S1) e rappresentare i rapporti mezzo-scopo con l'aiuto delle frecce.

Come rilevato da Poggi (2005), non solo gli atti comunicativi verbali possono avere un sovrascopo, ma tutti gli atti comunicativi nella loro multimodalità convergono verso lo stesso scopo finale. Per esempio, in un discorso elettorale, tutte le frasi, ma anche gesti, sguardi, espressioni della faccia, movimenti e posture del corpo mirano allo stesso scopo ultimo comune: 'Votate per me'.

1.3. Valutare per agire

Perché un sistema possa progettare le proprie azioni in vista del raggiungimento di uno scopo, ha bisogno di *credenze*, ovvero di "informazioni di formato proposizionale o senso-motorio sul mondo esterno o sull'agente stesso" (Poggi 2008: 14).

Data l'importanza delle conoscenze nella pianificazione delle azioni per raggiungere scopi, la mente di un sistema deve essere dotata di sistemi di acquisizione, generazione e manipolazione delle conoscenze. La percezione è il modo più basilare di acquisire credenze: tramite i sensi si acquisiscono conoscenze sul mondo. Altri modi per arrivare in possesso delle conoscenze sono la comunicazione e le inferenze. Le conoscenze, una volta acquisite tramite la percezione la comunicazione e le inferenze, sono elaborate ed immagazzinate nella memoria.

Come rilevano Castelfranchi & Poggi (1998), acquisire conoscenze può essere sia uno scopo strumentale al raggiungimento di uno specifico scopo (acquisire specifiche conoscenze), sia uno scopo terminale (acquisire conoscenze in genere). Spesso, nei sistemi cognitivi la curiosità e il desiderio di conoscere si terminalizza e diventa uno scopo in sé.

Un importante tipo di credenze sono le *valutazioni*, ovvero credenze su quanto una persona, un oggetto, un evento o uno scopo possono rappresentare mezzi utili per il raggiungimento di uno scopo del sistema (Poggi 2008). Il sistema attribuisce ad ogni scopo un *coefficiente di valore (CV)*, stabilito sulla base di quanto il raggiungimento dello scopo costituirebbe un vantaggio o uno svantaggio per il sistema stesso. Poiché spesso si hanno più scopi contemporaneamente, scopi che sono talora tra loro incompatibili, il sistema in questione deve operare una scelta e decidere, in seguito ad una attenta valutazione, lo scopo che ritiene più importante. Come rilevano Castelfranchi e Poggi (1998), la scelta tra due scopi avviene confrontando appunto il loro coefficiente di valore, ovvero la loro relativa importanza per il sistema. Nel calcolare il CV degli scopi, il sistema esamina il rapporto tra i costi e i benefici che trarrebbe dal raggiungimento di uno o l'altro scopo, e decide di perseguire quello che

gli porterebbe maggiori vantaggi (di qualsiasi ordine essi siano, morale o materiale). Più alto è il coefficiente di valore di uno scopo, più importante è acquisire lo scopo e più il sistema mette in azione strategie per raggiungerlo.

1.4. Interazioni sociali tra i sistemi scopistici

Il raggiungimento dello scopo prefigurato dipende dalle azioni che il sistema compie e dalle condizioni del mondo, che devono essergli favorevoli. Come rilevano Castelfranchi & Poggi (1998: 31), “è il contributo combinato dell’azione e delle condizioni adeguate che permette di raggiungere lo scopo”.

Se un sistema raggiunge il suo scopo senza l’aiuto di un altro sistema, si dice che ha il *potere* di raggiungerlo. Se invece, o a causa delle condizioni esterne o a causa dell’incapacità di azione, un sistema A non è in grado di perseguire i suoi scopi, deve fare affidamento su altri sistemi, B o C, che detengono le risorse che servono ad A. L’interazione sociale tra sistemi moltiplica le possibilità di riuscita dello scopo che ci si è preposto. Il fatto di non essere in grado di raggiungere da solo i propri scopi rende A dipendente da B o C. Infatti, se B ha una risorsa che serve ad A per conseguire il proprio scopo, A è dipendente da B per quanto riguarda la risorsa rispettiva. In una situazione del genere, B può mettere la risorsa a disposizione di A (per sua volontà o per caso, senza sapere che A ne ha bisogno), oppure può decidere di non farlo.

A, in quanto impossibilitato a raggiungere il proprio scopo da solo, ha bisogno che il suo scopo, SA, sia *adottato* da un altro sistema, B, che lo aiuti a portare a compimento il suo scopo. B adotta gli scopi di A se B decide di perseguire lo scopo di A (SA) come se fosse il proprio scopo, aiutando in questo modo A a raggiungere il suo scopo. Perché B adotti lo scopo SA e lo persegua come il suo proprio scopo, B deve pensare che SA sia un mezzo per la realizzazione dei suoi propri scopi. Se B decide di adottare SA, lo può fare per diverse ragioni, altruistiche o meno. Castelfranchi e Poggi (1998) distinguono tra quattro diverse ragioni per cui B può adottare lo scopo di A: *interesse*, *collaborazione*, *scambio* e *altruismo*. Diciamo che B adotta lo scopo di A per *interesse* se la realizzazione dello scopo SA gli permette di raggiungere altri suoi scopi: così B dà per esempio un passaggio ad A (SA) con lo scopo di prendere degli appunti che gli servivano. Quando B aiuta invece A a finire prima il lavoro perché poi possano andare insieme al cinema, diciamo che B adotta lo scopo SA (finire di lavorare prima) per uno scopo di *collaborazione*. Si adottano gli scopi di un’altra persona per *scambio* se l’unica ragione per cui perseguiamo lo scopo dell’altro è perché questi, a sua volta, persegua un nostro scopo: così, B decide di dare un’informazione utile ad A solo se questi, a sua volta, gli sveli altri segreti che possono servire a B. Si adottano invece gli scopi degli altri per *altruismo* quando, nel farlo, non si mira a un vantaggio, ma si vuole semplicemente che l’altro raggiunga i suoi scopi: così B decide di aiutare l’amico A a finire il lavoro prima, senza aver in mente eventuali favori che A potrebbe compiere per B.

Poiché nei primi tre casi B trae sempre un vantaggio dall’adottare lo scopo di A, si può dire che B è, in certo senso, sempre mosso da interesse; l’unica vera differenza è nell’adottare lo scopo di A per puro altruismo.

1.5. Modello della persuasione in termini di scopi e credenze

Come abbiamo visto, B può adottare lo scopo di A sia per sua volontà (per interesse, collaborazione, scambio o altruismo), sia per caso. Talora può capitare che B sia restio all’adozione di SA. In questi casi, perché B persegua lo scopo di A, A può avere il sottoscopo di influenzare B.

Sulla base del modello di Poggi (2005), presentiamo un modello della persuasione in termini di scopi e credenze. Tra le varie vie in cui si possono influenzare le persone, la vera persuasione è vista come un caso di aggancio di scopi (*goal-hooking*) comunicativo e non coercitivo. Il Persuasore (A) induce il Persuadendo (B) a perseguire uno scopo tramite una scelta libera, cioè convincendolo che lo scopo proposto è un sotto-scopo di uno scopo che B già aveva.

Insieme agli scopi del Persuasore e del Persuadendo, altro elemento essenziale nel modello adottato sono le credenze. Infatti, per poter influenzare gli scopi, bisogna prima modificare le credenze dell'altro. Secondo la definizione di Poggi (2005), la persuasione è un processo durante il quale comunicare credenze ad altre persone è mirato ad influenzarne gli scopi. Tramite la persuasione, A modifica le credenze di B e fa sì che B abbia degli scopi che fino ad allora non aveva.

Perché B pensi che lo scopo proposto da A sia degno di essere perseguito, B deve valutare positivamente lo scopo SA, ovvero ritenerlo un possibile sotto-scopo per i suoi ulteriori scopi. La valutazione è quindi un elemento molto importante nella persuasione. B deve valutare lo scopo proposto come un *mezzo* per la realizzazione dei suoi ulteriori scopi e, come vedremo più avanti, deve valutare positivamente anche lo stesso A.

1.6. Come influenzare gli scopi

Perché B persegua lo scopo di A, A può ricorrere a vari mezzi di *influenzamento* inteso come “aumentare o diminuire la probabilità che l'altro abbia un certo scopo” (Castelfranchi e Poggi 1998: 33). Può usare la violenza, costringendolo a perseguire gli scopi di A invece dei propri, oppure può risvegliare in lui lo scopo SA, scopo che fino ad allora B non aveva, ma che da allora in poi considererà importante per il raggiungimento dei propri scopi. L'influenzamento può avere scopi egoistici o altruistici (come nei consigli disinteressati), e può far appello alle emozioni (negative come per esempio la paura, oppure positive come l'orgoglio nazionale).

Secondo Poggi (2005) ci sono due modi per influenzare le persone: oltre al già ricordato *aggancio di scopi* (*goal hooking*), il secondo modo è tramite l'*influenzamento diretto*.

1.6.1. Influenzamento diretto

Con influenzamento diretto Poggi (2005) intende determinare il comportamento di altre persone tramite la somministrazione di droghe o in seguito ad un processo di ipnosi. Poiché in questi casi si interviene in modo diretto sul comportamento delle persone, non lasciando loro la scelta di agire liberamente, si toglie loro ogni intenzionalità di azione e, quindi, non si può parlare di persuasione.

1.6.2. Aggancio di scopi (goal hooking)

Quando invece A, dimostrando a B che lo scopo SA da lui proposto è un mezzo per gli scopi che B già aveva, convince B a perseguire SA come se fosse il suo proprio scopo, diciamo che A ha persuaso B. Per persuadere B che SA è uno scopo per lui utile, A aggancia il suo scopo SA agli scopi precedenti di B. Per poter fare questo, A deve conoscere gli scopi di B. Se A riesce a far credere a B che lo scopo proposto, SA, è un mezzo per uno scopo importante di B (SB), è molto probabile che B deciderà di perseguire lo scopo SA in vista del raggiungimento di SB.

Agganciare il proprio scopo ad un solo scopo del persuaso non basta. Nel caso in cui B abbia più scopi, di cui uno contrastante con lo scopo al quale A aggancia il suo scopo SA, A deve far sì che SB rivaluti lo scopo al quale si aggancia SA e dia più importanza a questo scopo invece che a eventuali scopi alternativi. Per sapere quali, tra tutti gli scopi di B, sono più importanti, in modo da potervi agganciare i propri scopi, A deve conoscere bene il suo interlocutore, ovvero avere una rappresentazione adeguata della mente dell'altro (Poggi 2005: 9).

A deve non soltanto conoscere gli scopi più importanti di B, ma anche sapere come agganciarsi ad essi, più precisamente a quale strategia persuasiva far ricorso. Alcuni scopi sono fortemente collegati alle emozioni, altri invece si attivano grazie ad un discorso razionale, ragione per cui Poggi (2005) distingue tra diversi tipi di aggancio di scopi, ovvero *aggancio cognitivo (cognitive hooking)* e *innesco di emozioni (emotional triggering)*

1.6.2.1. *Aggancio cognitivo*

Secondo Poggi (2005), nell'aggancio cognitivo A aggancia i suoi scopi a quelli di B facendo appello alla capacità di ragionamento e pianificazione di B (Poggi 2005: 10).

1.6.2.2. *Innescamento emotivo (emotional triggering)*

Con *emotional triggering* si intende invece il caso in cui “lo scopo di B al quale A aggancia il suo scopo SA è uno scopo attivato da un'emozione” (Poggi 2005: 11). In questa maniera A fa sentire a B un'emozione che di solito innesca lo scopo SA.

Le emozioni hanno un forte potere motivante e la seduzione è un tipico caso di aggancio di scopi tramite *emotional triggering*: A fa innamorare B in modo che B faccia ciò che vuole A.

Altri casi che coinvolgono le emozioni sono i *releasers* biologici emotivi: la tenerezza come reazione all'immagine di un neonato, o ancora l'euforia, la tristezza, l'esaltazione, ecc. suscitate per esempio dalla musica.

Nell'agganciare i suoi scopi a quelli di B, per far sì che B pensi che lo scopo SA è un mezzo per i suoi scopi precedenti, A può scegliere tra una via comunicativa e una via non comunicativa. Il primo caso si verifica quando A ha lo scopo di far adottare SA a B, facendogli sapere allo stesso tempo che A vuole che B sappia che A ha questo scopo: io voglio che tu faccia questo ma voglio anche che tu sappia che sono io a volerlo. Viceversa, l'influenzamento non comunicativo si ha quando A vuole far adottare SA a B senza che B sappia che SA è uno scopo di A: io desidero che tu faccia questo, senza che tu sappia che sono io a volerlo.

Poggi distingue due tipi di influenzamento comunicativo: *induzione* e *convinzione*. Nel caso dell'induzione, A aggancia il suo scopo SA ad uno scopo di B, creando arbitrariamente una relazione mezzo-fine tra lo scopo SA e SB. A sua volta, l'induzione si può realizzare tramite due vie: *coercizione* e *allettamento (allurement)*. Nel primo caso, A, approfittando del potere che ha su B, obbliga B ad adottare lo scopo SA contro la sua volontà. Parliamo di costrizione quando A minaccia B di compiere una determinata azione che B non vuole che faccia “agganciando” il suo scopo SA proprio allo scopo di B di evitare che A la compia, nel caso B rifiuti di compiere SA. Ipotizziamo che A sia un ladro che minaccia B di sparagli se non gli dà la borsa. Per poter raggiungere lo scopo SB (restare in vita), B è costretto ad adottare lo scopo SA (dare la borsa ad A). Come rileva Poggi (2005), minacciando di uccidere B se non gli dà la borsa, A “aggancia” il suo scopo SA (avere la borsa) allo scopo di B di vivere/non essere ucciso. Ma in condizioni normali lo scopo di B di vivere non dipende dallo

scopo di A di avere la borsa. A crea questo legame in modo arbitrario. Lo stesso nel caso della promessa condizionale (Castelfranchi 2003). Anche qui, dal fatto che il figlio prende un bel voto in matematica non dovrebbe risultare il fatto di avere una nuova bicicletta, ma dato che la mamma ha il potere di farlo accadere (la mamma ha i soldi per comprare la bicicletta, mentre il figlio no), A aggancia in modo arbitrario il suo scopo di avere un figlio che va bene a scuola allo scopo del figlio di avere una nuova bicicletta. Considerati da questo punto di vista, la minaccia e la promessa condizionale non sono poi tanto diverse.

La convinzione differisce invece dall'induzione. Nella convinzione si tratta sempre di un aggancio dello scopo di A allo scopo di B, la differenza risiedendo nel fatto che A lascia a B la scelta di perseguire SA o meno. Dato che A non ha più potere su di B e non può quindi costringerlo all'azione, perché B adotti liberamente gli scopi di A, A deve far in modo che B creda fortemente che SA rappresenta un mezzo per il suo scopo SB. A deve quindi agganciare SA a SB in modo veramente convincente. Secondo Poggi (2005) solo in quest'ultimo caso possiamo parlare di *persuasione*.

1.7. Strategie persuasive

Per poter persuadere B, A deve far sì che B sia convinto, cioè creda con un alto livello di certezza che lo scopo SA è un mezzo necessario per il raggiungimento dello scopo SB. B deve credere che la realizzazione dello scopo SA determina il raggiungimento dello scopo SB. B deve credere che gli scopi non sono incompatibili, ma che, al contrario, dall'uno deriva la realizzazione dell'altro. Questo può avvenire solo se B, dopo un controllo delle sue credenze riguardo la possibilità che SB derivi da SA, conclude che sia possibile, anzi, molto probabile. A deve causare in B la credenza che il fatto che A raggiunga il suo scopo significa che anche B raggiungerà il suo.

Secondo Castelfranchi & Poggi (1998) e Poggi (2005), questo è uno dei due modi in cui possiamo determinare in qualcuno una nuova credenza e portarlo a crederci con un alto livello di certezza: far vedere che c'è una relazione mezzo-fine o causa-effetto tra la nuova credenza da noi proposta e credenze che il Persuadendo già aveva. A deve far sì che B creda che le due credenze, nuova e vecchia, sono coerenti tra loro, che la nuova consegue dalle vecchie. (Poggi 2005: 18). Questo è il compito dell'argomentazione (*logos*) e in questo consiste la bravura del Persuasore.

Il secondo modo per convincere qualcuno dell'attendibilità di una credenza è far provenire la credenza da una persona affidabile (Falcone & Castelfranchi 2008). L'affidabilità della persona si riversa sulla credenza, rendendola più attendibile. Fidarsi di una persona implica che io pensi che quella persona sia allo stesso tempo competente, cioè adeguata a perseguire efficacemente i suoi scopi (ed eventualmente i miei) e benevolente nei miei confronti. Queste sono secondo Poggi (2005) le due componenti necessarie perché il persuaso si fidi del persuasore: *ethos competence* ed *ethos benevolence*. Infatti, succede spesso che crediamo a ciò che una persona ci dice non perché ha dimostrato in modo razionale la sua tesi, ma perché ci fidiamo di lei.

Abbiamo visto l'importanza di due delle strategie persuasive già menzionate da Aristotele – *logos* ed *ethos* –, strategie che il Persuasore deve adottare per persuadere l'altro ad agire nel modo voluto. Aristotele parla anche di una terza strategia, ovvero dell'appello alle emozioni dell'uditorio (*pathos*).

Anche nella visione di Poggi (2005) e di Miceli et al. (2006), questo è uno dei compiti del Persuasore: accrescere il coefficiente di valore dello scopo proposto suscitando delle emozioni nel Persuadendo. Grazie all'alto potere motivazionale delle emozioni,

gli scopi attivati da emozioni non solo hanno un peso importante, ma sono anche di un'urgenza trainante. Lo scopo attivato da un'emozione è un impulso ad agire senza troppa riflessione.

Nella persuasione, il Persuasore può dunque agganciare i suoi scopi sia tramite un aggancio razionale, cognitivo, sia tramite un tipo di aggancio emotivo, essendo entrambe le vie parti integranti della persuasione.

Capitolo 2.

Logos: L'approccio pragma-dialettico all'argomentazione

Esaminiamo ora l'approccio all'argomentazione della Scuola pragma-dialettica di Amsterdam. Mentre nei modelli psicologici della persuasione s'incoraggia l'appello ad argomentazioni, affidabilità del parlante ed emozioni per persuadere l'altro ad adottare i nostri scopi, e le argomentazioni rappresentano solo una delle possibili vie per persuadere, nella teoria dell'argomentazione (approccio pragma-dialettico), il focus è esclusivamente sulle argomentazioni. Il Persuasore (qui chiamato il Protagonista) deve convincere il Persuadendo (l'Antagonista) ad abbracciare la sua tesi tramite una discussione argomentativa che ha lo scopo di testare la ragionevolezza della tesi e delle argomentazioni avanzate. In questo modello (dialettico), le strategie retoriche (*pathos* ed *ethos*) non trovano posto; anzi, se il Persuasore ricorre a simili tattiche, può, a seconda delle circostanze, rendersi colpevole di aver commesso una *fallacia* etica o patetica.

2.1. L'approccio pragma-dialettico classico

L'approccio pragma-dialettico (van Eemeren & Grootendorst 1992; 2002; 2004) si contrappone all'approccio retorico. Se la retorica si riferisce ad una situazione in cui un oratore ha come scopo persuadere il pubblico 'passivo' della validità della propria posizione, la dialettica si riferisce invece ad una situazione comunicativa in cui non ci sono un parlante e un pubblico, ma due interlocutori: Protagonista ed Antagonista (ovvero Oppositore) che si confrontano riguardo ad una specifica posizione (o Tesi). Il Protagonista, essendo colui che avanza una tesi, ha l'obbligo di difenderla nel caso in cui essa susciti dubbi nell'Antagonista. Fine del processo argomentativo non è dunque persuadere un pubblico passivo che non ha diritto di replica, ma sottoporre a verifica la tesi, e le argomentazioni avanzate in sua difesa, tramite attacchi critici da parte dell'Oppositore ed arrivare, possibilmente, ad una risoluzione del conflitto di opinioni, vale a dire a una posizione condivisa.

L'uso di un differente modello comunicativo comporta delle differenze tra retorica e dialettica. Prima di tutto, riguardo all'efficacia di un'argomentazione: mentre nella retorica un'argomentazione è efficace se ha un effetto persuasivo sull'uditorio, nella pragma-dialettica l'efficacia è relativa al contributo dato alla risoluzione della disputa. Di conseguenza, mentre nella retorica ci si concentra sulla definizione di differenti tecniche argomentative in relazione alla tipologia di pubblico da persuadere, nella dialettica l'attenzione è concentrata sull'analisi delle mosse argomentative che contribuiscono alla risoluzione della divergenza di opinioni, astraendo dalle caratteristiche degli interlocutori, e allontanandosi quindi dalla dimensione più puramente 'persuasiva', propria della retorica. Di fatto, la nozione di persuasione cambia di significato in ambito dialettico rispetto all'antica concezione della retorica: non si tratta più di individuare le tecniche per "battere" uno specifico avversario, ma di un processo più ampio il cui fine è la valutazione critica dei punti deboli delle posizioni in discussione, allo scopo di raggiungere, se non la verità, almeno una conciliazione della disputa. Mentre, quindi, nella retorica si ha a che fare con un' 'opposizione', in cui una parte tenta di 'avere la meglio' sull'altra, nel modello dialettico il fine della disputa è 'cooperativo' e il ruolo dell'Antagonista è molto più importante: di fronte alla tesi avanzata dal Protagonista, l'Antagonista deve sollevare tutti i possibili dubbi e critiche

per confutare la tesi del Protagonista e solo se quest'ultimo è riuscito a rispondere in maniera soddisfacente a tutti i dubbi avanzati, si potrà dire che i due partecipanti sono pervenuti ad una posizione condivisa (van Eemeren & Grootendorst 1992: 5-9).

2.1.1. Perché pragma-dialettico

Il termine “pragma-dialettico”, adottato da van Eemeren e Grootendorst, è espressione delle due componenti congiunte: l'aspetto dialettico è rappresentato dalla presenza di due partecipanti coinvolti nel risolvere una disputa o divergenza di opinioni attraverso uno scambio metodico di mosse argomentative (*argumentative moves*); l'aspetto pragmatico è rappresentato dalla descrizione di queste mosse argomentative in termini di atti linguistici.

Nell'adattare questo nuovo approccio alla teoria dell'argomentazione, gli autori hanno riunito consapevolezze provenienti dal campo della pragmatica degli atti linguistici e consapevolezze dal campo della dialettica, riguardanti la discussione critica, in cui un proponente avanza una tesi e un interrogante (*questioner*) formula domande allo scopo di mettere in difficoltà il proponente. Del resto, già per Aristotele, dialettica è condurre una discussione critica durante la quale vi è uno scambio sistematico di mosse pro e contro una particolare tesi: nei *Topici*, il filosofo greco presenta un elenco dei possibili attacchi che l'interrogante può mettere in atto e lo accompagna ad una lista dei possibili mezzi di difesa. Un elemento che gioca un ruolo importantissimo nella lotta dialettica sono le *concessioni*, presenti anche nel modello pragma-dialettico con il nome tecnico di *commitments*, cioè gli obblighi che si creano in seguito al compimento (esplicito o implicito) di un certo atto linguistico in un certo contesto di un discorso o testo argomentativo (van Eemeren & Grootendorst 2004: 54).

Aristotele suggerisce vari modi per ottenere da parte del Proponente delle concessioni utili per l'Oppositore, che permettono ulteriormente di condurre il Proponente ad un'affermazione che contraddice le precedenti e di smontare di conseguenza la sua tesi.

2.1.2. L'argomentazione come atto linguistico complesso

In questa prospettiva, l'argomentazione viene definita come un atto linguistico complesso il cui scopo è contribuire alla risoluzione di una divergenza di opinioni (van Eemeren & Grootendorst 1992: 11).

La differenza tra argomentazione e atti linguistici semplici (asserzioni, domande, richieste, etc.) sta nel fatto che l'argomentazione “non è a sé stante”, ma deve essere sempre collegata alla posizione difesa a differenza degli atti linguistici semplici che possono essere analizzati anche di per sé, senza essere collegati ad altri.

Come si vede, la scuola pragma-dialettica adotta un modello dialogico di riferimento fortemente idealizzato ed incentrato su due interlocutori con posizioni in conflitto, il cui obiettivo è la risoluzione di tale conflitto per mezzo di mosse argomentative che devono rispettare determinate regole. Tale modello è definito *discussione critica*.

2.1.3. Argomentare per risolvere una divergenza di opinioni

L'argomentazione fa parte della vita di tutti i giorni. Tutti noi la usiamo in numerose occasioni: a colazione per convincere i figli ad alzarsi per andare a scuola, al lavoro per convincere il collega che la strategia proposta da noi è la migliore, la sera quando preferiamo andare al cinema mentre l'altro preferisce starsene a casa. Scopo dell'argomentazione è dunque difendere una posizione. Si ricorre all'argomentazione quando il nostro interlocutore non la pensa come noi ma ha qualche dubbio o adotta addirittura una posizione totalmente opposta alla nostra. In questo caso, diciamo che i

due partecipanti allo scambio comunicativo hanno una divergenza di opinioni, che si può considerare risolta quando uno dei due partecipanti rivede la propria posizione iniziale. Questo vuol dire che o il Protagonista, in seguito alle critiche avanzate dall'Oppositore, si rende conto che non può difendere in modo soddisfacente la propria tesi e, di conseguenza, la ritira, o l'Oppositore si dichiara convinto dalle argomentazioni del Protagonista e ritira i propri dubbi iniziali. La vera risoluzione, dunque, è raggiunta solo quando entrambe le parti arrivano allo stesso parere in seguito ad uno scambio argomentativo razionale.

Van Eemeren & Grootendorst (1992, 2002) distinguono una divergenza di opinioni *mista* e *non mista*. Una divergenza di opinioni è *mista* quando i partecipanti alla discussione avanzano due tesi opposte, mentre, se l'unico ad avanzare una tesi è il Protagonista e l'Antagonista si limita a sollevare un dubbio riguardo ad essa, la divergenza di opinioni è *non mista*.

2.1.4. Risolvere una divergenza di opinioni con la discussione critica

Per gestire una divergenza di opinioni in maniera razionale è dunque necessario intraprendere una discussione argomentativa, ovvero una discussione in cui il Protagonista della tesi avanza argomentazioni a difesa della propria posizione e entrambe le parti cercano di stabilire fino a che punto questa sia difendibile.

In un mondo ideale, come d'altronde ideale è il modello dei due autori, i due partecipanti a una discussione argomentativa sono aperti a una risoluzione della divergenza di opinioni: anzi, sono guidati precisamente da questo scopo. Una divergenza di opinioni si può considerare risolta in favore del Protagonista quando questi ha adeguatamente difeso la propria tesi, convincendone l'Antagonista dell'ammissibilità, oppure in favore dell'Antagonista quando, davanti alle insuperabili critiche, il Protagonista è costretto a ritirare la propria tesi e a riconoscere come validi i dubbi dell'Opponente. "Una divergenza di opinioni si può considerare risolta solo se si giunge ad una conclusione comune riguardo l'accettabilità della tesi sotto esame sulla base di uno scambio imparziale e regolato di argomentazioni e critiche" (van Eemeren & Grootendorst 2004: 58)¹.

La discussione argomentativa con scopo il raggiungimento della risoluzione della divergenza di opinioni è chiamata *discussione critica* (van Eemeren et al. 2002: 25), da intendersi quindi come una "procedura interazionale che ha come scopo risolvere una divergenza di opinioni tramite uno scambio regolamentato di atti linguistici" (van Eemeren & Grootendorst 1992: 1). Nel corso della discussione, il Protagonista cerca di convincere l'Antagonista dell'accettabilità della propria tesi e l'Antagonista continua a sollevare dubbi oppure obiezioni. Come è specificato dagli autori, scopo della discussione critica è effettivamente risolvere la divergenza di opinioni ma solo in seguito ad un esame critico da parte dell'Antagonista della tesi e delle argomentazioni a sostegno da parte del Protagonista: van Eemeren e Grootendorst prendono avvio da Popper, secondo il quale il pensiero umano è fallibile e, quindi, soggetto a falsificazione, e mettono alla base della discussione critica il principio della valutazione critica di una tesi da parte dell'Antagonista.

2.1.5. Fasi della discussione critica

Gli autori individuano nello svolgimento della discussione critica quattro fasi (*discussion stages*) corrispondenti ai momenti attraverso cui deve passare una

¹ Tutte le traduzioni dall'inglese sono dell'autrice.

discussione critica per giungere alla risoluzione della divergenza di opinioni. La prima fase è quella del confronto (*confrontation stage*), in cui i due partecipanti allo scambio stabiliscono di avere una divergenza di opinioni. Nella seconda, quella di apertura (*opening stage*), si decidono i ruoli delle parti: uno dei due riveste il ruolo del Protagonista, indicando con ciò il parlante che nella disputa si colloca a difesa di una posizione, e l'altra parte riveste il ruolo dell'Antagonista, che avanza dubbi riguardo la posizione in discussione. Sempre all'interno di questa fase, le due parti decidono di intraprendere una discussione per cercare di risolvere la loro divergenza di opinioni. E' solo nella terza fase, quella argomentativa (*argumentation stage*), che avviene la vera argomentazione. A questo punto della discussione, il Protagonista costruisce una difesa della propria tesi e l'Antagonista, nel caso non sia convinto, richiederà ulteriori argomenti. Finalmente, nella quarta ed ultima fase, quella conclusiva (*concluding stage*), viene stabilito se la divergenza di opinioni è stata risolta o meno e in favore di chi (van Eemeren et al. 2002: 25). Non necessariamente si passa esplicitamente attraverso le quattro fasi e, soprattutto, non necessariamente nell'ordine specificato dagli autori; tuttavia, una discussione critica può essere risolta in maniera ragionevole solo se – per lo meno in maniera implicita – si passa attraverso ogni fase del processo di risoluzione.

2.1.6. Teoria degli atti linguistici: base dell'approccio pragma-dialettico

Secondo gli autori, la teoria degli atti linguistici fornisce gli strumenti teorici per trattare la comunicazione che ha come scopo la risoluzione di una divergenza di opinioni. Le varie mosse delle varie fasi della discussione critica possono, dal punto di vista pragmatico, essere caratterizzate, infatti, come atti linguistici.

Il modello ideato da van Eemeren & Grootendorst è un modello normativo non solo perché specifica le fasi che vanno distinte nel processo di risoluzione, ma anche perché elenca gli atti linguistici che favoriscono l'andamento della discussione finalizzato alla risoluzione della divergenza di opinioni. Gli atti linguistici che i due partecipanti devono usare cambiano secondo la fase della discussione e costituiscono le uniche alternative tra cui i due partecipanti possono scegliere per risolvere la divergenza. Nel caso in cui Protagonista o Antagonista dovessero scegliere un atto linguistico non presente nell'elenco ideato dai due autori oppure un atto linguistico non adatto alla fase specifica, il processo di risoluzione può essere compromesso.

Van Eemeren & Grootendorst immaginano l'argomentazione come uno scambio interazionale di atti linguistici tra due partecipanti. Per lo sviluppo della discussione argomentativa vista come discussione critica non tutte le categorie individuate da Searle (1975) come alternativa a quella di Austin sono ritenute utili: alcune sono direttamente rilevanti, altre no.

2.1.7 Ruolo costruttivo degli atti linguistici nel processo di risoluzione

Gli atti linguistici che svolgono un ruolo nell'andamento della discussione critica, come pure le fasi specifiche dove è opportuno che intervengano, sono descritte da van Eemeren & Grootendorst nel libro *A Systematic Theory of Argumentation* (van Eemeren & Grootendorst 2004: 57-62).

La prima categoria searlina di atti linguistici è rappresentata dalle *asserzioni* (*assertives* oppure *representatives*), ovvero atti linguistici tramite quali il parlante asserisce una proposizione, impegnandosi in maniera più o meno forte riguardo alla verità della proposizione espressa. (Searle 1975: 354).

Questa categoria di atti linguistici è molto usata nel processo argomentativo (per esprimere una tesi, per portare argomentazioni, per stabilire il risultato della discussione). Di conseguenza, la possiamo ritrovare in tutte le fasi della discussione tranne nella fase di apertura, dove gli atti linguistici per eccellenza sono i direttivi e i commissivi.

La seconda categoria di atti linguistici presa in prestito da Searle sono i *direttivi*, ovvero tentativi più o meno forti da parte del parlante di far fare o non far fare qualcosa all'interlocutore.

Nel modello pragma-dialettico della discussione critica i direttivi possono occorrere in tutte le fasi della discussione critica perché possono servire per: esigere che il Protagonista difenda la propria tesi, per chiedere ad uno dei partecipanti di riformulare in quanto l'altro non ha ben capito ciò a cui ci si riferisce (2004: 64). Questi sono gli unici direttivi permessi in una discussione critica. Direttivi quali ordini oppure provocazioni fisiche non sono permessi all'interno della discussione critica.

Il terzo tipo di atti linguistici, presenti in tutte le fasi della discussione, sono i *commissivi* (*commissives*), cioè atti linguistici che impegnano il parlante riguardo un'azione futura (Searle 1975: 356). Il commissivo prototipico è *promettere*, ma anche *accettare* ed *essere d'accordo* (atti linguistici più comunemente riscontrati nel processo argomentativo) possono considerarsi commissivi. Van Eemeren & Grootendorst individuano una lista di possibili commissivi nel corso della discussione critica: accettare o non accettare una tesi; accettare la sfida di difendere una tesi; essere d'accordo sull'assumere il ruolo di Protagonista o d'Antagonista; accettare o non accettare l'argomentazione avanzata in difesa della tesi, etc. (2004: 65).

Gli *espressivi* (*expressives*) sono l'espressione di un'emozione che, secondo van Eemeren & Grootendorst, non crea impegni (*commitments*) da parte del parlante, almeno non impegni che possono essere strumentali nel processo risolutivo. Gli autori non si soffermano su questi atti linguistici.

L'ultima categoria di Searle sono i *dichiarativi* (*declaratives*). Caratteristico dei dichiarativi è il fatto che, se il parlante esegue con successo l'atto linguistico in questione, si crea una corrispondenza tra il contenuto proposizionale dell'atto e il mondo, in quanto il locutore esercita un certo potere all'interno di un determinato ambito istituzionale (Searle 1975: 358). All'interno della categoria dei dichiarativi si delinea un nuovo sotto-tipo, i cosiddetti *usage declaratives*, che svolgono un ruolo molto importante nell'argomentazione in quanto forniscono definizioni, specificazioni, elaborazioni da parte del parlante allo scopo di facilitare la comprensione degli altri atti linguistici da parte dell'ascoltatore (2004: 66). A differenza dei dichiarativi propriamente detti, che non hanno un ruolo attivo nella risoluzione di una divergenza di opinioni (in quanto, se così fosse, la divergenza di opinioni sarebbe risolta sulla base del principio di autorità del locutore dell'atto linguistico), gli *usage-declaratives* possono occorrere in tutte le fasi della discussione.

2.1.8. Codice di condotta per la discussione critica: dieci regole

Nel corso della discussione critica c'è quindi uno scambio, un'interazione tra gli atti linguistici del Protagonista e quelli dell'Antagonista, per questo l'argomentazione viene definita atto linguistico complesso.

Quest'interazione di atti linguistici può avere come esito la risoluzione solamente se procede in maniera adeguata, ovvero regolata da norme. Questo implica l'esistenza di un sistema di regole per l'interazione, regole che sorvegliano il buon andamento della discussione.

Van Eemeren & Grootendorst sviluppano un insieme di dieci regole per la discussione critica. Tali regole, in seguito a ricerche empiriche (van Eemeren et. al 2009), sono risultate avere non solo validità convenzionale (*conventional validity*), ovvero essere accettate da parte dei partecipanti (selezionati da varie parti del mondo), ma anche validità riguardo al problema (*problem validity*). In altre parole, ognuna delle norme incorporate nelle regole per una discussione critica non solo è considerata accettabile dalla gente comune, ma è anche vista come strumentale nel mantenere la discussione sulla giusta via, prevenendo il verificarsi di impedimenti che potrebbero andare contro la risoluzione della divergenza di opinioni.

Le regole, ispirate al Principio di Cooperazione e alle regole degli scambi conversazionali di Grice (1993), devono essere rispettate nel processo di risoluzione della disputa. Tale rispetto è tuttavia condizione necessaria ma non sufficiente per la risoluzione della divergenza.

Le dieci regole hanno un ordine che segue quello delle quattro fasi della discussione: la prima regola è relativa alla prima fase della discussione, quella di confronto, seguono le regole che governano la seconda fase e, quindi, le successive, argomentativa e conclusiva.

La prima condizione per risolvere una divergenza di opinioni è *esplicitare* il punto di disaccordo. Entrambi i partecipanti devono cioè avere la possibilità di dire liberamente 'la loro', senza che l'altro lo impedisca in qualche modo.

Questo diritto alla libertà di parola è garantito dalla regola numero uno, la *Freedom Rule*:

1. Nessuno deve impedire all'altro di avanzare tesi o dubbi sul punto di vista dell'altro

La libertà d'espressione garantisce infatti ad entrambi i partecipanti la libertà d'esprimere le proprie opinioni. Ognuno ha il diritto di dar voce ai propri pensieri senza temere ripercussioni.

Al diritto di esprimere liberamente qualsiasi tesi corrisponde il diritto di mettere in dubbio liberamente la tesi dell'altro. Questo diritto sarebbe superfluo se il Protagonista della tesi messa in dubbio si rifiutasse di fornire argomentazioni a sostegno della propria tesi.

Infatti, arrivati alla fase di apertura, dove si stabilisce chi svolgerà il ruolo del Protagonista e chi il ruolo dell'Antagonista, l'Antagonista, se non convinto della tesi del Protagonista, ha il diritto di metterla in dubbio. Se questo accade, colui che ha avanzato la tesi deve difenderla portando delle argomentazioni.

Se invece il Protagonista si rifiuta di argomentare le ragioni per cui la sua tesi dovrebbe essere corretta oppure non è in grado di farlo, deve ritirare la sua tesi. Nessuno è obbligato ad avanzare una tesi, ma se, una volta avanzata, gli viene chiesto di fornire degli argomenti a sostegno, è tenuto a farlo.

La seconda Legge è quindi relativa all'onere della prova ed è stata così formulata dai due autori:

2. Chiunque presenti una posizione è obbligato a difenderla se l'altra parte lo richiede

Violazioni di questa regola possono avere come conseguenza il mancato passaggio alla fase argomentativa perché il Protagonista non accetta la sfida.

Nella fase argomentativa, il partecipante che ha assunto il ruolo del Protagonista cerca di difendere la propria tesi contro gli attacchi del partecipante che ha assunto il ruolo dell'Antagonista. Va da sé che l'Antagonista, se ritiene necessario criticare, deve avanzare critiche pertinenti.

La terza regola, che governa la pertinenza nell'attacco, è la seguente

3. Ogni attacco ad una posizione deve riferirsi alla posizione effettivamente presentata dall'altro partecipante

Non solo l'Antagonista può distorcere la tesi del Protagonista: lo stesso Protagonista può distorcere la propria tesi. In questo caso distorcere la propria tesi è inteso come difendere una tesi diversa da quella avanzata originariamente. Questa mossa può essere decisa dal Protagonista perché si accorge che la sua tesi è troppo difficile da difendere: sceglie quindi di sostenere una tesi che è solo simile alla tesi iniziale, nella speranza che l'Antagonista non si renda conto dello spostamento.

La legge che regola la pertinenza nella difesa della propria tesi è la seguente:

4. Una posizione può essere difesa soltanto attraverso argomentazioni relative a quella posizione

Come risulta ovvio, l'argomentazione che il Protagonista avanza nella fase argomentativa ha un ruolo cruciale nella risoluzione della divergenza di opinioni.

Il Protagonista, nel processo argomentativo, potrà lasciare implicite alcune premesse che costituiscono il punto di collegamento fra la tesi e le premesse esplicite. Non esplicitare tutto è normale e lecito: certe cose vanno da sé ed esplicitare tutto è superfluo oppure potrebbe appesantire la discussione.

Per questo è necessaria la regola numero cinque:

5. Un partecipante non può falsamente presentare qualcosa come se fosse una premessa che l'altro partecipante ha lasciato inespressa, e nemmeno negare una premessa che lui stesso ha lasciato implicita

Questa regola tutela il Protagonista contro eventuali accuse da parte dell'Antagonista, il quale potrebbe aver ricostruito, in base alle premesse non esplicite nel discorso del Protagonista, qualcosa in più rispetto a ciò che il Protagonista ha in realtà detto.

L'errore dell'Antagonista sta nel cercare di attribuire al Protagonista qualcosa che in realtà non ha detto e che non risulta neanche dalla ricostruzione delle premesse non esplicite. Da parte del Protagonista, l'errore sta nel negare qualcosa che effettivamente non ha asserito esplicitamente ma che risulta dalle sue premesse implicite.

Come rilevano gli autori, è difficile dire esattamente quando il discorso del Protagonista dà luogo ad interpretazioni più ampie di quanto lui non voglia ammettere e quando l'Antagonista ha il diritto di prendere in considerazione tali interpretazioni. Per questo gli autori consigliano di rendere esplicite le premesse ricostruendo il *pragmatic optimum*, ovvero ricostruendo, a partire dal contesto, gli impegni o concessioni (*commitments*) più informativi attribuibili al parlante (van Eemeren & Grootendorst 1992: 142).

Un'altra condizione necessaria per risolvere una divergenza di opinioni, che ci porta alla regola numero sei, è che ci si possa richiamare a un numero minimo di punti di partenza in comune, ovvero condivisi da entrambi i partecipanti. I punti di partenza

condivisi possono riguardare informazioni fattuali conosciute da entrambi, valori o norme condivisi. Senza questi punti di partenza comuni, impegnarsi in una discussione sarebbe inutile. Nel caso ideale, all'inizio della discussione Protagonista ed Antagonista concordano esplicitamente cosa è accettato da entrambi e cosa no. Nelle discussioni reali, però, ciò non avviene e molte delle cose condivise sono date per scontate. In tal modo, però, c'è il rischio che uno dei due partecipanti dia per scontato più di quanto l'altro sia in realtà disposto ad accettare.

La regola numero sei impedisce che ciò avvenga:

6. Un partecipante non può presentare falsamente una premessa come se fosse un punto di partenza comune e nemmeno negare una premessa che rappresenta un punto di partenza comune

La settima regola per una risoluzione della divergenza di opinioni riguarda gli schemi argomentativi, dove con schema argomentativo s'intende 'un modo più o meno convenzionalizzato di rappresentare il rapporto tra ciò che si afferma nell'argomentazione e ciò che si afferma nella tesi' (van Eemeren & Grootendorst 1992: 96). Tra i vari schemi argomentativi, van Eemeren & Grootendorst ne menzionano tre particolarmente usati: *schema argomentativo sintomatico*; *schema argomentativo basato sull'analogia*; *schema argomentativo causale*. Nel difendere adeguatamente una tesi è necessario usare lo schema argomentativo appropriato ed applicarlo in maniera adeguata. Uno schema argomentativo può essere usato dal Protagonista nella difesa di una tesi solo se l'Antagonista lo accetta. Se invece il Protagonista si appella, per esempio, ad uno schema argomentativo basato sull'analogia ma l'Antagonista non ritiene che l'analogia sia rilevante, il Protagonista deve rinunciare allo schema argomentativo ed intraprendere altre vie. Infatti, come indicato dalla settima regola:

7. I partecipanti non considereranno una posizione difesa in maniera conclusiva se tale difesa non è stata condotta con uno schema argomentativo adeguato ed applicato correttamente

L'ultima legge riguardante la fase argomentativa è relativa alla validità logica delle argomentazioni avanzate. Perché un'argomentazione possa sostenere in maniera adeguata una tesi, deve essere innanzitutto valida dal punto di vista logico, ovvero da premesse vere non possiamo avere conclusioni false. Nel caso uno dei partecipanti fosse in dubbio riguardo la validità logica dell'argomentazione avanzata dall'altro partecipante, (ad esempio, perché ha notato l'esistenza di due premesse contraddittorie), deve condurre una procedura di ragionamento (*reasoning procedure*), ovvero verificare la validità logica delle argomentazioni.

8. Il ragionamento alla base dell'argomentazione deve essere valido o validabile rendendo esplicite una o più premesse lasciate inespresse

La nona legge regola l'ultima fase della discussione, la conclusiva, in cui va valutato se la discussione critica ha portato ad una risoluzione della divergenza di opinioni e a favore di chi. Secondo van Eemeren & Grootendorst, la disputa è stata risolta in favore del Protagonista se questo è riuscito a difendere la sua tesi in modo conclusivo, ovvero se nessuna delle procedure di identificazione, di *testing* e di ragionamento ha prodotto risultati negativi. Nelle situazioni ideali, Protagonista ed Antagonista valutano chi ha vinto la discussione e ne accettano il risultato. Una discussione critica può avere due

esiti: può concludersi a favore del Protagonista, e in questo caso l'Antagonista deve ritirare il suo dubbio mentre il Protagonista può continuare a mantenere la sua tesi, oppure a favore dell'Antagonista, e in tal caso quest'ultimo può continuare a mantenere il dubbio mentre il Protagonista è costretto a ritirare la sua tesi.

9. Se una difesa è fallita, la parte che ha proposto la tesi la deve ritirare; se invece è riuscita, l'avversario deve ritirare i suoi dubbi sulla tesi dell'altro

L'ultima legge non è relativa ad una fase particolare della discussione critica ma alla discussione nella sua interezza. Regola infatti l'uso del linguaggio non chiaro (*unclear*). Formulazioni non chiare possono portare a malintesi quali credere che l'altro stia mettendo in dubbio la nostra tesi quando in realtà non è così, oppure non capire che l'altro la sta mettendo in dubbio e ritenere che non ci sia alcuna divergenza di opinioni. I due partecipanti devono aderire alla massima di chiarezza del Principio di Cooperazione di Grice (1975) e sono responsabili in uguale misura della comprensione reciproca. Infatti, secondo la decima regola, per una discussione critica

10. I partecipanti non devono usare formulazioni insufficientemente chiare, né tanto ambigue da produrre confusione; e devono, inoltre, interpretare le formulazioni dell'altro partecipante il più accuratamente possibile

Con queste dieci regole, chiamate anche i “dieci comandamenti” della discussione argomentativa, la scuola pragma-dialettica punta a definire un modello normativo dal quale i due interlocutori non devono distaccarsi, se non vogliono cadere nelle fallacie. Queste dieci regole sono state ritenute funzionali per la corretta risoluzione della disputa; in questo modello, proporre un'argomentazione che violi una delle regole equivale quindi a una forma di fallacia, perché la violazione impedisce di giungere ad un accordo in maniera rigorosa (van Eemeren & Grootendorst 1992: 95).

Conclusioni

Come anche gli autori riconoscono, e come ho già sottolineato più volte, il modello pragma-dialettico è fortemente idealizzato. Ad esempio, si assume che entrambi gli interlocutori esprimano le loro reali opinioni, siano ‘sinceri’, e vengano percorse tutte le fasi. Tuttavia, come osservano gli autori, il fatto che ci siano delle discrepanze tra la teoria e la pratica non diminuisce l'utilità del modello, che conserva comunque un'importante funzione critica in quanto può essere “uno strumento per identificare dove precisamente le discussioni argomentative nella vita reale hanno preso una strada sbagliata” (van Eemeren et al. 2002: 27). Comparando il modello ideale della discussione critica ad uno scambio argomentativo reale, si può determinare il motivo per cui non si è arrivati alla risoluzione di una divergenza di opinioni.

2.2. Le manovre strategiche e la nuova teoria pragma-dialettica estesa. La dimensione retorica all'interno dell'approccio dialettico

Com'è stato spesso sostenuto dagli studiosi della Scuola di Amsterdam (van Eemeren et al. 2002; Mohammed 2009), scopo ultimo della pragma-dialettica, in quanto teoria normativa dell'argomentazione, è valutare il discorso argomentativo. Per valutare in maniera adeguata il discorso, è necessario avere un'immagine realistica della realtà argomentativa dei parlanti. Con questo intento, van Eemeren, insieme all'allievo Peter Houtlosser, dopo la morte di Rob Grootendorst, ha cominciato a sviluppare il concetto

di manovra strategica, un concetto basato sull'integrazione di consapevolezza della retorica nella precedente struttura dialettica. Partendo dalla considerazione che, nei discorsi argomentativi reali, il parlante non è solamente interessato a testare la sua tesi da un punto di vista critico sottoponendola ad una serie di confutazioni da parte dell'opponente, ma, anzi, il suo primo scopo è far accettare la sua tesi da parte dell'altro e vincere così la disputa, gli autori hanno considerato necessaria l'integrazione di elementi della retorica (disciplina per definizione interessata allo studio dell'efficacia persuasiva), con gli elementi della dialettica (disciplina interessata, invece, proprio a sottoporre a verifica le tesi per mezzo di una discussione argomentativa).

2.2.1. Rapporto tra retorica e dialettica

Le due dimensioni – retorica e dialettica – erano connesse nell'Antichità, anche se non sempre vi si attribuiva lo stesso peso. Platone, per esempio, favoriva la dialettica come il mezzo per eccellenza per trovare la verità e disdegnava la pratica retorica dei sofisti. Nell'opera di Aristotele il peso delle due dimensioni comincia ad essere più equilibrato: per Aristotele la retorica rappresenta la controparte della dialettica.

Nel *De Oratore*, Cicerone, nelle vesti di Crasso, attacca pesantemente la dialettica, denunciandone il rischio di degenerare nel formalismo.

Nel quindicesimo secolo l'umanista Agricola cercò di integrare elementi della retorica nella dialettica, mentre molto più tardi, nel ventesimo secolo, Perelman & Olbrechts-Tyteca (1966) portarono nella loro Nuova Retorica elementi dialettici.

Su questa scia, la scuola di Amsterdam comincia negli ultimi dieci anni a sviluppare una teoria che incorpori entrambe le dimensioni – dialettica e retorica – in un'unica prospettiva. Secondo van Eemeren e Houtlosser, non c'è ragione per cui le due teorie non possano essere combinate. Secondo loro, l'interpretazione della retorica come mezzo per ottenere persuasione non è necessariamente in disaccordo con l'ideale di ragionevolezza critica che è alla base della teoria pragma-dialettica classica (van Eemeren 2010: 3: 45). Perché – si chiedono gli autori – quando uno pianifica il suo discorso, non potrebbe rispettare nel contempo certi standard di ragionevolezza? Con questo interrogativo in mente, van Eemeren & Houtlosser cominciano a porre le basi di una teoria che incorpori entrambe le dimensioni, una teoria che dimostri che efficacia e ragionevolezza nel discorso possono non essere opposte ma far parte di uno sforzo congiunto di *manovre strategiche*.

2.2.2. La manovra strategica: conciliare lo scopo retorico con lo scopo dialettico

Secondo gli ideatori della nuova teoria pragma-dialettica estesa, il *gap* tra dialettica e retorica si può colmare con l'introduzione del concetto di *manovra strategica*. Tale concetto renderebbe giustizia del fatto che, quando si prende parte a una discussione argomentativa si perseguono contemporaneamente due scopi: uno dialettico, ovvero sottoporre la propria tesi ad un processo di verifica critica da parte dell'Antagonista, e uno retorico, ovvero vincere la discussione. Infatti, anche se secondo van Eemeren, nell'intraprendere una discussione argomentativa, si è generalmente orientati verso la risoluzione della divergenza di opinioni e si mantiene un certo standard di ragionevolezza, allo stesso tempo, però, non si può negare che non è lo stesso se la divergenza finisce a favore del parlante o dell'interlocutore. Infatti, quando si intraprende una discussione argomentativa, si ha lo scopo di condurre una discussione ragionevole, ma soprattutto si aspira alla vittoria della propria tesi. Di conseguenza, van Eemeren e Houtlosser prendono in considerazione lo scopo del vincere e completano la loro definizione dell'argomentazione tenendo conto dell'aspetto retorico.

L'argomentazione passa quindi da 'un atto linguistico (complesso) comunicativo e interazionale avente come scopo la risoluzione di una divergenza di opinioni tramite una costellazione di argomentazioni miranti a supportare la propria tesi e convincere un critico ragionevole, ovvero l'Antagonista' (van Eemeren 2010: ch. 2: 17), a incorporare, oltre alla presunzione di ragionevolezza, la ricerca dell'efficacia.

La ricerca della ragionevolezza e dell'efficacia rappresentano appunto i due scopi dei partecipanti, rispettivamente *dialettico* e *retorico*. Proprio perché lo scopo retorico di vincere è più forte dello scopo dialettico di preservare la ragionevolezza nella discussione, secondo van Eemeren & Houtlosser i due scopi devono essere costantemente monitorati e mantenuti sullo stesso piano.

L'espressione "manovra strategica" si riferisce infatti a questi "sforzi continui in tutte le mosse eseguite in un discorso argomentativo allo scopo di mantenere l'equilibrio tra ragionevolezza ed efficacia" (van Eemeren 2010: 2: 18).

Il termine *manovra* racchiude il significato retorico di voler vincere. Van Eemeren spiega il concetto con la metafora nautica delle barche manovrate con lo scopo di raggiungere posizioni vantaggiose. Allo stesso modo potremmo pensare anche al palio, dove i fantini manovrano i loro cavalli con lo scopo di disporli in un punto strategico per partire in vantaggio. In breve, si tratta di manovrare uno strumento (fuor di metafora, le proprie argomentazioni) con l'intento di trarre un vantaggio. Infatti, in una discussione argomentativa così come in una competizione fisica si possono ottenere considerevoli vantaggi se siamo degli abili manovratori.

Il termine *strategico* si riferisce alle scelte compiute dai partecipanti durante le manovre. Più precisamente, nel manovrare tra gli scopi retorici e dialettici, entrambi i partecipanti alla discussione argomentativa fanno scelte strategiche in base alla situazione e alla fase in cui si trova la discussione, mentre cercano allo stesso tempo di non far prevalere lo scopo di vincere a qualsiasi costo.

Gli autori sono consapevoli del fatto che non sempre è possibile perseguire entrambi gli scopi contemporaneamente e che la ricerca dell'efficacia può in certi casi andare contro il mantenimento della ragionevolezza. Se ciò succede, l'equilibrio è rotto e, facendo di nuovo uso di una metafora, stavolta ferroviaria, gli autori parlano di una manovra strategica deragliata (*derailed*). Se una manovra strategica deraglia, vuol dire che lo scopo retorico ha avuto la meglio sullo scopo dialettico e, di conseguenza, la divergenza di opinioni non può più essere risolta (van Eemeren 2010: 2:20). Le mosse argomentative quindi devono essere sempre dirette al raggiungimento dell'efficacia ma al contempo devono tener conto degli standard di ragionevolezza. Se sono invece esclusivamente indirizzate verso lo scopo retorico di ottenere efficacia, le mosse argomentative non costituiscono un esempio accettabile di manovra strategica.

2.2.3. *Manovre strategiche nelle diverse fasi del processo di risoluzione*²

Le quattro fasi del processo di risoluzione della divergenza per mezzo di una discussione critica – fase di confronto, di apertura, argomentativa e conclusiva – sono animate da uno scopo dialettico specifico. Però, come è specificato da van Eemeren & Houtlosser (2009), proprio perché i partecipanti coinvolti nella divergenza di opinioni vogliono realizzare questi obiettivi dialettici nel modo retorico migliore, ovvero a vantaggio delle posizioni che ognuno ha adottato, durante ogni fase eseguiranno le mosse dialettiche subordinate a conseguire i propri interessi retorici con la maggior efficacia.

² Per una descrizione dettagliata delle manovre strategiche per ogni fase della discussione critica, vedi van Eemeren (2010)

Più precisamente, nella *fase di confronto*, lo scopo dialettico di entrambi i partecipanti è fare chiarezza riguardo agli argomenti o aspetti su cui si trovano in disaccordo e riguardo alle rispettive posizioni. Da un punto di vista retorico, entrambe le parti vorranno dirigere la discussione in modo da definire la divergenza di opinioni nel modo più vantaggioso possibile. Nella fase di confronto ciò implica che entrambe le parti cercheranno di manovrare la divergenza di opinioni in modo tale che la divergenza sembri favorire la posizione assunta (van Eemeren 2010: 2: 22).

Nella *fase di apertura*, lo scopo dialettico dei partecipanti è stabilire un punto di partenza inequivocabile, in modo da porvi le basi dell'argomentazione. Per punto di partenza in comune si intendono i cosiddetti punti di partenza procedurali riguardanti sia la divisione dell'onere della prova sia le concessioni ottenute durante la discussione da parte dell'altro. La controparte retorica sta nel fatto che entrambi i partecipanti mirano a stabilire un punto di partenza della discussione che favorisca meglio i loro interessi. In questo senso, entrambe le parti cercheranno di dividere l'onere della prova nella maniera per loro più favorevole ed ottenere concessioni vantaggiose alla propria causa (van Eemeren 2010: 2:23).

Arrivati alla *fase argomentativa*, l'obiettivo dialettico è verificare l'accettabilità della tesi che ha dato origine alla divergenza di opinioni. Ciò vuol dire che la parte che interpreta il ruolo del Protagonista deve avanzare argomentazioni in favore della propria tesi in modo da rispondere ai dubbi critici dell'Antagonista, finché non ci sono altre questioni da discutere. Se consideriamo il processo argomentativo dal punto di vista retorico, il Protagonista cerca di proporre un'ipotesi forte integrando nella sua argomentazione quelle ragioni che potrebbero soddisfare l'Antagonista, e continua a procedere in questo modo finché non ci sono più dubbi.

Finalmente, *nella fase conclusiva* l'obiettivo dialettico delle parti è conseguire chiarezza riguardo al risultato della procedura critica e determinare se il Protagonista può mantenere la propria tesi alla luce delle critiche avanzate dall'Antagonista, oppure se è l'Antagonista colui che può mantenere i propri dubbi riguardo la tesi e le argomentazioni del Protagonista. Retoricamente parlando, entrambe le parti cercheranno di sostenere la vittoria della propria posizione: il Protagonista farà tutto il possibile per dimostrare che la sua tesi è stata difesa adeguatamente; l'Antagonista farà tutto il possibile per dimostrare il contrario (van Eemeren 2:24)

2.2.4. I tre aspetti imprescindibili di una manovra strategica

Prendendo ispirazione dalla tradizione retorica, Van Eemeren e Houtlosser distinguono all'interno di una manovra strategica tre aspetti:

- scelta degli argomenti (*topical potential*)
- modi di adattarsi all'uditorio (*audience adaptation*)
- modi di presentazione (*presentational devices*)

I tre aspetti, il cosiddetto 'triangolo della manovra strategica', sono associati a tre tipi diversi di scelte nel programmare la manovra. Le scelte sono fortemente interconnesse e nel programmarne una non si può non tener conto delle altre. Una manovra strategica consiste infatti in "una particolare scelta di argomenti fra quelli disponibili, un modo particolare di usare le opportunità per adattarsi alla prospettiva dell'uditorio, e un modo particolare di sfruttare i modi di presentazione" (van Eemeren 2010:6:2).

Non è una coincidenza che già nella retorica dell'Antichità vi fosse un vivo interesse per tutti e tre gli aspetti delineati da van Eemeren nelle manovre strategiche. Si ritrovano infatti tra le aree di interesse dei retori classici: il *topical potential* ci ricorda lo studio dei *topoi* o *loci*; il secondo aspetto, di adattamento all'uditorio, prende spunto

dallo studio dell'orientamento dell'uditorio, lo studio dei modi (artifici) di presentazione ricorda i mezzi stilistici tanto enfatizzati da Cicerone nei suoi *De Oratore* e *Orator*.

2.2.4.1. Scelta degli argomenti (*topical selection*)

Analogamente ai *topoi* o *loci* nella dottrina retorica classica dell'*inventio*, la *topical selection*, nella visione di van Eemeren, riguarda la serie di argomenti disponibili in un certo punto nel discorso, argomenti che rappresentano una serie di opzioni tra cui scegliere per manovrare strategicamente. Similmente all'oratore classico, che sceglie tra i *topoi* disponibili in una precisa situazione, la scelta di argomenti del parlante moderno crea nell'uditorio una certa prospettiva, quella da lui voluta. Infatti, anche nella visione di van Eemeren il parlante deve scegliere, tra i vari argomenti a sua disposizione, quelli più adatti in base alla situazione argomentativa in cui si trova e all'uditorio che ha davanti. A differenza del sistema retorico classico, però, dove gli antichi retori avevano stabilito un elenco al quale i giovani oratori potessero ispirarsi, van Eemeren non dà nessun indizio su quali potrebbero essere le argomentazioni più efficaci da utilizzare, ma si limita a dire che "le scelte devono essere fatte all'interno di una categoria relativamente aperta e fluida di argomentazioni possibili" (van Eemeren 2010: 4:7).

2.2.4.2. Modi di adattarsi all'uditorio (*audience adaptation*)

Indipendentemente dalle argomentazioni considerate efficaci per creare la prospettiva voluta nell'uditorio, nello scegliere tra gli argomenti da introdurre l'oratore deve tener conto del secondo aspetto della manovra strategica, ovvero l'adattamento dei temi scelti all'uditorio.

Analogamente alla concezione aristotelica, anche nella teoria pragma-dialettica estesa il pubblico al quale è rivolto il discorso è il fattore più importante da considerare, e le tecniche persuasive sono scelte appositamente in base ad esso. E' considerato così importante conoscere il pubblico al quale ci si rivolge che Aristotele suggerisce addirittura di intraprenderne un'analisi demografica. Conoscere il proprio pubblico, i suoi scopi e interessi è importante per saper scegliere le argomentazioni da usare per garantirsi una sintonizzazione con esso. Questo secondo aspetto della manovra assicura la comunione con l'uditorio e le sue preferenze in modo che siano accettate le mosse argomentative dell'oratore. Secondo van Eemeren (e Aristotele), per potersi adattare al meglio alle preferenze del pubblico, una prima condizione è identificare l'uditorio bersaglio con le sue preferenze e punti di vista.

L'oratore può avere come uditorio l'interlocutore diretto, oppure, insieme ad esso, anche un pubblico di ascoltatori. Questa situazione si verifica nei dibattiti politici televisivi dove gli invitati conducono uno scambio argomentativo mantenendo l'apparenza di voler convincere l'altro, avendo invece come vero scopo quello di convincere il pubblico di elettori a casa. In questo caso, abbiamo a che fare con un doppio uditorio: il pubblico che costituisce il primo uditorio (*primary audience*) in quanto vero destinatario dell'argomentazione e giudice di essa, e l'interlocutore che costituisce l'uditorio secondario (*secondary audience*) che spesso non ci preoccupiamo nemmeno di convincere: fingere di voler convincere lui serve solo come strumento per arrivare al vero destinatario, il pubblico a casa.

Un altro problema è la non omogeneità dell'uditorio. Spesso le persone che ci ascoltano hanno *background* culturali e professionali diversi e, quindi, priorità e preferenze diverse. Secondo van Eemeren, questa difficoltà si può superare avanzando un'argomentazione multipla, ovvero composta da varie argomentazioni si rivolga

ognuna delle quali si rivolga ad una fetta diversa di pubblico così da coprire tutti gli interessati.

Conoscere il proprio uditorio è il modo per conoscere le sue preferenze. Nello scegliere le argomentazioni per supportare la propria tesi, l'oratore può esaminare quale tra le argomentazioni disponibili nel *topical potential* potrebbe essere quella più in linea con il punto di vista del pubblico, e scegliere la più appropriata in modo da creare strategicamente la prospettiva voluta dall'uditorio.

2.2.4.3. Modi di presentazione (*presentational devices*)

Il terzo aspetto della manovra strategica, la valorizzazione dei modi di presentazione, riguarda i mezzi comunicativi impiegati nella presentazione delle mosse argomentative. Quando manovra strategicamente, l'oratore non si concentra unicamente su cosa dire e come adattarlo al pubblico che ha di fronte ma anche su *come* dirlo.

Fare una scelta tra i mezzi di presentazione vuol dire, secondo van Eemeren (2010), "utilizzare artifici pragmatici per condurre il discorso verso il raggiungimento degli effetti comunicativi e interazionali desiderati dal parlante" (van Eemeren 2010: 31), ovvero "articolare le proprie mosse argomentative nel miglior modo comunicativo e interazionale" (van Eemeren 2010: 32).

Van Eemeren riprende la distinzione fatta da Dascal & Groos (1999) tra le possibili scelte a livello stilistico e conclude che, a seconda dell'uditorio, l'oratore può scegliere tra vari registri (formale o colloquiale), oppure operare una scelta a livello semantico, sintattico o prosodico all'interno dello stesso registro.

Propone, inoltre, una distinzione tra presentazioni *esplicite* e *implicite* di mosse argomentative. Una concessione, per esempio, può essere presentata esplicitamente come tale, oppure la sua funzione comunicativa può essere indicata solo implicitamente. La seconda distinzione proposta da van Eemeren (2010) è tra presentazioni *dirette* e *indirette* delle mosse argomentative. Tranne i momenti in cui il parlante vuole scatenare un'implicatura griciana, le presentazioni esplicite di mosse argomentative sono sempre dirette, ma le presentazioni implicite possono essere sia dirette che indirette. Un esempio di presentazione indiretta di una mossa argomentativa può essere presentare una tesi con una frase che ha la funzione comunicativa di atto linguistico espressivo ('Che bel film!'), ma che risulta poi essere una tesi vera e propria in quanto difesa da ulteriori argomentazioni.

Van Eemeren fornisce una lista di mezzi di presentazione impiegati dal parlante a seconda della fase della discussione argomentativa. Questi mezzi di presentazione altro sono tutti figure di stile: metafora, metonimia, domande retoriche, *praeteritio*, *conclatio*, *metalepsis*. Ad esempio, fra gli studiosi della Scuola di Amsterdam che esplorano le possibilità di manovrare strategicamente con i mezzi di presentazione, Snoeck Henkemans esamina il ruolo che i mezzi stilistici del tipo metonimia, domande retoriche e *praeteritio* svolgono, all'interno di ognuna delle fasi della discussione critica, nel presentare nel miglior modo possibile le scelte che i parlanti fanno dal potenziale topico (Snoeck Henkemans: 2005; 2007).

2.2.5. Accusare d'incoerenza l'avversario: un esempio di manovra strategica nella fase di confronto

Per illustrare come si possono analizzare le manovre strategiche eseguite nel discorso argomentativo, riprendo uno degli esempi di manovra strategica nell'ambito politico analizzato da una degli studiosi della scuola di Amsterdam. Andone (2009) indaga sulle

accuse d'incoerenza come manovre strategiche nella fase di confronto che hanno lo scopo di inchiodare l'interlocutore. Come abbiamo già visto in diverse occasioni, la fase di confronto è la fase della discussione critica dove si stabilisce che i due partecipanti hanno una divergenza di opinioni. Andone (2009) analizza le domande strategiche poste dall'intervistatore durante un'intervista politica e le risposte strategiche date dal politico accusato da questi d'incoerenza. Nell'esempio³ analizzato da Andone (2009), durante la trasmissione inglese "Politics Show" del 12 Novembre 2006 Jon Sopel intervista William Hague, ex leader del Partito Conservatore, attuale Segretario di Stato per gli Affari Esteri:

J S: [...] It's fair to say that this is an issue [biometrical identity cards] that your party has rather flip flopped on isn't it.

W H: Well it's... I think it's become clearer over time where we stand on this, let's put it that way, because we've got the government adopting an identity card scheme, but one that is so bureaucratic and involves a vast data base and this is the government of serial catastrophes when it comes to data bases as we all know, costing now, according to the London School of Economics, up to twenty billion pounds and we said that if some of that money was spent instead on an effective border police and strengthened surveillance of terrorist suspects, and strengthening special branch and things like that, we'd actually get a lot further....having identity cards.

J S: Isn't that a detail of the legislation. I mean you supported identity cards back in December 2004, less than two years ago.

W H: We supported, I and Michael Howard supported the principle of those. Subject to how the details were worked out. The details are not impressive and the grasp of detail and the ability to control the costs of the current government is so terrible, that it's not a scheme that we can support.

Questo scambio di domande-risposte si può ricostruire, secondo Andone (2009), come una divergenza di opinioni mista sull'introdurre, nel Regno Unito, carte d'identità biometriche. Nella sua analisi, Andone si concentra sulle mosse grazie alle quali i

³ JS: E' giusto dire che questo [la questione delle carte d'identità] è un argomento sul quale il vostro partito ha cambiato opinione, non è vero?

WH: Ebbene, è... Penso che la questione sia diventata più chiara col passare del tempo, mettiamola così. Abbiamo convinto il governo ad adottare un piano per le carte d'identità, ma è così burocratico e richiede un database talmente vasto, e, come tutti sappiamo, questo è il governo delle catastrofi quando si tratta di database; costerebbe inoltre fino a venti miliardi di sterline secondo la London School of Economics, e ci siamo detti che se quei soldi fossero spesi invece per aumentare i controlli doganieri e rinforzare la sorveglianza dei sospetti di terrorismo e rinforzare le divisioni speciali e cose del genere, sarebbe molto meglio che avere le carte d'identità.

JS: Ma non si tratta di un dettaglio della legislazione? Voglio dire, Lei ha appoggiato le carte d'identità nel Dicembre 2004, cioè meno di due anni fa.

WH: L'abbiamo appoggiato, Michael Howard ed io abbiamo appoggiato i principi delle carte d'identità. A patto di vedere come sarebbe andata a finire nella pratica. La pratica non è impressionante e la comprensione della situazione e l'abilità dell'attuale governo di controllare le spese è così terribile, che non è un piano che possiamo appoggiare.

partecipanti rispettivamente, mantengono una tesi e esprimono la tesi opposta. Per quanto riguarda il ‘triangolo della manovra strategica’, l’intervistatore (il Protagonista) sceglie, dal potenziale topico a sua disposizione, di esprimere una tesi per mezzo di un’accusa d’incoerenza: ‘E’ giusto dire che questo è un argomento sul quale il vostro partito ha cambiato opinione, non è vero?’. Per quanto riguarda la scelta del potenziale topico, le manovre strategiche dell’intervistatore sono limitate alla semplice espressione di un parere relativamente a prese di posizione o a decisioni del politico a causa delle quali può essere inchiodato. Scegliendo di parlare delle carte d’identità biometriche, argomento d’interesse per il pubblico, Andone interpreta questa scelta come un modo di adeguarsi all’uditorio.

Come risposta alla domanda dell’intervistatore, Hague sceglie dal potenziale topico a disposizione di avanzare la tesi opposta. Hague avrebbe potuto ammettere che si tratta effettivamente di un’incoerenza tra la sua affermazione attuale e la precedente, ma questo avrebbe significato ‘lasciar vincere’ l’oppositore. Hague sceglie, quindi, di difendere la tesi opposta secondo la quale tra la sua dichiarazione presente e quella anteriore non ci sarebbe nessuna incoerenza.

Nella sua seconda domanda, l’intervistatore sceglie dal potenziale topico la mossa di avanzare un dubbio sulla tesi del politico: ‘Ma non si tratta di un dettaglio della legislazione?’, con cui mira a far ritrarre a Hague la propria tesi. Come risposta, Hague fa un ultimo tentativo di mantenere la sua posizione e tenta di nuovo di giustificare la sua decisione: ‘L’abbiamo appoggiato, Michael Howard ed io abbiamo appoggiato i principi delle carte d’identità. A patto di vedere come sarebbe andata a finire nella pratica’.

Abbiamo visto come l’intervistatore prova a manovrare la discussione nella direzione da lui desiderata facendo riferimento alle conoscenze condivise. Ricorda a Hague che meno di due anni prima lui aveva avanzato la tesi opposta riguardo le carte d’identità biometriche e questo ‘promemoria’ gli permette di accusare il politico di incoerenza. Hague è quindi inchiodato a causa di conoscenze condivise che non può negare.

La funzione strategica delle varie mosse è rinforzata dai mezzi di presentazione scelti. Conformemente alla situazione comunicativa in cui si trovano i due partecipanti–intervista politica – l’intervistatore avanza la propria tesi e dubbi per mezzo di domande. In entrambi i casi sceglie di avanzare domande polari mirate a limitare le risposte del politico a un accordo o, a un disaccordo esplicito rispetto alla tesi da lui avanzata. Come rileva Andone (2009), nel contesto di un’intervista politica una simile scelta di domande polari fa parte di uno sforzo dell’intervistatore di inchiodare il politico. Se il politico evita di rispondere, ha luogo una sotto-discussione (*sub-discussion*), in cui l’intervistatore cerca di inchiodare il politico perché non ha fornito una risposta esplicita. La discussione è rilevante in quanto dimostra al pubblico che il politico sta cercando veramente di evadere la risposta.

Se il politico accetta la presupposizione implicita nella domanda dell’intervistatore ammette che la decisione attuale è incoerente con quella presa due anni prima. Il politico tenta invece una manovra per respingere le accuse d’incoerenza appellandosi ad una dissociazione (van Rees 2009) tra teoria e pratica. La dissociazione gli permette di mantenere la sua tesi: avrebbe continuato a sostenere la sua tesi se la pratica fosse stata in linea con la teoria. Ma, come accade abitualmente, la realtà non è uguale alla teoria: pertanto la sua posizione non è incoerente. Se questa manovra di dissociazione è accettata dall’intervistatore, la divergenza di opinioni finisce a favore del politico.

Capitolo 3.

Le fallacie: un uso distorto dell'argomentazione

Non è possibile trattare il tema dell'argomentazione senza prendere in considerazione i casi in cui l'argomentazione fallisce, ovvero senza considerare le mosse argomentative non corrette. Pertanto, nel presente capitolo verrà analizzata la nozione di fallacia nell'argomentazione.

Lo studio delle fallacie argomentative è un campo dalla lunga storia e, soprattutto nella sua ultima fase, caratterizzato da una forte interdisciplinarietà. Partendo dalla retorica classica (Aristotele), il tema è stato sviluppato in tempi recenti da approcci e discipline diverse: la logica formale (Woods & Walton 1982; 1989, Massey 1995) e informale (Johnson 1995; Govier 1995); la pragma-dialettica (van Eemeren & Grootendorst 1983; 1992; 2002; 2004) e gli sviluppi successivi della teoria pragma-dialettica, ovvero le manovre strategiche (van Eemeren 2010), e la psicologia del ragionamento (Wason, Johnson Laird 1977).

A seconda dell'approccio scelto per l'analisi, nel corso degli anni gli studiosi delle fallacie hanno fornito varie definizioni. Secondo i principali studiosi di fallacie della logica formale, Woods & Walton, la fallacia "è un tranello del ragionamento che rivela una tendenza generale e ricorrente ad imbrogliare ed imbrogliare con successo, e ad ingannare persino il Persuasore (*arguer*) più serio ed onesto" (Woods & Walton 1982: 6).

Secondo la teoria pragma-dialettica, invece, con fallacia si intende qualsiasi violazione delle dieci regole per una discussione critica (van Eemeren & Grootendorst 1992; 2002), oppure un tentativo fallito di mediare tra lo scopo retorico e quello dialettico, ovvero una manovra strategica sviata (van Eemeren & Houtlosser 2010).

Guardando alle diverse definizioni, vediamo che secondo gli autori "è facile cadere nelle grinfie della fallacia; è possibile essere ingannati da loro e persino commetterle noi stessi" (Woods & Walton 1982: 7). La fallacia non è quindi solo uno strumento nelle mani del *Persuasore* che la usa coscientemente al fine di imbrogliare il *Persuadendo*, ma può lui stesso esserne vittima, utilizzandola involontariamente e convinto della correttezza della struttura argomentativa.

Lo studio delle fallacie è finalizzato alla loro analisi, individuazione, e, possibilmente, eliminazione. Ad esempio, questo è proprio ciò che tentano di fare van Eemeren & Grootendorst: mettere a punto un insieme di norme chiare e precise per la conduzione di una discussione argomentativa per poter riconoscere i casi in cui sono infrante le norme e si verifica una fallacia.

Nelle pagine seguenti presenterò il modo in cui sono analizzate le fallacie all'interno dell'approccio pragma-dialettico, approccio scelto per le mie analisi.

Vedremo poi come si utilizzano le fallacie in relazione alla persuasione. Lo scopo primario di questo lavoro è, infatti, esaminare le fallacie in contesti persuasivi, più precisamente, individuare e analizzare le mosse fallaci del Persuasore.

3.1. La fallacia nei secoli: una breve panoramica

Sembra che il "padre" dello studio delle fallacie sia stato proprio Aristotele. Aristotele affronta l'argomento in *Confutazioni Sofistiche*, *Topici*, *Analitici* e *Retorica*, proponendo una lista più o meno sistematica delle fallacie nel primo dei lavori elencati. Come dice il titolo stesso dell'opera, *Confutazioni Sofistiche*, le fallacie nella visione di Aristotele sono usate dai sofisti, per cui sono chiamate anche sofismi.

Aristotele definisce la fallacia un ragionamento usato per confutare la tesi del Proponente, ragionamento che sembra genuino agli occhi delle persone inesperte ma che in realtà non lo è.

Colloca quindi le fallacie nel contesto dialettico, dove due partecipanti gareggiano in una competizione linguistica con lo scopo di vincere. Vincere, in questo contesto, significa confutare con successo la tesi dell'altro, ovvero "dimostrare il contrario della conclusione" dell'altro [Confutazioni Sofistiche: 165a]. Nel parlare della conclusione, Aristotele si riferisce ovviamente alla tesi da difendere. Infatti, a seconda dell'approccio di riferimento, conclusione e tesi da difendere (*standpoint*) si riferiscono allo stesso concetto, ovvero ciò che il Proponente cerca di dimostrare attraverso le sue argomentazioni o premesse.

Pur di vincere, spesso vengono impiegate mosse ingannevoli. Più precisamente, quando l'Attaccante sofista cerca di confutare la tesi avanzata dal Proponente (o Protagonista), può utilizzare manovre ingannevoli, cioè delle fallacie. Pertanto, le fallacie sono prodotte solo dall'Attaccante sofista nel suo tentativo di confutare la tesi dell'altro. Al sofista, rileva Aristotele, non interessa essere saggio ma sembrarlo, dal momento che la finta saggezza è la sua fonte di guadagno. Osserva Aristotele: "i sofisti sono tenuti a studiare le argomentazioni sopra menzionate [confutazioni che sembrano genuine ma che in realtà non lo sono] perché ne vale la pena: possedere una facoltà di questo genere fa apparire saggia una persona, e questo è appunto lo scopo da raggiungere" [Confutazioni Sofistiche: 165a]

Aristotele divide in due tipi i modi scorretti di confutare dialetticamente una tesi: il primo dipende dal linguaggio (*in dictionem*), il secondo no (*extra dictionem*).

I tipi di falsa confutazione dipendenti dal linguaggio sono sei, tutti connessi con le ambiguità e mutamenti di significato che possono occorrere nel linguaggio. Sono: l'*ambiguità*, ovvero ambiguità semantica quando lo stesso termine è usato in entrambe le premesse dell'argomentazione ma con due significati diversi; l'*anfiboli*, ovvero ambiguità grammaticale; la *fallacia compositionis*, quando vengono inferite proprietà per il tutto a partire da proprietà delle singole parti; la *fallacia divisionis*, quando vengono inferite proprietà per le singole parti a partire da proprietà del tutto; la *fallacia dell'accento* dove il significato della frase può cambiare a seconda della parola che si vuole accentuare e, infine, la *fallacia dell'errata forma dell'espressione linguistica*, dove l'ambiguità è causata dalla flessione sostantivale.

I modi di falsa confutazione indipendenti dal linguaggio possono presentarsi anche nei casi in cui la comunicazione è perfetta. Tra le fallacie non dovute al linguaggio, Aristotele enumera:

- la *fallacia per accidens*. Questa fallacia si presenta quando si cerca di applicare un principio generale ad una situazione eccezionale, come nel esempio: Tagliare le persone è un crimine. I chirurghi tagliano le persone. Quindi i chirurghi sono dei criminali;
- l'*ignoratio elenchi*, che consiste nel presentare un argomento di per sé valido ma non rilevante alla tesi da difendere;
- la *fallacia del conseguente*, che si presenta quando una condizione sufficiente è considerata una condizione necessaria, ad esempio: Se X ha la febbre, allora X è caldo. X è caldo, quindi X ha la febbre, dove l'essere caldo è preso come una condizione sufficiente per concludere che X ha la febbre, quando invece si può essere caldi anche senza avere necessariamente la febbre;
- la *petitio principii*, che consiste nell'assumere (implicitamente) fra le premesse proprio la tesi da dimostrare;

- il *non sequitur*, o *non causa pro causa*, che consiste nell'assumere illecitamente come causa qualcosa che non lo è, e infine,
- la *fallacia delle domande multiple*, che nasconde una presupposizione svantaggiosa per l'interlocutore.

Come rileva van Eemeren (2001), il confine tra le confutazioni dipendenti dal linguaggio e quelle indipendenti non è ben delimitato perché non è chiaro perché certe fallacie, per esempio *la fallacia per accidens*, non siano invece fallacie *in dictionem*.

Lo stesso problema vale anche per la *fallacia delle domande multiple*. Ma è proprio grazie al modo in cui la domanda è formulata, ovvero contenendo una presupposizione, che è possibile accusare l'opponente di aver fatto proprio l'atto di cui gli si sta chiedendo conferma.

Nonostante gli ovvii problemi della classificazione aristotelica, numerosi autori interessati allo studio delle fallacie hanno continuato fino ai giorni nostri a riprendere la divisione di più duemila anni fa, apportando solamente leggeri cambiamenti ma spesso interpretando in modo sbagliato gli esempi della lista iniziale di Aristotele.

Se da una parte le fallacie della lista iniziale di Aristotele hanno subito pochi cambiamenti, in compenso, nuove fallacie sono state aggiunte. In particolare, le cosiddette fallacie del tipo 'ad' (*ad hominem*, *ad baculum*, *ad populum*, *ad verecundiam*, *ad ignorantiam* etc), ideate e presentate nel XVII secolo dal filosofo John Locke nel *Saggio sull'intelletto umano* (Locke 1690/1995), rappresentano l'aggiunta più importante.

Locke parla di quattro tipi di argomentazione “[...] che la gente, nei loro ragionamenti con gli altri, usano abitualmente per guadagnare l'assenso oppure almeno per ispirare timore reverenziale così da far tacere l'oppositore” (Locke 1690/1995: IV: 56). Questi quattro tipi sono:

- *Ad verecundiam*. Originariamente si riferiva al timore reverenziale nei confronti dell'autorità degli esperti, timore che doveva impedire di mettere in dubbio ciò che, per l'appunto, veniva asserito dall'esperto. Nell'accezione odierna di *ad verecundiam* si è perso il significato iniziale di vergogna (lat. *verecundiam*): s'intende semplicemente l'appello fallace all'autorità. L'accezione lockiana è simile a quella moderna in quanto, in entrambi i casi, appellarsi al parere di un'autorità e concludere che la propria tesi è stata dimostrata perché anche l'esperto la pensa nello stesso modo, corrisponde a non dare il diritto di replica all'interlocutore. Una simile tattica deve essere considerata fallace. Non dare occasione all'oppositore di avanzare delle confutazioni per paura di offendere l'autorità del Protagonista o della persona alla quale esso fa riferimento per supportare la sua tesi, è senza dubbio una mossa fallace. Ognuno deve avere il diritto di indagare se una tesi non lo convince, anche se il Proponente è un esperto.
- *Ad hominem*. Locke continua il suo elenco di argomentazioni parlando dell'*ad hominem*, noto come l'*attacco alla persona*. Oggi l'*ad hominem* ha acquistato un'accezione negativa, ma leggendo Locke, il primo autore a noi pervenuto che menziona questa fallacia, con *ad hominem* si intende “inchiodare l'interlocutore davanti alle conseguenze derivate dal suo discorso” (Locke 1690/1995: IV: 56). Dalla lettura del testo di Locke non si riesce a capire con certezza se le fallacie *ad* in particolare l'*ad hominem*, erano effettivamente già considerate fallacie. L'*ad hominem* lockiano, per esempio, non sembra essere una fallacia, in quanto non c'è niente di male nel costringere il parlante a tenere conto delle conseguenze derivate dal suo discorso, a patto che l'Antagonista abbia

interpretato in modo corretto le premesse inesprese che derivano dalle asserzioni del Protagonista e non abbia ricostruito qualcosa in più rispetto a quanto detto esplicitamente o non (cf. la legge numero 5 della pragma-dialettica). Oggi, con *ad hominem* si intende un attacco diretto alla persona che avanza una tesi, mirato a sminuire l'autorità del Proponente in quanto persona non affidabile moralmente o intellettualmente.

- *Ad ignorantiam*. Anche la terza argomentazione menzionata da Locke, *ad ignorantiam*, ha cambiato significato. Ai tempi di Locke *ad ignorantiam* è collegato all'onere della prova in un dibattito. Più precisamente, con *ad ignorantiam* Locke si riferisce all'abitudine dei contendenti di invitare l'altro ad accettare la tesi, forzandolo, nel caso non lo volesse fare, di dimostrare il contrario della tesi proposta. Questa è anche l'accezione in Woods e Walton (1982; 1989), mentre abitualmente si intende un appello fallace all'ignoranza (intesa come non sapere se è il caso o meno) o mancanza di prove: partendo dal fatto che non è stato ancora dimostrato che qualcosa non è così, si conclude che deve essere così.
- *Ad iudicium*. Il quarto tipo di argomentazione, *ad iudicium*, è l'unico, secondo Locke, a favorire la vera istruzione (*true instruction*), ideale perseguito da Locke.

Un autore che si è discostato leggermente dalla divisione aristotelica è Copi (1972). Copi continua a trattare nel suo manuale di logica tutte le fallacie della lista aristotelica, ma le raggruppa diversamente, a seconda che siano fallacie di *ambiguità lessicale o grammaticale* (le fallacie dell'ambiguità o accento menzionate da Aristotele), oppure fallacie di *rilevanza* (categoria che comprende tutte le altre fallacie aristoteliche). Copi le chiama fallacie di rilevanza perché l'argomentazione a sostegno della tesi non giustifica dal punto di vista logico la tesi. In questa seconda categoria entrano le fallacie *secundum quid*, *accidens*, *fallacia delle domande multiple*; *ad hominem*; *ad verecundiam*; *ad ignorantiam*; *falsa analogia*; *petitio principii*; *ignoratio elenchi*; *non sequitur* (ovvero *post hoc ergo propter hoc*); *ad baculum*; *ad populum*, *ad consequentiam*; *ad misericordiam*; le cosiddette fallacie etiche e patetiche (ovvero appello all'*ethos* e al *pathos* come unico sostegno alla tesi avanzata). Le *fallacie della composizione e divisione* stanno invece, secondo Copi, a metà tra le fallacie di ambiguità e le fallacie di rilevanza.

I vari tentativi di categorizzare tutte le fallacie in un'unica categoria sovraordinata non si sono rivelati molto efficaci. La seconda categoria di Copi, per esempio, è troppo ampia. Anche se le fallacie secondo lui affette da irrilevanza, nella maggior parte dei casi lo sono effettivamente (cioè i contendenti non difendono o non attaccano la tesi con contro-argomentazioni rilevanti alla tesi stessa), non risulta chiaro però quale dei due, Protagonista o Antagonista, si macchi di questa colpa. Non collocando le fallacie nel contesto dialettico di una disputa tra due contendenti dove uno ricorre a fallacie o per difendere la propria tesi o per confutare quella dell'altro, Copi e molti altri logici perdono di vista l'aspetto dialettico tanto enfatizzato da Aristotele. Infatti, dall'approccio di Copi non risulta chiaro chi fa la fallacia (Proponente o Opponente) e in quale momento della discussione.

Il filosofo Charles Hamblin (1970) ha osservato uniformità nel trattamento delle fallacie nei testi di logica nel corso dei secoli tanto da chiamarlo *trattamento standard*. Con trattamento standard alle fallacie si intende la ripresa, identica o con modifiche minime, del trattamento aristotelico. Dopo Aristotele le fallacie sono state quasi dimenticate dagli studiosi. Solo a partire dal XII secolo, l'argomento acquista di nuovo interesse e comincia a far parte del curriculum logico di tutte le università. Come rileva

Hamblin, l'interesse per le fallacie diventa quasi una moda, e preti, papi, monaci insieme a logici si avvicinano allo studio delle fallacie e scrivono trattati sull'argomento.

Nonostante questo crescente interesse, la maggior parte dei libri scritti nel corso degli ultimi secoli sono descritti da Hamblin come appartenenti ad un "trattamento usurato, svalutato, dogmatico, incredibilmente connesso alla tradizione e allo stesso tempo mancante di logica e senso storico, e quasi senza connessioni con la logica moderna" (Hamblin 1970: 12). Hamblin rincara: "non abbiamo proprio una teoria delle fallacie" (Hamblin 1970: 11)

Secondo Hamblin, nel trattamento standard sono ritracciabili dei difetti fin dalla definizione della fallacia, imm modificata dai tempi di Aristotele. La famosa definizione sempre in uso, secondo la quale la fallacia è qualcosa che sembra in un modo (cioè un'argomentazione valida) ma in realtà è in un altro (un'argomentazione non valida), proviene da Aristotele.

Secondo Hamblin, questa definizione non si applica alla maggior parte delle fallacie del trattamento standard. Più precisamente, la definizione standard si applica unicamente alle due fallacie logiche *affermare il conseguente* (ovvero inferire erroneamente dalle premesse "Se A, allora B" e "B", la conclusione "Allora A"), e *negare l'antecedente* (ovvero inferire erroneamente dalle premesse "Se A allora B" e "Non A", la conclusione "Allora Non B", che sono le forme rovesciate dei ragionamenti corretti *modus ponens* (ovvero inferire dalle premesse "Se A, allora B", e "A" la conclusione B) e *modus tollens* (ovvero inferire dalle premesse "Se A, allora B", e "non B", la conclusione "non A").

Anche studiosi come van Eemeren (2001) e Johnson (1995) hanno sollevato obiezioni alla definizione standard delle fallacie. Innanzitutto, la parola 'sembra' conferisce alla definizione una certa soggettività. Secondo, la *validità*, concetto logico che riguarda la validità logica del ragionamento, è presentata come il criterio ultimo e assoluto per determinare l'adeguatezza di un'argomentazione, perdendosi di vista il fatto che, come vedremo in seguito, alcune fallacie sono in realtà valide dal punto di vista logico.

A partire da queste recenti considerazioni, nello studio delle fallacie si è avuto un cambiamento di accezione. Alla definizione classica è generalmente preferita la definizione "mossa manchevole (*deficient*) nel discorso argomentativo".

3.2. Le fallacie nella prospettiva pragma-dialettica: un approccio costruttivo

La teoria pragma-dialettica parte da una visione diversa: le fallacie sono viste come violazioni delle regole per una discussione critica. Come abbiamo visto, secondo i pragma-dialettici la necessità di appellarsi all'argomentazione compare se si è coinvolti in una divergenza di opinioni. Quando il nostro interlocutore ha un'opinione diversa su un certo argomento dobbiamo convincerlo dell'accettabilità del nostro parere portando argomentazioni a difesa.

Nell'approccio all'argomentazione, gli ideatori della teoria pragma-dialettica si affidano ad un insieme di dieci regole per assicurare uno sviluppo razionale della discussione argomentativa. In tale prospettiva, tutto ciò che viola le regole, e va quindi contro il processo che mira a verificare da un punto di vista critico la tesi avanzata, costituisce una fallacia.

Considerando le fallacie violazioni delle regole per una discussione critica, van Eemeren & Grootendorst (1984; 1992; 2002; 2004) riescono a eliminare la componente soggettiva presente nella definizione standard secondo la quale, come si è visto, "le

fallacie sono argomentazioni che *sembrano* valide, ma che in realtà non lo sono” e, soprattutto, a individuare altri criteri, diversi dalla validità formale.

Il concetto di fallacia risulta quindi più ampio e, al contempo, anche più specifico. E’ più ampio perché permette di collegare le fallacie a tutte le fasi della discussione argomentativa e non unicamente alla fase argomentativa; è più specifico perché le fallacie sono viste esclusivamente come violazioni delle regole (van Eemeren & Grootendorst 2004: 162).

Entrambi i partecipanti devono attenersi alle dieci regole di condotta argomentativa e non commettere atti linguistici non previsti nel modello della discussione critica: nel modello pragma-dialettico, infatti, le fallacie possono essere commesse sia dal Protagonista che dall’Antagonista e possono occorrere in ogni fase della discussione critica.

Di seguito ci concentreremo sulle violazioni delle regole per ogni fase della discussione critica e da parte di chi, Protagonista o Antagonista.

3.2.1. Violazioni delle regole nella fase di confronto (*Confrontation Stage*)

Come rilevano van Eemeren e Grootendorst (1984) nel loro primo libro sulla teoria pragma-dialettica, una divergenza di opinioni può essere appianata solo se “i parlanti [...] ne permettono uno sviluppo in una discussione vera e propria e sono pronti a fare uno sforzo comune per risolverla” (van Eemeren & Grootendorst 1984: 1).

Uno dei primi passi verso il processo di risoluzione è quindi l’esplicitazione della divergenza di opinioni. Per favorire un’esplicitazione ottimale della disputa, i contendenti devono essere in grado di esprimere, criticare e avanzare argomentazioni in favore di qualsiasi tesi. La prima legge per una discussione critica, secondo la quale *‘nessuno dei due deve impedire all’altro di avanzare punti di vista e dubbi sul punto di vista dell’avversario’*, vigila sulle eventuali violazioni della libertà di espressione da parte del Protagonista o dell’Antagonista. Senza un’esplicitazione vera e propria, che evidenzia in cosa consiste precisamente il disaccordo e senza che ognuna delle parti esprima liberamente tesi, argomentazioni o dubbi, esiste il pericolo che la divergenza di opinioni non sia risolta.

La regola della libertà di espressione (*Freedom Rule*) può essere violata in due modi: *attaccando dal punto di vista personale* l’opponente oppure *facendo pressione* su di lui. Nel caso degli attacchi alla persona, ciò che viene attaccato non è più la tesi (come dovrebbe essere) ma la persona che avanza la tesi. La libertà di espressione garantisce, invece, ad ogni individuo il diritto di avanzare qualsiasi tesi e gli eventuali ‘attacchi’ devono essere rivolti unicamente alla tesi in quanto tale.

L’ approccio pragma-dialettico alle fallacie distingue tra tre varianti di attacchi alla persona: *attacco diretto*, *attacco indiretto* o *circostanziale* e *tu quoque*. Nel primo caso, chiamato la fallacia *ad hominem diretto*, l’autore dell’attacco dà dello stupido o incompetente all’altro con lo scopo di screditarlo e destabilizzarne l’immagine. Infatti, se riusciamo a far credere al pubblico che il nostro avversario non è in grado di avanzare critiche alla nostra tesi, la discussione finisce a nostro favore. A differenza degli altri approcci dove con *ad hominem* si intende qualsiasi attacco mirato alla persona, nell’approccio pragma-dialettico con *ad hominem* si intende unicamente l’attacco mirato contro l’opponente in risposta alla sua tesi. In questa visione si tratta di una fallacia *ad hominem* solamente quando l’autore dell’attacco decide di screditare il suo opponente offendendolo, perché in realtà non sa come controbattere la sua tesi. L’attacco personale condotto contro la persona ha, quindi, lo scopo di distogliere

l'attenzione dalla mancanza di argomentazioni proprie per confutare la tesi dell'altro. La fallacia può essere commessa sia dal Protagonista della tesi iniziale, nel tentativo di screditare l'oppositore della sua tesi, sia dall'Antagonista della tesi iniziale, nel tentativo di destabilizzare l'immagine del Protagonista. Altrimenti, se una delle due parti decide di avanzare la tesi che il suo opponente è incompetente o stupido, non c'è nessuna regola che lo impedisca. Si tratterebbe invece di una violazione della regola della libertà di espressione se uno non potesse dire ciò che pensa durante la discussione argomentativa. L'unica restrizione risiede quindi nel fare certe affermazioni offensive allo scopo di bloccare le critiche dell'avversario alla nostra tesi.

La seconda variante di *ad hominem*, la variante *indiretta* (o *circostanziale*), consiste sempre in un attacco mirato all'avversario (e non alla sua tesi), ma in questo caso sono le motivazioni ad esserne messe in dubbio anziché le sue competenze. Analogamente alla variante precedente, il partecipante che si macchia di questa fallacia cerca di sviare l'attenzione dell'uditorio dal fatto che lui stesso non è in grado di argomentare o contro-argomentare e sceglie pertanto la via più facile per 'vincere' la discussione. Mettendo in dubbio le ragioni che l'altro ha per affermare una certa cosa, lo scopo è far credere al pubblico che l'avversario è motivato da un interesse nella vicenda, interesse che ha una diretta influenza sulle sue opinioni.

La terza e ultima variante, *tu quoque*, consiste nel respingere critiche forti solo perché anche la controparte si è macchiata dello stesso peccato, oppure perché colpevole di un'incoerenza tra ciò che dice e ciò che fa. Proprio come le varianti *circostanziale* e *diretto*, anche questo attacco personale è da considerarsi una fallacia poiché mira a minare la credibilità dell'avversario: se una persona è incoerente, non per questo la tesi che lui sostiene è necessariamente sbagliata. Come rilevano i due autori, il fatto che il significato di quest'ultima variante si chiami *tu quoque*, è un indizio che, agli inizi, questa fallacia si riferiva a qualcuno che "metteva in dubbio una posizione alla quale lui stesso ha sempre aderito in passato, oppure vice-versa, approvava una tesi che ha sempre respinto. Al giorno d'oggi invece *tu quoque* si riferisce a qualsiasi tipo di incoerenza (van Eemeren & Grootendorst 1992: 111-112).

Come abbiamo visto, tutte e tre le varianti mirano a mettere in dubbio la credibilità dell'altro: se visto come una persona incompetente o motivata da interessi propri, perde la buona immagine agli occhi dell'uditorio. Grazie al fatto che l'impiego di *ad hominem* è mirato ad influenzare l'uditorio e non tanto l'avversario, viene considerato una strategia retorica.

Anche se van Eemeren & Grootendorst distinguono nettamente tra la prima regola, della libertà di espressione, e la seconda, dell'onere della prova, l'*ad hominem* può essere visto anche dalla prospettiva della seconda regola. Infatti, se la fallacia viene commessa dal Protagonista nei confronti dell'Antagonista, screditare l'altro e farlo sembrare un indegno avversario agli occhi del pubblico, può portarsi dietro la conclusione della discussione a favore del Protagonista, il quale, a questo punto, non deve più difendere la sua tesi evitando così l'onere della prova.

Prima di passare in esame le violazioni della seconda regola per una discussione critica, bisogna soffermarci sul secondo tipo di violazioni della regola numero uno: fare pressione sull'altro. La libertà d'espressione garantisce infatti che, qualora decidiamo di esprimere un'opinione, non verremo minacciati o puniti. Ognuno ha il diritto di dar voce ai propri pensieri senza temere ripercussioni.

Il modo più estremo e allo stesso tempo, più "efficace" di ridurre l'oppositore al silenzio è eliminarlo. Non è tuttavia necessario arrivare a tanto perché l'avversario non

parli o non avanzi un dubbio riguardo la tesi del Protagonista : le minacce possono bastare.

Se il Protagonista fa appello alle minacce gli si può imputare l'uso della fallacia *ad baculum*: dal latino *baculum*, bastone, il dominio di *ad baculum* è stato ampliato fino a designare una minaccia di violenza in generale.

Come rilevano van Eemeren e Grootendorst, nella maggior parte dei casi la minaccia non è esplicita, ma implicita, "perché bisogna sempre mantenere un'apparenza di ragionevolezza" (van Eemeren & Grootendost 1992: 110). Il Protagonista si limiterà, magari, ad alludere alle possibili conseguenze spiacevoli che potrebbero avvenire nel caso in cui l'oppositore non faccia ciò che gli viene suggerito. Di conseguenza, se una formulazione del tipo "La scelta spetta completamente a te" viene seguita da un *però*, questo dovrebbe mettere in allarme.

Si può fare pressione sull'altro in due modi: minacciandolo con sanzioni (*ad baculum*) e, quindi, impedendogli di parlare liberamente, ma anche facendo appello alla sua compassione (*ad misericordiam*). Infatti, se una persona non può agire oppure esprimere liberamente un parere perché, appena lo fa, l'altro mette in risalto le conseguenze negative che l'atto dell'altro comporterebbe su di lui, viene meno la sua libertà di espressione.

Tutti questi tentativi di intimidazione non fanno altro che interferire sullo svolgimento della discussione, pregiudicando il diritto fondamentale della controparte di avanzare o mettere in dubbio una tesi o un'argomentazione. Se uno non è libero di dire ciò che vuole, la divergenza di opinioni non verrà mai allo scoperto completamente e, quindi, non sarà mai risolta.

3.2.2. Violazioni delle regole nella fase di apertura (*Opening Stage*)

Al diritto di esprimere liberamente qualsiasi tesi corrisponde il diritto di mettere in dubbio liberamente la tesi dell'altro. Questo diritto sarebbe superfluo se il Protagonista della tesi che mettiamo in dubbio si rifiutasse di fornire argomentazioni a suo sostegno. Infatti, se il Protagonista avanza una tesi che viene messa in dubbio dall'Antagonista, il primo deve difendere la sua tesi con argomentazioni.

Se invece A si rifiuta di argomentare perché la sua tesi dovrebbe essere corretta oppure non è capace di farlo, deve ritirare la sua tesi. Nel caso il Protagonista si rifiutasse di accettare la provocazione di difendere la sua tesi e al contempo si rifiuta di ritirarla, viola le regole della fase di apertura (regola numero due). Nessuno è obbligato ad avanzare una tesi ma, se gli viene chiesto di fornire argomentazioni a sostegno, è tenuto a farlo.

La seconda legge è quindi relativa all'*onere della prova*, e le sue violazioni danno luogo a due tipi di fallacie: *evadere l'onere della prova* e *scaricare l'onere della prova*. Uno dei modi più frequenti di evadere l'onere della prova è dare la tesi per scontata: enfatizzando quanto una tesi sia ovvia e indubitabile, il Protagonista cerca di sottrarsi all'obbligo di difenderla.

Se l'Antagonista avanza un dubbio sulla validità della tesi del Protagonista e, invece di ricevere delle solide argomentazioni per cui il Protagonista dovrebbe avere ragione, gli viene chiesto di dimostrare che la tesi avanzata dal Protagonista è falsa, il Protagonista sta cercando di scaricare l'onere della prova e commette quindi una fallacia. Infatti, non sta all'Antagonista dimostrare il contrario, visto che lui ha semplicemente espresso un dubbio, ma al Protagonista di dimostrare la sua tesi iniziale. Questa fallacia fa parte di quelle analizzate da John Locke: nel suo trattato *Saggio sull'intelletto umano* (Locke 1690/1995 (1690), avvertiva contro questa tendenza del Protagonista ad evadere l'onere della prova e catalogava questa fallacia *ad ignorantiam*. Nei testi moderni con *ad*

ignorantiam si designa la *fallacia della stupidità o ignoranza*, in quanto il partecipante, colpevole di averla commessa, conclude frettolosamente che se qualcosa non è stato dimostrato di esistere, allora non esiste; oppure, viceversa, che se non è stato dimostrato di non esistere, allora esiste. Anche van Eemeren & Grootendorst preferiscono adottare l'accezione moderna e riservano per la fallacia *ad ignorantiam* lockiana il nome di evadere l'onere della prova. La fallacia *ad ignorantiam* nell'accezione moderna rappresenta la violazione di un'altra regola: la nona.

3.2.3. Violazioni delle regole nella fase argomentativa (Argumentation Stage)

Le norme pertinenti a questa fase regolano il modo in cui deve essere attaccata e difesa la tesi avanzata dal Protagonista.

Infatti, un'altra condizione essenziale per risolvere una divergenza di opinioni – e terza legge pragma-dialettica dell'argomentazione – è la *pertinenza nell'attacco*. Secondo questa legge, *'Ogni attacco ad una posizione deve riferirsi alla posizione che è stata effettivamente presentata dall'altro partecipante'*. Se l'Antagonista, nel tentativo di confutare la tesi del Protagonista, distorce la tesi iniziale ed indirizza i suoi attacchi ad una tesi leggermente diversa da quella avanzata dal Protagonista, non ci sarà nessuna risoluzione. Le due parti continueranno ad attaccare e a sostenere due cose diverse.

È essenziale che la tesi adottata dal parlante non venga modificata durante la discussione da parte dell'interlocutore. Se, per esempio, il Protagonista aveva detto che *'Fumare non è poi così dannoso come dice la gente'*, mentre l'Antagonista ribadisce che *'Non è vero che fumare sia innocuo'*, si perde di vista la tesi iniziale. Grazie ad un simile spostamento nel contenuto della tesi, ciò che il parlante sostiene è diverso da ciò che l'interlocutore sta attaccando.

La ragione per cui l'Antagonista potrebbe ricorrere ad una tattica simile è che la tesi iniziale è troppo difficile da confutare e di conseguenza, trasformandola in una tesi più facile da attaccare, spera che il Protagonista o il pubblico non notino il passaggio.

Attribuire una tesi fittizia al Protagonista è la *fallacia dell'uomo di paglia*, perché la tesi avanzata ed il parlante stesso vengono caricaturati in modo da poter essere attaccati più facilmente. Semplificare, esagerare fino agli estremi, generalizzare, ridicolizzare, oppure tirare fuori dal contesto un'affermazione del parlante, sono alcune delle possibili strategie per distorcere la sua tesi.

La quarta legge pragma-dialettica vigila sulla qualità delle argomentazioni avanzate in difesa di una tesi. Infatti, secondo questa legge, *'una certa posizione può essere difesa soltanto attraverso argomentazioni relative a quella posizione'*. Se una tesi è messa in dubbio oppure criticata dall'Antagonista, è obbligo del Protagonista avanzare delle argomentazioni per supportare la sua tesi e far scomparire i dubbi dell'altro. Perché una tesi sia adeguatamente difesa, una delle condizioni basilari è la *pertinenza* delle argomentazioni, ovvero le argomentazioni devono essere relative alla tesi in sé. Talora, però, non avendo a disposizione argomentazioni pertinenti, il Protagonista può scegliere una via di difesa più facile: supportare la tesi con argomentazioni non direttamente pertinenti. In tal caso, si parla di *distorcere* anche nel caso del Protagonista, cioè distorcere la propria tesi per renderla più facilmente difendibile. Il distorcere è inteso come difesa di una tesi diversa da quella avanzata originariamente, violando in questo modo la quarta regola per la discussione critica. Infatti, se il Protagonista si rende colpevole di tale violazione, le argomentazioni avanzate in difesa della sua tesi non sostengono più la tesi originale, ma una tesi diversa, distorta. Una delle possibili ragioni per le quali il Protagonista può commettere questa fallacia è

perché si rende conto che la sua tesi è troppo difficile da difendere e sceglie quindi di difendere una tesi simile, nella speranza che l'Antagonista non si renda conto dello spostamento. Difendere la propria tesi con delle argomentazioni non relative alla tesi in sé è conosciuto come nome di *ignoratio elenchi*⁴.

Questa fallacia è caratterizzata dal fatto che le premesse sono irrilevanti alla tesi in sé, cioè troppo lontane come significato dalla tesi che dovrebbero appoggiare. Usando un'argomentazione irrilevante per difendere la propria tesi, si finisce per difendere una posizione diversa da quella su cui c'era il disaccordo iniziale e si preclude, di conseguenza, la possibilità di una risoluzione della divergenza di opinioni.

L'obbligo di difendere la tesi tramite argomentazioni pertinenti può essere infranto anche in un secondo modo: difendendola con *mezzi non argomentativi*. Come rilevano van Eemeren & Grootendorst (1992), la fallacia commessa nell'usare mezzi non argomentativi di persuasione consiste nel fatto che una vera risoluzione della divergenza di opinioni è ostacolata non difendendo la tesi tramite argomentazioni razionali (van Eemeren & Grootendorst 1992: 132). Infatti, ricorrendo a mezzi non argomentativi, lo scopo al quale mira il Protagonista non è testare dal punto di vista critico la sua tesi, sottoponendola al giudizio dell'Antagonista, ma conquistare il consenso di terzi, ovvero dell'uditorio. Queste strategie retoriche si dividono in due gruppi: fare appello alle emozioni dell'uditorio (*pathos*) e dar forza alla tesi sostenuta enfatizzando le proprie qualità (*ethos*) e sono definite dagli autori *fallacie* rispettivamente *patetiche* e *etiche*.

Supportare la propria tesi con mezzi persuasivi che fanno appello alle emozioni del pubblico rappresenta una violazione della regola numero quattro, *ad populum*⁵. Poiché la forza motivante delle emozioni è particolarmente alta, indurre emozioni nel pubblico può risultare utile allo scopo di distrarre la sua attenzione e non fargli notare quanto in realtà la tesi sia vacillante.

Il secondo modo in cui si può far appello a mezzi persuasivi non argomentativi è sfoggiando qualità vere o presunte. Se il Protagonista pone l'enfasi sulle proprie caratteristiche personali o esperienza come unica modalità di persuadere il pubblico, si fa colpevole della fallacia etica *ad verecundiam*. Nel commettere una fallacia etica, il Protagonista cerca di far accettare la sua tesi da parte del pubblico unicamente in base alla sua esperienza, credibilità o integrità. Se non viene avanzata a supporto nessuna argomentazione razionale, ma la difesa fa affidamento unicamente su una fiducia cieca nelle qualità del Protagonista, l'*ethos* assume il controllo a scapito del *logos* e, di conseguenza, abbiamo a che fare con la fallacia *ad verecundiam*.

Nonostante ciò, questa strategia persuasiva ha anche i suoi aspetti positivi. Come van Eemeren & Grootendorst riconoscono, se non c'è l'*ethos* che dà forza ed entusiasmo, persino le migliori argomentazioni mancano di potere persuasivo⁶ (van Eemeren &

⁴ Un'ampia caratterizzazione di questa fallacia la troviamo in Woods e Walton (1982:87-95). Secondo loro, si tratta di una "fallacia di irrilevanza, oppure di cambiamento illecito del soggetto".

Anche se vista come una fallacia già ai tempi di Aristotele, Aristotele stesso ammette i 'vantaggi' del ricorrere ad una simile strategia. Secondo lui, quando abbiamo a che fare con un'argomentazione che non possiamo confutare, un'astuta strategia sarebbe di avanzare un'argomentazione diversa, abbastanza simile perché sembri plausibile, anche se in effetti non collegata con la posizione da difendere. Nella maggior parte dei casi, il pubblico non noterà lo slittamento, oppure sarà addirittura affascinato dalle nuove argomentazioni a tal punto da dimenticare la posizione originale.

⁵ *ad populum* è una fallacia controversa: autori come Walton non la considerano tale.

⁶ La visione di van Eemeren & Grootendorst è conforme, da questo punto di vista, con quella di Aristotele, secondo il quale l'*ethos* è la strategia persuasiva più efficace: "Non dobbiamo pensare come

Grootendorst 1992: 136). Quindi, l'*ethos* risulta una componente necessaria della persuasione. Dobbiamo solamente fare attenzione quando si usa l'*ethos* e, soprattutto, quando lo si subisce. Forse, la via di mezzo che stabilisce l'accordo fra le due visioni, aristotelica e pragma-dialettica, sarebbe fare appello all'*ethos* per dare forza al discorso, ma non dare per scontato che la credibilità del parlante valga come argomentazione suprema.

Vale la pena ricordare un caso interessante di *argumentum ad verecundiam* rovesciato, trasformato in *argumentum ad misericordiam*. Si tratta di casi di modestia esagerata (sia autentica che falsa) che il parlante può mettere in mostra sottolineando la sua non-competenza. Un esempio potrebbe essere una persona che si dichiara inferiore nel campo in questione, mirando in questo modo ad attirare la benevolenza dell'interlocutore. Quando si tratta di questo genere di casi, si può dire che abbiamo a che fare con un *argumentum ad misericordiam*, definito come 'l'appello alla pietà': il nostro interlocutore, cioè, tenta di trarre vantaggio facendo appello alla nostra pietà.

L'*argumentum ad verecundiam*, a seconda della fase della discussione in cui viene utilizzato, può rappresentare una violazione di diverse regole. Come abbiamo già visto prima, *ad verecundiam* è una violazione della quarta regola se la fallacia interviene nella fase argomentativa della discussione critica. Se, invece, la fallacia si verifica nella fase di apertura, il partecipante che l'ha commessa è colpevole di aver infranto la regola numero due: 'Chiunque presenti un punto di vista è obbligato a difenderlo se l'altra parte lo richiede.' Rifiutandosi di portare argomentazioni in difesa della propria posizione e pretendendo che la parola di un esperto venga considerata la prova assoluta dell'accettabilità del punto di vista, il parlante viola la regola e, di conseguenza, si fa colpevole di fallacia.

Ma come van Eemeren e Grootendorst stessi ammettono, portare noi stessi come garanti dell'accettabilità delle nostre tesi non sempre costituisce una violazione delle regole pragma-dialettiche. Un'eccezione si ha quando, per esempio, il parlante è un testimone oculare (l'unico ad aver assistito a un crimine), oppure quando il parlante deve dare chiarimenti riguardo il suo stato di salute fisica o mentale⁷. In questi casi, nessuno all'infuori di lui stesso è in grado di descrivere meglio il delitto oppure, rispettivamente, i sintomi. Una terza eccezione riguarda certe professioni che conferiscono al parlante il potere di far diventare vero ciò che viene asserito. Mediante l'atto performativo si compie quello che si dice di fare, ovvero si produce immediatamente un fatto reale. Esempi di tali professioni sono: il prete che dichiara una coppia marito e moglie, il presidente dell'assemblea che dichiara aperta la riunione.

certi autori di tecniche retoriche che nei loro trattati affermano che l'affidabilità dell'oratore non contribuisca in nulla alla persuasione; al contrario, il carattere rappresenta, per così dire, l'argomentazione più forte" (op. cit. I, 1356a).

⁷ Una distinzione affine è fatta da Woods e Walton (1989) che distinguono, nel trattamento della fallacia *ad verecundiam*, tra autorità *de facto* ed autorità *de jure*. Per autorità *de facto* gli autori si riferiscono ad esperti in grado di avanzare delle prove a sostegno delle loro affermazioni, mentre nella categoria *de jure* ricadono gli individui, come il prete o il presidente di un'assemblea, che vengono investiti di un potere performativo in specifiche situazioni. Mentre un'autorità *de facto* deve poter dimostrare che le sue affermazioni sono vere, secondo gli autori, "il regno dell'autorità *de jure* è performativo: la sua modalità è deontica o comunque non direttamente aletica" (Woods&Walton 1989: 21). Secondo Woods & Walton (1989), le fallacie occorrono quando la distinzione tra questi due tipi di autorità non è ben marcata. Ad esempio, sarebbe questa la fallacia relativa all'attribuzione di infallibilità all'Inquisizione nelle decisioni riguardanti la condanna di una persona per eresia: l'inquisitore era un'autorità *de jure*, quando invece, per poter prendere tali decisioni (innocenza/colpevolezza dell'accusato), doveva sviluppar argomentazioni *de facto*. (Woods&Walton 1989: 22).

La fase argomentativa è la fase più ricca di possibili fallacie e il Protagonista è il partecipante maggiormente soggetto a commetterle. Un'altra fallacia che può occorrere in questa fase riguarda le premesse inesprese. Nell'argomentazione avanzata in difesa della tesi non tutte le premesse sono esplicite e tanti passaggi rimangono impliciti. Nella maggior parte dei casi, non è necessario esplicitare tutto; anzi, rendere esplicito il ragionamento per intero è superfluo e può persino appesantire il processo dialogico: l'interlocutore è perfettamente in grado di fare le giuste inferenze e di arrivare alla conclusione voluta dal parlante. Nella maggior parte dei casi, i passaggi non espressi non sono stati lasciati tali per ingannare qualcuno; talora, tuttavia, le intenzioni sono meno nobili.

La regola numero cinque per una discussione critica monitorizza l'interpretazione delle premesse inesprese sia da parte dell'Antagonista che da parte del Protagonista: *'Un partecipante non può falsamente presentare qualcosa come se fosse una premessa che l'altro partecipante ha lasciato inespressa, e nemmeno negare una premessa che lui stesso ha lasciato implicita.'*

Questa regola tutela il Protagonista contro eventuali accuse da parte dell'Antagonista, il quale potrebbe aver ricostruito, in base alle premesse non esplicite nel discorso del Protagonista, qualcosa in più rispetto a ciò che il Protagonista ha detto in realtà. Se l'Antagonista, nel ricostruire l'argomentazione del Protagonista, cerca di attribuire al Protagonista qualcosa che in realtà non ha detto e non risulta neanche dalla ricostruzione delle premesse non esplicite, è colpevole della fallacia intitolata *ingrandire una premessa inespressa (magnify an unexpressed premise)*, introdotta da van Eemeren & Grootendorst (1992). La violazione della quinta regola può essere commessa anche da parte del Protagonista: nel negare qualcosa che effettivamente non ha asserito esplicitamente ma che risulta dalle sue premesse implicite, si rende colpevole della fallacia *negare una premessa inespressa (deny an unexpressed premise)*.

Ingandire una premessa inespressa è, in realtà, una variante della fallacia *uomo di paglia*: nel primo caso, al Protagonista viene falsamente attribuita una premessa inespressa, nel secondo caso invece, una nuova tesi, simile alla tesi effettivamente espressa.

Come rilevano gli autori, è difficile dire con esattezza quando il discorso del Protagonista dà luogo ad interpretazioni più ampie di quanto lui non voglia ammettere e quando l'Antagonista ha il diritto di prendere in considerazione tali interpretazioni. Se il passaggio dalle premesse (argomentazioni) alla conclusione (tesi) non risulta chiaro all'Antagonista, la soluzione migliore, secondo van Eemeren & Grootendorst (1992), è rendere esplicito tale passaggio tramite l'esplicitazione della premessa lasciata inespressa.

La sesta regola, ritenuta strumentale nel risolvere una divergenza di opinioni, fa riferimento ai punti di partenza in comune ai due partecipanti. Come rilevano i due autori, senza punti di partenza in comune che il Protagonista può usare per costruirsi sopra la difesa della sua tesi, è impossibile condurre qualsiasi discussione argomentativa. Questi punti di partenza in comune possono consistere in informazioni fattuali, supposizioni, valori o norme, condivise da entrambi i partecipanti e, in genere, dalla maggior parte degli esseri umani.

Idealmente, i due partecipanti dovrebbero concordare sui punti di partenza in comune prima dell'inizio della discussione, ed attenersi ad essi durante il processo argomentativo. Questo implica un accordo esplicito su ciò che uno e l'altro possono usare durante la discussione come credenze comuni. Nelle discussioni reali, però, ciò non avviene e la condivisione di molte delle credenze è data per scontata. Così facendo,

però, esiste il pericolo che uno dei due partecipanti dia per scontato più di quanto l'altro sia in realtà disposto ad accettare. La sesta regola impedisce a Protagonista ed Antagonista, rispettivamente, di *'falsamente presentare una premessa come se fosse un punto di partenza in comune oppure di negare una premessa che rappresenta un punto di partenza comune'*.

Se, invece, il Protagonista agisce come se una proposizione espressa nella sua argomentazione fosse tra i punti di partenza comuni ad entrambe le parti, senza in realtà esserlo, sta violando la sesta regola. Se uno riesce far passare un'affermazione come qualcosa che non ha bisogno di essere difeso perché fa parte dell'insieme di assunzioni comuni a tutti gli esseri umani (quindi comuni anche all'Antagonista stesso), non c'è più bisogno di avanzare argomentazioni per provarne l'accettabilità. In questo senso, si tratta sempre di un evadere l'onere della prova.

Un modo per far passare un'informazione come accettata da entrambi i partecipanti e impedire quindi all'Antagonista di attaccarla è camuffarla in una *presupposizione*. Se il parlante fa all'interlocutore una domanda del tipo *'Hai smesso di picchiare tua moglie?'* oppure *'Dove hai nascosto l'arma del delitto?'*, – domanda molto ricorrente negli interrogatori di polizia – , mentre la colpevolezza non è affatto condivisa dall'interlocutore, il parlante si rende colpevole di una *presupposizione fallace* (*many questions fallacy*). Dare per scontata la colpevolezza dell'altro quando è ancora da dimostrare è un modo per evadere l'onere della prova da parte del Protagonista e per evitare di avanzare ulteriori argomentazioni. Come abbiamo visto dall'analisi di questa fallacia, si tratta di un domanda astuta, usata dal Protagonista con la chiara intenzione di mettere l'oppositore nell'impossibilità di uscirne fuori con la reputazione illesa. Proprio perché la mossa è ingannevole, è anche fallace.

Un caso particolare di assunzione di una proposizione come parte dei punti di partenza condivisi si verifica quando il Protagonista difende la sua tesi facendo ricorso ad una premessa che è ridicibile alla tesi stessa. Grazie al fatto che il Protagonista sa benissimo quale è la tesi da difendere e sa che la premessa non aggiunge niente di nuovo essendo la tesi stessa, sa anche che non può fare parte dell'insieme delle credenze condivise. Un simile ragionamento è circolare: è la fallacia *petitio principii*⁸. Il parlante si rende quindi colpevole di questa fallacia se si comporta come se la sua tesi fosse stata adeguatamente difesa, mentre in realtà il punto di partenza condiviso sul quale sta basando la tesi è identico alla tesi stessa.

La settima regola per una discussione critica riguarda l'uso di schemi argomentativi nella difesa di una tesi. Con schema argomentativo si intende 'un modo più o meno convenzionalizzato di rappresentare il rapporto tra ciò che si afferma nell'argomentazione e ciò che si afferma nella tesi' (van Eemeren & Grootendorst 1992: 96). Possiamo dire quindi che lo schema argomentativo è il legame che facilita il passaggio dalle premesse alla conclusione, dalle argomentazioni alla tesi. Van Eemeren & Grootendorst (1992) distinguono tra tre principali tipi di schemi argomentativi: *sintomatico, di analogia e causale*.

Nel primo caso, il Protagonista usa uno *schema sintomatico* per convincere l'altro che qualcosa è un sintomo di ciò che si cerca di dimostrare nella tesi. L'argomentazione: *'Daniel è veloce a fare i compiti e siccome gli studenti bravi finiscono i compiti in fretta, Daniel deve essere uno studente bravo'* è un esempio di argomentazione basata su uno schema sintomatico.

⁸ Considerata dal punto di vista logico, l'argomentazione sottostante è valida e non fallace. Come rilevano Woods & Walton (1989), in un ragionamento del tipo: 'A, quindi A', la conclusione non può essere falsa se la premessa è vera. La fallacia non consiste quindi in un errore logico.

In questo esempio, l'argomentazione secondo la quale 'Gli studenti bravi finiscono i compiti in fretta'; 'Daniel finisce i compiti in fretta' si collega alla tesi difesa 'Daniel è uno studente bravo' grazie al fatto che una cosa (finire i compiti in fretta) è sintomo di un'altra (essere bravo), dove la prima implica per forza la seconda. Prima di accettare un simile ragionamento per difendere una tesi, bisogna accertarsi che la relazione sintomatica è così solida come afferma il Protagonista. Van Eemeren et al. (2002) propongono una serie di domande critiche per controllare se, per esempio, passare poco tempo a preparare i compiti è una caratteristica riscontrabile solamente nel caso di studenti bravi. Uno dovrebbe chiedersi innanzitutto se non ci sono anche altri tipi di studenti che presentano la stessa caratteristica, per esempio gli studenti senza interesse per la scuola. La seconda domanda critica da chiedere per verificare la validità del ragionamento è se non ci sono anche studenti bravi che invece passano tanto tempo a fare i compiti.

Nel secondo tipo di schema argomentativo, lo *schema basato su un rapporto di analogia*, il parlante difende la sua tesi facendo vedere che due eventi o situazioni sono simili e, quindi, che ciò che vale per uno deve valere anche per l'altro. La sua tesi deve essere quindi accettata da parte dell'Antagonista in base a questa relazione di analogia. Nel seguente esempio, tratto da un dibattito reale⁹, uno dei partecipanti sta cercando di confutare la tesi dell'altro sulla base di un'analogia fra guidare un elicottero e guidare un'ambulanza. Alla tesi avanzata dal Protagonista '*Il miglior modo per allenare i piloti di elicottero è farlo in alta montagna*', l'Antagonista risponde con la seguente analogia '*Dire che i piloti di elicottero hanno bisogno di allenarsi in alta montagna è come dire che gli autisti delle ambulanze hanno bisogno di un circuito di Formula 1 per allenarsi ad arrivare il prima possibile al pronto soccorso*'.

Tuttavia, per poterle paragonare, due situazioni, devono essere paragonabili. La domanda critica per verificare l'accettabilità dell'analogia è se non ci sono per caso differenze sostanziali tra le due situazioni paragonate. Perché un'analogia sia valida, le due situazioni devono condividere tutte le caratteristiche rilevanti per il caso particolare. Se il paragone è difettoso, allora l'argomentazione che si basa sull'analogia non è corretta e il parlante che ne ha fatto uso si rende colpevole della fallacia della *falsa analogia*.

Infine, nel caso dell'argomentazione basata su uno *schema argomentativo causale*, la difesa della tesi si basa sullo stabilire una connessione causale tra l'argomentazione e la tesi. Secondo van Eemeren et al. (2002), prima di accettare la tesi del Protagonista, l'Antagonista deve porsi la domanda critica: 'E' possibile che l'effetto sia causato da qualcos'altro e non dal fatto che è sostenuto dal Protagonista?'

Per difendere una tesi in modo conclusivo, il Protagonista deve ricorrere allo schema argomentativo adatto ed applicarlo in modo appropriato. Se non è così, allora il Protagonista si rende colpevole di aver violato la settima regola, secondo la quale: *I partecipanti non devono considerare una posizione come difesa in maniera conclusiva se tale difesa non è stata portata avanti per mezzo di uno schema argomentativo adeguato ed applicato correttamente*.

La settima regola può essere violata in vari modi. Una delle possibili violazioni dà origine alla fallacia 'populistica' *ad populum*¹⁰. In questo caso il parere di un gran numero di persone è usato come prova dell'accettabilità della tesi. Agendo in questo modo, il Protagonista basa la difesa della sua tesi sullo schema argomentativo

⁹ Il dibattito fa parte di un corpus di dibattiti politici raccolti dall'Istituto di Ricerca IDIAP, Martigny (Svizzera). Per visualizzare il dibattito, vedi il link <http://sspnet.eu/>

¹⁰ Da non confondere con la fallacia patetica *ad populum*, la quale rappresenta una violazione della regola numero quattro.

sintomatico, volendo far credere all'Antagonista che, se sono in tanti a pensarla così, ciò è sintomo del fatto che la tesi è vera.

Il fatto di applicare in modo scorretto lo schema argomentativo sintomatico può generare un'altra fallacia: *ad verecundiam*¹¹. Se il fatto viene presentato come vero perché sostenuto da qualcuno falsamente presentato come un esperto, abbiamo a che fare con la *fallacia dell'abuso di autorità (ad verecundiam)*. Il fatto che la tesi sia asserita da un esperto è un sintomo del fatto che è giusta. Prima di accettare la tesi sulla parola del cosiddetto esperto, la domanda critica che uno deve porsi è se l'esperto in causa è veramente un esperto nel campo specifico.

La sbagliata applicazione dello schema argomentativo sintomatico può dar origine anche ad una terza fallacia: *secundum quid* ovvero la *fallacia della generalizzazione affrettata*. Il fatto che Daniel sia Svizzero e tutti gli Svizzeri sono puntuali, non vuol dire necessariamente che anche Daniel sia puntuale, ma un parlante che commette la fallacia della generalizzazione fallace cercherà di convincerci che il fatto di essere puntuale è una caratteristica degli Svizzeri in generale.

Come s'è visto prima, una scorretta applicazione del secondo schema argomentativo (basato su un rapporto di analogia) sta alla base della *fallacia della falsa analogia*.

Per quanto riguarda l'ultimo tipo di schema argomentativo, invece, lo schema causale, una sua scorretta applicazione risulta in due diverse fallacie: *post hoc ergo propter hoc* e *discesa pericolosa (slippery slope)*. Inferire una relazione causa-effetto dalla semplice osservazione che due eventi si susseguono sta alla base della fallacia *post hoc ergo propter hoc* (dopo di questo, quindi per causa di questo). Trarre la conclusione che il fatto di aver appena lavato la macchina si tira dietro la pioggia per il fatto che ciò si è verificato varie volte, è un chiaro esempio di questa fallacia. Effettivamente, per poter stabilire che l'evento X sia causato dall'evento Y, l'evento X deve precedere Y. Ma questo non basta per determinare che Y sia la causa di X, in quanto è possibile che questa sequenza cronologica sia puramente casuale, oppure che ci sia un terzo fattore che ha dato origine sia ad X che a Y.

Un'altra fallacia che sfrutta una relazione causa-effetto non corretta è la fallacia della *discesa pericolosa (slippery slope)*. Può essere schematizzata nel seguente modo:

- (1) X conduce alla fine a Y
- (2) Y non è auspicabile
- (3) Quindi X non è auspicabile.

Anche in questo schema argomentativo si sfrutta la relazione causa-effetto: dato che l'effetto (Y) viene considerato non auspicabile, si conclude dicendo che anche la causa (X) non è auspicabile. Di per sé non c'è niente che non vada in questo schema, a condizione che A conduca irrimediabilmente a B e che Y sia non auspicabile in assoluto. Se, invece, partendo da A non otteniamo necessariamente B, allora ecco un perfetto esempio della fallacia della 'discesa pericolosa'.

Se il Protagonista fa un uso scorretto di ognuno di questi tre schemi argomentativi, si rende colpevole di violazione della settima regola.

L'ultima norma che regola la fase argomentativa della discussione critica è la numero otto. Riguarda la validità del ragionamento alla base dell'argomentazione: '*Il ragionamento alla base dell'argomentazione deve essere valido o tale da potere essere reso valido rendendo esplicite una o più premesse lasciate inesprese*'. Le fallacie che risultano dalla violazione di questa regola sono state considerate per molto tempo le fallacie più importanti. Sono le cosiddette fallacie formali, così chiamate perché si basano su una forma logica non valida. Tuttavia, come rilevano gli autori, l'invalidità

¹¹ Da non confondere con la fallacia etica *ad verecundiam* vista come violazione della regola numero quattro.

formale dell'argomentazione non è un fenomeno molto comune nella vita di tutti i giorni e le cause del non arrivare alla risoluzione della divergenza di opinioni tra due partecipanti non dipende certo da questo (van Eemeren et al. 2002: 133).

Tra le forme errate di ragionamento che potrebbero presentarsi durante l'argomentazione, *affermare il conseguente e negare l'antecedente* sono probabilmente le più conosciute.

Il partecipante che ragiona in questo modo confonde due schemi argomentativi corretti, il cosiddetto *modus ponens* e *modus tollens*, con le loro varianti scorrette, rispettivamente *affermare il conseguente* e *negare l'antecedente*. Alla base di questa confusione sta il fatto di trattare una condizione sufficiente come una condizione necessaria.

Per utilizzare l'esempio di van Eemeren et al. (2002), se qualcuno argomenta: 'Se uno mangia pesce andato a male si sente male, 'Anna si sente male', e conclude che 'Anna ha mangiato pesce andato a male', sta commettendo la *fallacia dell'affermare il conseguente*. In questo esempio, una condizione sufficiente (mangiare pesce andato a male) è presa come una condizione necessaria per sentirsi male; Anna avrebbe potuto benissimo sentirsi male per altre cause.

Lo stesso esempio può essere usato per dimostrare l'invalidità della *fallacia negare l'antecedente*: 'Se uno mangia pesce andato a male, si sente male' e 'Anna non ha mangiato pesce andato a male' dà risultato alla conclusione (errata) che 'Anna non si sente male'. Anche in questo caso una condizione sufficiente (il non aver mangiato pesce andato a male) è presa come una condizione necessaria per non sentirsi male.

Altre due violazioni della regola numero otto riguardano la relazione tra le parti e il tutto. La fallacia sta nel trattare il tutto come una semplice somma delle sue parti prese separatamente e nell'assumere che ogni proprietà del tutto si applica alle singole parti. Ma ciò che è valido per il tutto non sempre è valido per le sue parti o vice-versa. Di conseguenza, a volte il trasferimento di proprietà dall'intero alle parti o vice-versa può generare un'argomentazione corretta ma non è sempre così. Se il trasferimento è scorretto il parlante che attribuisce una proprietà dell'intero alle sue componenti, oppure una proprietà delle componenti all'oggetto preso per intero, si rende colpevole della *fallacia di composizione (composition fallacy)* o, rispettivamente della *fallacia di divisione (division fallacy)*¹².

Argomentare, per esempio, che un macchinario è leggero per il semplice fatto che le sue componenti prese individualmente sono leggere, rappresenta una fallacia di composizione; sostenere che se il Governo è indeciso, anche i ministri nel governo sono indecisi, vuol dire cadere nella fallacia di divisione. L'ultimo esempio potrebbe non sembrare fallace. Prendiamo, però, in considerazione la possibilità che i ministri siano tutti estremamente decisi e risoluti nelle loro posizioni ma che tali posizioni non coincidano: in questo caso abbiamo a che fare con una fallacia di divisione.

3.2.4. Violazioni delle regole nella fase conclusiva (Concluding Stage)

La risoluzione della divergenza di opinioni può essere ostacolata anche nella sua ultima fase, quando l'argomentazione si è conclusa e bisogna valutare l'esito della discussione. Lo scopo di questa ultima fase è stabilire se la discussione è stata risolta e, se sì, in favore di chi. Se i due partecipanti non riescono ad arrivare ad un accordo su chi nominare vincitore della discussione, la divergenza di opinioni persiste. Se invece concordano sull'esito della discussione, devono, secondo van Eemeren et al. (2002), accettarne le conseguenze, ovvero: se il Protagonista non è riuscito a difendere la sua

¹² Per una ampia trattazione della *fallacia di composizione e divisione*, da tempi medievali fino ai giorni d'oggi, vedi Walton & Woods (1989)

tesi in modo conclusivo, deve ritirarla; se il Protagonista ha difeso la sua tesi in maniera conclusiva, sta all'Antagonista ritirare i propri dubbi o critiche. Questi obblighi sono iscritti nella nona regola: *Se una difesa è fallita, la parte che ha proposto la tesi la deve ritirare; se invece è riuscita, l'avversario deve ritirare i suoi dubbi sulla tesi dell'altro.*

Se si rifiutano di agire secondo la regola, Protagonista ed Antagonista si rendono rispettivamente colpevoli della *fallacia di rifiutarsi di ritirare una tesi che non è stata difesa con successo* e della *fallacia di rifiutarsi di ritirare le critiche rivolte ad una tesi che è stata difesa con successo.*

Quando una tesi è stata difesa con successo, il Protagonista della tesi deve aspettarsi che l'Antagonista ritiri i suoi dubbi ma non che addotti la sua tesi. Se il Protagonista obbligasse l'Antagonista a farlo, si renderebbe colpevole della *fallacia di concludere che una tesi è vera perché è stata difesa con successo.* Allo stesso tempo, neanche l'Antagonista non può concludere che, se il Protagonista non è stato capace di difendere con successo la sua tesi, allora è stato dimostrato il contrario della tesi stessa. Agendo in questo modo, si renderebbe colpevole della *fallacia di concludere che una tesi è vera perché la tesi opposta non è stata ancora dimostrata*, fallacia conosciuta anche come *argumentum ad ignorantiam* (nell'accezione moderna).

L'ultima regola formulata da van Eemeren & Grootendorst riguarda l'ambiguità nell'argomentazione ed è relativa ad ognuna delle quattro fasi della discussione critica. Secondo questa regola, *'i partecipanti non devono usare formulazioni insufficientemente chiare, né tanto ambigue da produrre confusione; e devono, inoltre, interpretare le formulazioni dell'altro partecipante il più accuratamente possibile'*. Ogni volta che un partecipante usa un linguaggio non chiaro o ambiguo, si rende colpevole della fallacia di ambiguità.

Se, per esempio, il Protagonista non dichiara la sua tesi in modo chiaro e non equivocabile, l'Antagonista potrebbe criticarla, quando in realtà, se avesse ben capito ciò che il Protagonista voleva dire, non ci sarebbe stato nessun bisogno di farlo; oppure potrebbe considerarlo accettabile quando invece avrebbe dovuto criticarlo. Anche l'Antagonista può rendersi colpevole di aver violato la decima regola: non attaccando in modo abbastanza chiaro la tesi dell'altro, può condurre il Protagonista a credere che non c'è nessun disaccordo tra loro. Come risulta chiaro, il linguaggio non chiaro o ambiguo può avere conseguenze estremamente negative sulla risoluzione di una divergenza di opinioni: può portare sia ad un finto accordo che ad un finto disaccordo, impedendo quindi il raggiungimento di un accordo vero e proprio tra i partecipanti.

Sia Protagonista che Antagonista devono quindi rispettare la massima di modo di Grice (1975), secondo la quale l'enunciato deve essere chiaro, poco ambiguo, breve e ordinato. Questo non vuol dire necessariamente che uno deve formulare esplicitamente ogni intenzione comunicativa, e nemmeno che ogni atto linguistico deve essere interpretato letteralmente dall'interlocutore: nella maggioranza dei casi, infatti, i parlanti sono perfettamente in grado di capire il senso indiretto di una frase. Ciò che la legge vieta, invece, è l'uso dell'ambiguità per rafforzare (tramite l'inganno, quindi) la propria posizione in una discussione. Se l'atto linguistico realizzato dal parlante è formulato in maniera ambigua tanto da portare ad ostacolare la risoluzione della divergenza di opinioni, il parlante è colpevole della *fallacia dell'ambiguità.*

Questa fallacia può occorre sia da sola sia in combinazione con altre, in particolare con *l'ad baculum* e *l'ad hominem*. Le minacce o le accuse d'incompetenza sono infatti più efficaci se espresse in modo velato. Altre fallacie che possono essere rese più potenti grazie all'ambiguità sono: l'uomo di paglia, *ignoratio elenchi*, ingrandire una premessa inespressa.

E' possibile evitare che venga commessa questa fallacia: se qualcosa non è chiaro, l'interlocutore deve ricorrere all'*usage declarative*, atto linguistico con cui chiede un chiarimento al parlante.

Conclusioni

Abbiamo presentato brevemente le varie tipologie di fallacie nella prospettiva pragma-dialettica. Mentre gli studi precedenti, nella maggior parte logici, distinguevano le fallacie in *formali*, ovvero di ragionamento (*affermare l'antecedente, negare il conseguente; fallacia della composizione e divisione*) e *informali* (*ad hominem, ignoratio elenchi, ad ignorantiam, many questions fallacy*, etc.), e un numero di altre fallacie rimanevano al di fuori di questa classificazione (le cosiddette fallacie emotive in cui l'argomentazione è quasi inesistente e l'accento è posto prevalentemente sull'appello alle emozioni), grazie alla teoria pragma-dialettica è possibile analizzare tutte le fallacie in un'unica prospettiva: ostacoli sulla via della risoluzione della divergenza di opinioni. In quanto capace di analizzare tutte le fallacie per mezzo di un unico criterio, la prospettiva pragma-dialettica offre una visione più sistematica. Dal punto di vista delle regole per una discussione critica le diverse fallacie, a prima vista prive di qualcosa in comune, sono invece raggruppabili come violazioni della stessa regola, e una stessa fallacia può essere vista come la violazione di due regole diverse a secondo della fase della discussione. La fallacia *ad verecundiam*, per esempio, può essere sia una fallacia etica (violazione della regola tre), sia una fallacia per scorretto appello all'autorità (violazione della regola sette che regola l'uso degli schemi argomentativi).

Invece di restringere il campo delle fallacie semplicemente all'invalidità logica, come negli approcci logici, l'approccio pragma-dialettico prende in considerazione una serie di altre norme che possono essere violate nel corso di una discussione argomentativa, tutte norme essenziali per un buon svolgimento dell'argomentazione. Come abbiamo visto, l'invalidità logica è solo una delle possibili cause che ostacolano il processo di risoluzione, ma non è certo la più rilevante. Norme come rispettare la libertà di espressione dell'altro e non distorcere la tesi dell'altro sono molto più rilevanti durante la discussione argomentativa tra due partecipanti e, allo stesso tempo, anche più soggette alla violazione.

La differenza più importante tra la teoria pragma-dialettica e gli altri approcci è senz'altro la prospettiva dialogica: le fallacie sono indagate nel dialogo tra due partecipanti e sono viste come atti linguistici che ostacolano il processo di risoluzione. Il fatto che l'approccio pragma-dialettico precisa in ogni fase della discussione *come e da parte di chi* possono essere commesse le fallacie rappresenta un importante indizio per valutare nella discussione argomentativa tra due partecipanti chi si è reso colpevole di fallacia.

Il vantaggio di questo approccio, perciò, è dato dal fatto che le fallacie non sono più viste in isolamento rispetto al processo comunicativo, ma come parte integrante dei problemi concreti con i quali Protagonista e Antagonista si confrontano.

Un'altra differenza sostanziale tra l'approccio pragma-dialettico e quello logico è la mancanza, in quest'ultimo, di ogni riferimento alle fallacie basate sull'ambiguità e l'implicito. Nella comunicazione, invece, questi fenomeni sono entrambi estremamente frequenti e possono avere un ruolo rilevante nel commettere fallacie come *ad hominem, ad baculum, presupposizione fallace (many question fallacy)*, come anche le fallacie riguardanti le premesse inesprese nell'argomentazione.

Pertanto, l'analisi pragma-dialettica delle fallacie risulta allo stesso tempo più sistematica e più raffinata.

Capitolo 4. Il corpo dell'oratore

4.1. Il corpo dell'oratore nell'Antichità: oratori greci e romani a confronto

Fin qui abbiamo esaminato prevalentemente aspetti *verbali* nella persuasione. Abbiamo visto l'argomentazione come il modo di convincere l'altro dell'accettabilità della propria tesi e, al contempo, ci siamo concentrati sui modi in cui l'argomentazione può fallire.

Ora tratteremo un altro argomento la cui importanza è stata enfatizzata già dall'Antichità: il modo di porgere, altro aspetto importantissimo nella persuasione. Insieme alle argomentazioni razionali avanzate in difesa della tesi, l'oratore deve tener conto di un altro aspetto rilevante: il comportamento del corpo durante l'esposizione. E' l'insieme *multimodale* di queste due componenti che rende un discorso persuasivo.

Gli Antichi ne erano ben consapevoli. L'attenzione riservata all'atteggiamento del corpo nei trattati latini di retorica è così ampia e così insistente da confermare l'idea che il contributo del porgere fosse ritenuto essenziale nella persuasione.

L'importanza dell'*actio*, ovvero il 'porre', come componente essenziale del processo comunicativo in generale e del discorso politico in particolare, è stata attestata a partire dalle prime opere romane di retorica in cui si dedica ampio spazio alla cura del gesto e della postura durante la declamazione.

Questa attenzione al 'porre' nella persuasione si sviluppa soprattutto con Cicerone e Quintiliano. Nella tradizione greca antica, invece, i riferimenti alla componente non verbale o paralinguistica sono rarissimi e non sono direttamente connessi alle tecniche non verbali da impiegare nella persuasione. Nell'oratoria romana, invece, la situazione del porgere è molto diversa. Ci rendiamo conto dell'importanza dell'*actio* dal fatto che veniva anch'essa insegnata insieme alle altre componenti dell'oratoria: *inventio*, *dispositio*, *elocutio*.

Il più antico trattato latino di retorica a noi pervenuto (90 a. C.), attribuito talora a Cicerone talora a Cornificio, *Rhetorica ad Herennium*, è il primo a trattare il problema della corretta "dizione", cioè dell'*actio* in un discorso. Il manuale è un ampio trattato su come coltivare queste qualità e su come costruire un'orazione di successo nell'ambito giudiziario, deliberativo (politico) e dimostrativo.

L'autore divide il porgere in 'timbro della voce' e 'movimenti del corpo', divisione ripresa successivamente anche negli altri trattati retorici del tempo (Cicerone e Quintiliano).

Sono fattori distintivi del timbro della voce: l'intensità, la stabilità e la modulazione. Come rileva l'autore, di questi l'unica che può essere rafforzata con l'aiuto dell'esercizio è la modulazione, le altre sono doni di natura. La stessa modulazione è la caratteristica più utile all'oratore, dato che nella declamazione serve poter modulare la voce a seconda dei toni del discorso.

Per quanto riguarda il movimento del corpo, l'autore sottolinea l'importanza nel controllare i gesti e l'espressione facciale per dare credibilità al discorso (*Rhetorica ad Herennium* III, 26).

E' molto importante che i gesti e il tono siano adatti alle circostanze del discorso. Infatti a ogni tipo di discorso si adattano toni di voce e gesti diversi. Così, "se il discorso sarà dimostrativo, piegheremo un poco il corpo in avanti: perché è un istinto naturale quello

di avvicinare il più possibile il volto agli ascoltatori; se invece il discorso avrà un carattere narrativo, occorre parlare con un movimento leggero della destra, stando fermi sui piedi. Se sarà scherzoso, dovremo mostrare una certa allegria nel volto senza cambiamento di gesti. Se discuteremo con un discorso continuo, useremo rapidi gesti, volto mobile e sguardo tagliente. Se invece ci sarà una discussione con discorso interrotto, bisognerà usare veloce gesticolazione delle braccia in avanti, andare e venire, battere ogni tanto il piede destro, mostrare asprezza e accanimento nel volto. Se poi useremo l'amplificazione con esortazione, converrà servirsi di gesti più lenti e misurati e tutti gli altri atteggiamenti simili a quelli della discussione con discorso continuo. Se invece impiegheremo l'amplificazione tramite il tono patetico, ci si dovrà battere la coscia e percuotere il capo, e usare ogni tanto gesti calmi e un'espressione del volto mesta e turbata" (*Rhetorica ad Herennium* III 26-27).

Poiché trattare per iscritto di cose che appartengono al campo del visivo e dell'uditivo è un'impresa difficile, Cornificio si limita a poche indicazioni pratiche sul porgere, ricordando ai futuri oratori come unica cosa da fare l'esercizio.

Una trattazione più dettagliata sui gesti e sul modo di modulare la voce è presente in Cicerone. Cicerone dedica gran parte dell'*Orator* e del *De Oratore* all'*actio*, che rappresenta per lui "quasi una certa eloquenza del corpo" (*Orator* 17.55), senza la quale "il migliore degli oratori non può valer nulla, mentre un oratore mediocre, abile in questa, spesso può superare i migliori" (*De Oratore* III, 56.213).

L'*actio* si divide secondo Cicerone in voce (*vox*) e gesto (*motu*), con l'ultima intendendosi sia la postura (componente statica del modo di presentarsi) sia il modo di gesticolare (componente dinamica).

Cicerone mette in cima all'*actio* la voce, immediatamente seguita dall'espressione del volto. Il gesto si colloca al terzo posto.

Data l'importanza della voce nell'*actio*, essa non deve essere effeminata o debole, ma forte e risoluta. La voce è l'arma più importante dell'oratore; di conseguenza, si deve salvaguardare la voce alternandola e variandola di continuo (*De Oratore* III, 61.227).

L'espressione del viso è secondo come importanza, perché "l'*actio* scaturisce dall'anima", e gli occhi sono "lo specchio dell'anima e gli interpreti dei nostri stati d'animo" (*De Oratore* III, 59.220-221).

Per quanto riguarda la postura, Cicerone si sofferma a lungo sulla descrizione della giusta postura durante il discorso. L'autore consiglia all'oratore di stare dritto, col busto eretto e testa alta, di non fare mai passi troppo lunghi, di accostarsi con moderazione e di rado all'uditorio, di evitare di dondolare il capo e di schiacciare le dita – le cui nocche non battano il ritmo (*Orator*, 18.59-60).

Cicerone dedica una dettagliata trattazione al ruolo delle componenti non verbali per indurre le emozioni volute nel pubblico. Per ottenere l'effetto massimo nel pubblico, l'oratore deve accompagnare l'espressione delle emozioni con la giusta espressione facciale e adattare i toni della voce all'espressione del volto per apparire commosso. Per esprimere le diverse sfumature del contenuto dell'orazione, Cicerone consiglia all'oratore l'uso di toni dolci e acuti, veementi e pacati. Più precisamente, "chi aspirerà al primato dell'eloquenza dovrà pronunciare le invettive con voce incalzante, la tranquillità dei sentimenti con voce pacata, apparire grave con voce bassa e destare pietà con voce piena di inflessioni" (*Orator*, 17.57).

Non solo si devono studiare i giusti modi per farsi strada nell'animo degli ascoltatori, ma si deve essere capaci di leggere sul loro viso se i tentativi di influenzarli emotivamente sono riusciti o meno. Di conseguenza, l'oratore ideale deve saper "cogliere ogni espressione del viso, il quale generalmente tradisce le emozioni dell'animo [...]" (*De Oratore* II, 35. 149).

Formare l'oratore ideale è lo scopo anche di Quintiliano. La sua "*Institutio Oratoria*" tratta dell'educazione dell'oratore fin dall'infanzia: si tratta di un piano completo di formazione pedagogica.

La dettagliata trattazione dell'*actio* comincia nella terza parte del XI libro, si sviluppa su circa venti paragrafi ed include minuziose descrizioni di come l'oratore deve tenere testa, spalle, braccia, mani, gambe e piedi. Secondo Quintiliano, l'*actio* è l'aspetto che rende il discorso dell'oratore più efficace: l'idea che non conta tanto *cosa* diciamo quanto *come* lo diciamo, "perché ognuno viene commosso nell'animo nella maniera con cui i suoi orecchi hanno percepito" viene ribadita varie volte nel corso del trattato (XI, 3 [2]).

C'è bisogno, infatti, della voce e del gesto per dare forza alle parole perché nessuna argomentazione – per quanto buona sia – è così salda da resistere da sola senza il prezioso contributo dell'intero corpo nell'*actio*: "tutti gli affetti necessariamente languiscono, se non vengono accesi con la voce, con l'espressione del volto, con l'atteggiamento [...] di tutto il corpo dell'oratore" (XI, 3 [2]).

L'insieme di questi elementi, una salda argomentazione espressa con una voce e un gestire adeguati alle circostanze, costituiscono una somma perfetta, una combinazione sempre vincente.

Questo agire sui sensi da tre parti diverse, uditivo, visivo ed intellettuale, risulta estremamente efficace perché, per quanto buono e accurato sia un discorso, se non è completato da un adeguato porgere, perde in forza persuasiva.

Per quanto riguarda la propria voce, la prima cosa da vedere è di che tipo sia e la seconda come la si usi (XI, 3 [14]). Indipendentemente dal tipo di voce, il suono deve essere dolce e piacevole. Altrettanto importante è variare il volume e la forza secondo le circostanze: quando si vuole commuovere l'uditorio, la forza della voce deve essere ridotta e il suono dolce; quando lo si vuole adirare, la voce deve avere impeto e forza. Risulta sconveniente, invece, avere una voce con "risonanze volgari o esotiche", chiaro riferimento alle influenze greche, oppure una voce "sorda, scomposta, disumana, sgraziata, rozza, rauca, chioncia o sottile, inconsistente, stridula, fioca, fiacca, effeminata [...]" (XI, 3 [32]). La voce deve essere invece "agile, alta, ricca, flessibile, salda, dolce, resistente, chiara, pura, che tagli l'aria e si collochi negli orecchi di chi ascolta" e allo stesso tempo "capace di tutte le inflessioni e gradazioni volute e fornita, come si dice, di tutti i registri" (XI, 3 [40]).

Benché tante delle caratteristiche della voce siano doni della natura, altre si possono migliorare con l'esercizio. Quintiliano propone una serie di norme da seguire durante l'orazione. In primo luogo, l'orazione deve essere uniforme, cioè bisogna evitare che il discorso proceda per innalzamenti o abbassamenti casuali di voce. La seconda norma riguarda la varietà dei toni, arte che conferisce grazia al discorso e, allo stesso tempo, permette all'oratore di alternare la forza del discorso, salvaguardando le sue energie nell'impiegare toni miti nei momenti che non necessitano di un particolare impeto.

Come vedremo tra breve per i gesti, anche la voce deve adeguarsi al discorso e agli stati d'animo che si vogliono suscitare nel pubblico.

Una grande attenzione va rivolta al respiro che deve essere resistente per non dover prender fiato troppo spesso, ma nemmeno troppo raramente per non rischiare di rimanere senz'aria. Per regolare il respiro al ritmo dell'orazione, Quintiliano consiglia nuovamente di fare molta pratica e dà l'esempio di Demostene che esercitava il fiato pronunciando versi mentre faceva attività fisica.

La voce è un eccellente strumento per suscitare emozioni. Secondo i sentimenti che vogliamo risvegliare nel pubblico, diverse devono essere le tonalità: "se placarli, una certa soavità di voce, talora modulata; se muoverli a pietà, inflessioni di voce e un

accorato tono di pianto, che è il più indicato nell'intenerire gli animi [...]” (XI, 3 [170]). Analogamente, si incita il pubblico all'ira con una voce “fiera, aspra, piena e ricca di pause”; si consiglia o ammonisce con un tono di voce grave, si esorta con una voce forte e si commiseria con un tono di voce “flebile e volutamente rauco” (possibilmente per simulare il pianto) (XI, 3 [65]).

Come norma generale, quindi, la voce deve seguire i moti dell'animo: innalzarsi nei casi di concitazione e abbassarsi nelle occasioni in cui occorre essere moderati.

Dopo una tale dettagliata descrizione della voce e della pronuncia, Quintiliano si sofferma sul gesto, inteso sia come postura che come movimento del corpo. Dà consigli su tutti i gesti che possono aiutare oppure danneggiare la prestazione dell'oratore, soffermandosi sistematicamente su ogni parte del corpo con cui si è soliti produrre gesti. Il suo esame comincia dalla testa ed arriva ai piedi, passando in rassegna i movimenti degli occhi, del naso (mai fare gesti col naso), braccia, mani e corpo, fianchi, piedi.

Ogni nostro gesto è portatore di significati e ogni parte del corpo può essere un veicolo per esprimere emozioni.

La testa, per esempio, è molto importante per la manifestazione dei sentimenti e persino del carattere del parlante. L'unica posizione che gli si addice durante l'orazione è quella eretta. Piegata lateralmente, denota un'espressione svenevole; rivolta a terra, vigliaccheria; supina, arroganza; rigida, durezza di carattere (XI, 3 [69]).

Per quanto riguarda il *volto*, Quintiliano sottolinea l'importanza dell'espressione facciale nell'*actio*, definendolo “l'elemento sovrano, [...] che vale più di ogni parola” (XI, 3 [72]). Grazie al volto possiamo esprimere ed esteriorizzare le nostre emozioni: tristezza, gioia, ira ed è grazie agli occhi che il nostro stato d'animo traspare.

Non c'è componente del volto che non sia importante nel rendere manifesti i nostri sentimenti. Persino le *gote* e le *palpebre* “hanno qualche funzione” (XI, 3 [77]). Il movimento delle *sopracciglia* è importantissimo perché da esso dipende la nostra intera espressione facciale: cambiando minimamente la loro posizione produciamo massimi cambiamenti di significato¹³. Secondo lui, è sbagliato tenerle immobili durante tutta la durata del discorso, ma anche muoverle troppo, oppure alzare una mentre l'altra rimane abbassata (un'espressione che ricorda quella degli attori e dei mimi). Le sopracciglia devono assumere posizioni che esprimono sentimenti in perfetto accordo con le parole. Così, corrugandole, esprimiamo ira; abbassandole, tristezza; rasserenandole, ilarità. Allo stesso tempo, “con l'abbassarle¹⁴, [...] e col sollevarle, si annuisce o si nega” (XI, 3 [80]).

Contrariamente alle sopracciglia, il naso e le labbra vanno tenuti immobili durante l'orazione, tenendo come norma la moderazione e il decoro. “Arricciare il naso” oppure “gonfiarlo e muoverlo e stuzzicarlo con le dita e sbuffarvi improvvisamente e allargarlo di frequente e spingerlo all'insù col palmo della mano” sono atteggiamenti da evitare. Lo stesso vale per l'accentuare esagerato delle labbra mentre si parla (XI, 3 [80]).

¹³ Lo testimoniano anche i numerosi esperimenti realizzati nel campo degli Agenti Conversazionali Animati, nei quali, variando l'innalzamento delle sopracciglia e l'apertura dell'occhio, otteniamo degli sguardi con significati totalmente diversi. (Poggi & Roberto 2007).

¹⁴ Ai giorni nostri quest'ultima considerazione sembra inesatta, se non bizzarra. Noi diremo piuttosto che quando uno abbassa le sopracciglia sta riflettendo su qualcosa con attenzione e serietà, mentre quando le solleva si sta mostrando dubbioso o sorpreso, oppure sta enfatizzando quella parte del suo discorso.

Quintiliano accorda dunque ad ogni elemento del volto un'importanza particolare nel variare l'espressione facciale, anticipando analisi e applicazioni moderne.¹⁵

Veniamo adesso alla componente del corpo più importante in assoluto del gestire, quella che noi oggi intendiamo come la parte del corpo che detiene il primato assoluto nella produzione dei gesti : *la mano*. Senza le mani non possiamo parlare di *actio*. Come sottolinea Quintiliano, se le altre parti del corpo aiutano il parlante nella trasmissione del suo messaggio al pubblico, le mani parlano da sé (XI, 3 [85]).

Più precisamente, con l'aiuto delle mani “chiediamo, promettiamo, chiamiamo, congediamo, minacciamo, scongiuriamo, malediciamo, temiamo, interroghiamo, neghiamo, mostriamo gioia, tristezza, dubbi, ammissioni, pentimento, misura, abbondanza, numero, tempo” (XI, 3 [86]). Ancora, “non sono esse ad eccitare, a impedire, ad approvare, a mostrar meraviglia o rossore?” (XI, 3 [87]).

Quintiliano era consapevole del fatto che con le mani si possono svolgere diverse funzioni comunicative: tramite un gesto è possibile compiere atti performativi come chiedere, promettere, chiamare, congedare, minacciare, maledire, ammettere, negare; oppure esprimere emozioni: paura, gioia, tristezza, pentimento, meraviglia o rossore. Il ruolo delle mani – prese singolarmente – nell'espressione dei sentimenti può sembrare bizzarro a noi, lettori moderni, dato che noi concepiamo il volto come il luogo per eccellenza dove si manifestano i sentimenti. Nella visione di Quintiliano invece, le mani non solo aiutano nel processo di espressione delle emozioni, dando un apporto persuasivo all'espressione facciale di ogni sentimento, ma, come vedremo, impiegate in posizioni precise sono capaci da sole a esprimere emozioni. Il seguente gesto, totalmente arbitrario e per noi incomprensibile, poteva essere usato infatti per esprimere meraviglia: “acconcio ad esprimere meraviglia è il gesto della mano, con la palma rivolta all'insù e ben serrata dito per dito a partire dal mignolo, che con un movimento inverso viene nello stesso tempo allungata e aperta (XI, 3 [100]).

Un altro gesto che esprime la stessa emozione (meraviglia) ci risulta invece molto familiare e viene impiegato anche da noi lettori moderni : avvicinare le dita con le estremità riunite sulla bocca. Lo stesso gesto veniva impiegato all'epoca di Quintiliano anche quando “lo sdegno improvviso ci pone in condizione di temere, sia quando scongiuriamo” (XI, 3 [103]).

La meraviglia può essere espressa anche in un terzo modo, col rimbalzare della mano (XI, 3 [106]), probabilmente perché la sorpresa viene abitualmente manifestata con movimenti a scatto.

Un gesto decisamente persuasivo secondo Quintiliano, è quello di tenere fermo il medio con le ultime dita ‘tanto più strette quanto più le prime si sono ripiegate’, gesto che da forza all'argomentazione (XI, 3 [95]).

Quintiliano fornisce una dettagliatissima trattazione di tutti i tipi di gesti da usare o da evitare durante le diverse parti dell'orazione. Apprendiamo che ci sono gesti più indicati nell'esordio, altri nella narrazione e, come regola, più avanziamo nell'orazione

¹⁵ Notiamo delle similitudini tra le teorie di Quintiliano sull'importanza di ogni singolo elemento del volto nel variare l'espressione facciale e i moderni studiosi Ekman & Friesen e la loro teoria del *Facial Action Coding System* (FACS). Entrambi hanno notato l'importanza del variare della posizione di un elemento del volto nel cambiamento dell'espressione facciale presa nel suo insieme. Secondo Ekman & Friesen (1978), alla base di questo cambiamento stanno delle minuscole unità, che loro chiamano *action units*. Come rilevano gli studiosi americani nell'introduzione del loro manuale, le *action units* sono responsabili dei cambiamenti momentanei nell'espressione facciale. Il variare di ogni *action unit* produce un cambiamento del volto. Alla base di ogni *action unit* sta il movimento di un muscolo facciale che una volta cambiata la posizione, provoca il cambiamento del volto.

e ci avviciniamo verso la fine, più concitati devono diventare la voce, i gesti e l'intero atteggiamento del corpo fino a raggiungere l'apogeo nell'epilogo.

Tra i gesti da lui descritti, riprendo alcuni dei più interessanti. Il gesto batonico della mano con il medio unito al pollice mentre il resto delle dita è teso si addice, secondo l'autore, agli inizi dell'orazione. Risulta utile assecondare il movimento della mano con la testa e le spalle che si devono muovere allo stesso ritmo della mano. L'indice ha un importante ruolo nell'indicare e rinfacciare, usi dell'indice comuni anche ai giorni d'oggi, ma da evitare nel discorso politico¹⁶. Lo stesso indice, 'se inclinato, afferma; se rivolto a terra [...], incalza'. Il pollice leggermente stretto tra indice e medio, con le altre dita un po' incurvate, è adatto invece per le dispute pro e contro una determinata opinione.

Un gesto che ha le sembianze di un gesto moderno¹⁷ è la mano con le dita rivolte all'ingiù, la quale "viene raccolta e portata verso di noi e si apre un po' più ampiamente in direzione contraria, così da parere in certo qual modo pronunziare essa stessa le parole".

Era vietato, invece, alzare la mano sopra gli occhi e abbassarla sotto il petto; colpire la spalla sinistra in modo da rendersi pericolosi per coloro che stanno dietro l'oratore; battersi i fianchi col gomito; percuotersi la fronte; picchiarsi il petto; poggiarsi su un piede ed alzare l'altro per aria; divaricare le gambe oltre misura mentre si sta fermi; alzarsi sulle punte dei piedi nel declamare e "fermarsi all'improvviso e domandare, col silenzio, l'applauso" (XI, 3 [121]).

Altrettanto proibito era l'uso della mano sinistra: "la mano sinistra non basta mai da sola per fare correttamente un cenno" (XI, 3 [114]), e la mano dominante deve sempre essere quella destra.

Tra tutti, il consiglio più importante è forse quello di adattare il gesto al pensiero ed esprimere quest'ultimo in concomitanza al gesto: né troppo veloce né troppo lentamente. Quest'armonia tra parlato e movimenti del corpo lo renderà persuasivo perché espressione di uno spirito armonioso.

La voce e i gesti si devono adattare anche al contenuto. Se ci dovessero essere discordanze tra le informazioni espresse verbalmente e quelle espresse in maniera non verbale tramite tono della voce e gesto, non solo corriamo il rischio di perdere autorità ma anche il credito accordatoci dal pubblico (XI 3 [67]). Quintiliano osserva, quindi, il forte legame tra verbale e non verbale e l'importanza che i significati vengano espressi accuratamente e contemporaneamente in tutte le modalità comunicative.

Conclusioni

Abbiamo visto come nell'oratoria romana l'aspetto del 'porgere' acquista nel tempo una valenza sempre maggiore. Se Cornificio non lo reputava di maggiore importanza rispetto alle altre parti del discorso, sostenendo che nessuna dovesse prevalere sulle

¹⁶ Si veda Streeck (in stampa) e l'analisi dei gesti di Howard Dean

¹⁷ Questo gesto ricorda un gesto descritto da Calbris nella sua analisi dell'espressione gestuale di Lionel Jospin. Il gesto intitolato da Calbris «la mano a piramide», rappresenta un riferimento alla propria persona ed esprime ciò che è essenziale per il parlante: "Une autre marque d'implication est l'orientation vers soi de la pointe des doigts, mais qui, réunis par leurs extrémités et réduisant le volume contenu dans la paume en forme de Pyramide, expriment un contenu condensé. Le geste, tourné vers soi, exprime ce qui est personnellement ressenti comme «essentiel» pour le locuteur." Analogamente a Quintiliano, che osserva questa caratteristica particolare della mano di "pronunziare essa stessa le parole", anche Calbris attira l'attenzione sul fatto che lo stesso contenuto è espresso allo stesso tempo verbalmente e gestualmente. "Le geste vient paraphraser le texte" (Calbris 2003 : 65-66).

altre, a partire da Cicerone l'*actio* inizia ad assumere sempre più rilevanza nei trattati di oratoria e ad essere insegnata come le altre parti della retorica. Con Quintiliano l'enfasi sul 'porgere' raggiunge l'apice e, nell'*Institutio Oratoria*, leggiamo esaurienti descrizioni di gesti, espressioni facciali e posture da impiegare nelle diverse circostanze.

Vista l'importanza accordata agli aspetti non verbali dell'orazione, possiamo concludere che nella tradizione romana antica questi erano un mezzo di comunicazione non meno importante della parola.

4.2. Il corpo dell'oratore: studi contemporanei

Nei giorni nostri, mentre molti sono gli studi che trattano dell'uso di gesti e sguardi nella conversazione di tutti i giorni (Kendon 1981; 1995; 2004; Allwood 2002), pochi invece analizzano il ruolo del corpo nella persuasione.

Alcuni analizzano il contributo dato dal sincronizzare gesti con pause e intonazione per riscuotere applausi da parte del pubblico (Bull 1986). Sulla stessa scia, Atkinson (1984) analizza i discorsi persuasivi di J. F. Kennedy, Martin Luther King, Ronald Reagan, Margaret Thatcher e vi individua casi di *clap-trap*, ovvero trappole e trucchi linguistici e vocalici usati dai politici per riscuotere applausi nel pubblico. Per rimanere nell'ambito degli effetti del discorso persuasivo, Bucy & Bradly (2004) indagano sulle reazioni psicologiche e cognitive in risposta all'espressione facciale e comportamento gestuale dei politici.

Un importante contributo allo studio dei gesti nel discorso persuasivo politico è dato da Calbris (2003). Nel suo libro 'L'espressione gestuale del pensiero di un uomo politico', Geneviève Calbris analizza i gesti di Lionel Jospin, all'epoca Primo Ministro della Francia, durante sei interviste svolte tra il 1997 e 1998. Calbris indaga sul 'ruolo del gesto nell'espressione intima del pensiero da enunciare' (Calbris 2003: 21) e fornisce un'analisi dettagliata delle funzioni di gesti e postura del corpo in generale. Secondo Calbris, il gesto coverbale è *polysémique* (polisemico) e *polysigne* (polisegno) allo stesso tempo. *Polisemico* perché lo stesso gesto (per esempio la *mano piatta*, palmo con le dita aperte sul tavolo, può significare, grazie all'elemento di tenere qualcosa fermo, sia il reale, concreto, sia il controllo, potere.). *Polisegno* perché lo stesso gesto comunica più significati allo stesso tempo (la mano a piramide con le dita racchiuse che convergono verso un punto specifico nello spazio può denotare il carattere particolare delle conclusioni nominate nel discorso verbale, mentre il movimento verso il basso può denotare insistenza (Calbris 2003: 35).

Grazie a un'attenta analisi delle metafore espresse da Jospin con i gesti, Calbris mostra come i gesti in sé, anche solo aspetti della loro esecuzione, come ad esempio forma e orientamento della mano, direzione del movimento e scelta della mano possono esprimere concetti astratti come sforzo, obiettivo, decisione, priorità oppure personalità pubblica o privata.

Altri studi direttamente collegati all'analisi della gestualità degli uomini politici è l'analisi eseguita da Cienki (2004) sulle metafore gestuali nel discorso politico di Bush e Gore durante i dibattiti presidenziali del 2000 e l'analisi di Streeck (in stampa) dei gesti impiegati dai candidati nella campagna elettorale del 2003-2004. Streeck descrive i gesti più frequentemente usati e la loro sincronizzazione con il parlato e analizza le loro funzioni comunicative. Dall'analisi di Streeck risulta che i politici usano gesti pragmatici, ovvero gesti che segnano gli atti linguistici realizzati e facilitano la comprensione del discorso da parte del pubblico, mentre si astengono invece dall'uso

dei gesti iconici. Sulla base di queste osservazioni che accomunano il comportamento gestuale dei diversi candidati, Streeck ipotizza un legame tra i gesti politici moderni e quelli consigliati da Quintiliano secoli fa. Secondo Streeck, nel comportamento gestuale dei politici analizzati si ritrovano elementi del codice di condotta consigliato da Quintiliano. Più precisamente, si tratta di tre elementi che hanno fatto pensare a Streeck a comunanze tra il codice normativo di Quintiliano e il comportamento gestuale moderno: il rifiuto di gesti iconici da parte dei politici analizzati (così simili ai gesti degli attori che mirano al divertimento del pubblico, contrariamente al politico che mira alla ricerca delle soluzioni migliori per il popolo); impiego di gesti con funzioni pragmatiche; e, infine, impiego di gesti con estensioni spaziali ridotte¹⁸.

Questi tratti sono presenti nel comportamento gestuale di tutti i candidati analizzati, al punto di concludere che i politici oggetto dell'analisi condividono un codice gestuale comune. L'unico candidato che non aderisce a questo codice (pur mettendo in pratica un altro consiglio di Quintiliano, quello riguardo all'uso dell'indice) è Howard Dean. Dean impiega spesso il gesto dell'indice alzato, volendo significare che ciò che dice è importante, ma, trattandosi di un gesto fortemente gerarchico, potrebbe aver favorito la percezione di sé come persona saccente e persino sprezzante nei confronti del pubblico. Infatti, Streeck attribuisce la sconfitta di Howard Dean proprio all'uso ricorrente di questo gesto.

Per determinare il contributo persuasivo dei comportamenti corporei, alcuni di questi studi valutano il numero di segnali del corpo e il loro tipo e mettono in correlazione questi dati con il grado di persuasività del discorso. Altri autori, invece, (Guerini et al. 2008; Burgoon et al. 1990) ipotizzano che gli effetti persuasivi dei gesti dipendono solo dal *tipo*, ovvero se iconici, deittici, simbolici o auto-manipolativi, concludendo che i gesti manipolativi hanno un livello più basso di persuasività. Il fatto che un politico, mentre parla, ricorra a gesti auto-manipolativi è indizio di insicurezza, fatto che può essere alla base del basso livello di persuasività riscosso dal suo discorso. Secondo Poggi & Pelachaud (2008), invece, non è il *tipo* di gesto che risulta più persuasivo o meno agli occhi dell'interlocutore, ma il *significato* che trasmette.

Ma quali sono i gesti i cui significati sono persuasivi e, soprattutto, cosa deve comunicare un gesto per essere considerato persuasivo?

Al fine di presentare i tipi di informazioni, che, contenuti in un gesto, lo rendono persuasivo, facciamo riferimento al modello della persuasione di Poggi (2005), presentato nel primo capitolo.

La ricerca di Poggi & Pelachaud (2008) ha permesso di individuare gli aspetti che possono essere considerati "persuasivi" in un gesto. Più precisamente, perché un gesto sia persuasivo deve contenere quei tipi di informazione che rendono un discorso persuasivo, ovvero: uno scopo proposto da un Persuasore, che si suppone sia desiderabile e importante per il Persuadendo in quanto connesso ai suoi scopi; la certezza della relazione fra scopi del Persuadendo e scopi proposti dal Persuasore; le emozioni del Persuadendo e la sua fiducia nel Persuasore. Su tale base, Poggi & Pelachaud (2008) concludono che i significati rilevanti in un discorso persuasivo sono i seguenti:

1. *Importanza*. Se una cosa è importante, ottenerla diverrà uno scopo di alto valore, uno scopo da perseguire. Così i gesti che comunicano concetti di "importanza" richiamano l'alto valore dello scopo SA proposto, per convincere il Persuadendo a perseguirlo. Tipicamente è questo il significato di gesti che veicolano performativi di richiesta di

¹⁸ Si vedano i consigli di Quintiliano sul non alzare la mano sopra degli occhi e abbassarla sotto il petto; oppure sul divaricare le gambe oltre misura mentre si sta fermi.

attenzione o di incitazione, ma di anche gesti come il *finger bunch* di Kendon (2004) o i gesti “batonici” (Ekman & Friesen, 1969) che segnalano il *comment* di una frase. Entrambi, infatti, significano: “questa è la parte importante della frase / discorso, cui voglio che poniate più attenzione”. Ma infine, anche l’irregolarità o la discontinuità nel movimento del gesto, poiché hanno l’effetto o lo scopo di attirare l’attenzione dell’interlocutore, servendo così come segnali d’importanza.

2. *Certezza*. Per persuadere, il Persuasore deve convincere il Persuadendo, cioè far sì che creda con un alto grado di certezza credenze come: quali scopi perseguire (il loro valore e importanza) e come perseguirli (relazioni mezzo-scopo). Per indurre certezza nel Persuadendo, il Persuasore deve lui stesso mostrarsi certo di quel che dice. Per questo, tutti i gesti che comunicano certezza, serietà, non indecisione su ciò che si sta dicendo – ad es. il *ring* di Kendon (2004), mano che va su e giù con pollice e indice chiusi ad anello, – può essere un gesto persuasivo.

3. *Valutazione*. Una valutazione è un’assunzione su quanto un oggetto, persona o evento, ha o dà potere di raggiungere un certo scopo. In questa ottica, anche valutare positivamente uno scopo vuol dire considerarlo utile a certi sovrascopi. Come rileva Poggi (2005), un gesto valutativo come avvitarci l’indice sulla guancia, fatto dal droghiere nel negozio di alimentari, potrebbe essere un gesto persuasivo.

4. *Benevolenza del Persuasore*. Nella persuasione non conta solo la valutazione dei mezzi per raggiungere scopi, ma anche la valutazione del Persuasore, ovvero l’*ethos*. Se sono benevolente verso di te – se mi faccio carico dei tuoi scopi – puoi fidarti di me, e, dunque, se ti dico che un certo scopo merita di essere perseguito, è nel tuo interesse farlo. Un gesto che persegue una strategia di *ethos* è, ad esempio, la “mano sul cuore” che mostra nobiltà e rettitudine morale, usato non a caso da molti uomini politici (Serenari, 2003).

5. *Competenza del Persuasore*. La fiducia non implica solo benevolenza ma anche competenza. Se sono un esperto nel campo di cui si parla, se sono intelligente, efficiente, puoi darmi credito e perseguire gli scopi che ti propongo. Un esempio si ha in un frammento in cui Silvio Berlusconi, nel dibattito con Prodi del 2006, parlando di questioni fiscali piuttosto tecniche, *ruota due volte la mano destra curva e aperta, col palmo verso sinistra*, per significare che può sorvolare su questi tecnicismi, che possono risultare ostici per il pubblico; ma, al tempo stesso, l’aspetto rilassato del movimento lascia trapelare che lui è molto lucido e intelligente, visto che tratta di cose così sottili con tanta disinvoltura. Tutto ciò dà un’immagine di competenza.

6. *Emozione*. Le emozioni attivano scopi. E, così, A può esprimere un’emozione per contagiare B e indurlo a perseguire (o a non perseguire) un certo scopo. Nel parlare dell’Italia, ad esempio, nello stesso dibattito Romano Prodi *muove l’avambraccio con movimenti brevi, veloci ed energici*: fa capire il suo orgoglio di essere italiano, può farlo provare anche al pubblico e indurlo a votare per lui.

Sono questi, secondo Poggi & Pelachaud (2008), i significati che attribuiscono a un discorso valore persuasivo. Di questi tipi di informazioni, la numero 6, *Emozione*, risponde tipicamente a una strategia di *pathos*; 4 e 5, *benevolenza e competenza* del Persuasore fanno parte di una strategia di *ethos*, ma anche 2, *certezza*, fa parte di una strategia di *ethos*; mentre gli elementi 1 e 3, *importanza* e *valutazione* corrispondono, in genere, a una strategia di *logos*. Tuttavia, queste categorie si possono fondere ed essere

finalizzate l'una all'altra: ad esempio, esprimere un'emozione su una possibile azione o scopo può implicare l'importanza che il Persuasore attribuisce – e, di conseguenza, anche il Persuadendo dovrebbe attribuire al rispettivo scopo. In tal caso, a un primo livello è in atto una strategia di *pathos* – lo scopo di indurre un'emozione – ma questo, a sua volta, mira a dimostrare l'importanza dello scopo proposto e, quindi, indirettamente, ricorre a una strategia di *logos*.

Vediamo come, secondo il modello proposto da Poggi & Pelachaud (2008), le strategie persuasive verbali, *logos*, *ethos*, *pathos*, si ritrovano anche nella persuasione tramite gesti. Esempi di gesti persuasivi analizzati con l'aiuto dello schema di annotazione ideato da Poggi & Pelachaud (2008) si possono trovare nella seconda parte di questo lavoro (nel capitolo 9 sugli studi applicativi).

Parte II. Le parole e il corpo nella persuasione. Studi applicativi

Capitolo 5.

Le fallacie nel dibattito politico. Il caso di Sarkozy e Royal

Nella prima parte di questa tesi ho selezionato, nella vasta letteratura sulla persuasione, due temi specifici su cui ci sembra sia interessante approfondire l'indagine: da un lato, l'analisi dell'argomentazione e delle fallacie commesse nella discussione argomentativa, dall'altro la considerazione degli aspetti di multimodalità del messaggio persuasivo. In questa seconda parte presento alcuni lavori di ricerca che ho condotto in questi due ambiti.

In questo capitolo ci concentreremo su ciò che possiamo chiamare un appello distorto al *logos*: le fallacie. Nella vita reale ma anche – forse, soprattutto – nei dibattiti politici, il desiderio di vincere la disputa tende a prendere il sopravvento. Questo può spingere i partecipanti ad uno scambio di battute non regolato e non orientato alla risoluzione della divergenza di opinioni, ma verso uno scambio che va addirittura contro le regole, dove ognuno tende a non rispettare i turni di parola dell'altro e dove gli attacchi non permessi sono una regola anziché l'eccezione. Le scorrettezze a cui si spingono talora i partecipanti vanno da interruzioni del turno dell'altro fino a vere e proprie mosse fallaci come gli attacchi alla persona, attacchi mirati a screditare la credibilità dell'altro come avversario degno di essere preso in considerazione.

Mantenendo l'apparenza ingannevole di argomentare per risolvere una divergenza di opinioni, i due candidati che si affrontano nel dibattito cercano in realtà di impedirsi l'un l'altro di avanzare delle argomentazioni a favore della propria tesi. Lanciando delle accuse rivolte al candidato della parte avversa e impedendogli di argomentare, non solo vengono boicottati i tentativi dell'altro di spiegare e difendere la propria tesi, ma si penalizza anche l'uditorio, il quale, non potendo ricevere chiarimenti sulla divergenza di opinioni tra i due candidati, è messo nell'impossibilità di una visione chiara dei candidati.

5.1. Il corpus

Nel presente studio sarà preso in considerazione il concetto teorico di *argomentazione fallace* in relazione ad un dibattito politico tra Ségolène Royal, la rappresentante del Partito Socialista, e Nicolas Sarkozy, il rappresentante del partito di centro-destra *Union pour un Mouvement Populaire*. Il dibattito ha avuto luogo il 2 Maggio 2007, una settimana dopo la prima consultazione elettorale, dove Sarkozy ha ricevuto il maggior numero di voti, passando in testa alle classifiche, e tre giorni prima della seconda e decisiva, consultazione che ha designato Sarkozy vincitore delle elezioni presidenziali. Il dibattito ha una durata di quarantaquattro minuti, è stato moderato da due giornalisti, Arlette Chabot e Patrick Poivre d'Arvor, e trasmesso in diretta sul canale Francese TF1.

Questo dibattito chiude la serie di incontri e interviste elettorali. Prima del dibattito hanno avuto luogo due interviste singole ai due candidati, ciascuna in separata sede. L'intervista a Ségolène Royal, come vedremo, è anch'essa oggetto della presente analisi.

Il dibattito si presta meglio all'analisi delle fallacie, in quanto le mosse fallaci compaiono in uno scambio dialogico in risposta alla tesi o all'argomentazione avanzata dall'opponente. La seconda parte del corpus, invece, l'intervista politica (oggetto dei

Capitoli 7; 8; e paragrafi 9.1.4; 9.2; 9.3; 9.4), è apparsa più adatta per l'analisi delle strategie verbali e multimodali della candidata.

La scelta del corpus è stata condizionata dallo scopo di analizzare più in dettaglio il discorso persuasivo di un unico candidato (Ségolène Royal) da vari punti di vista. Per questo, le strategie verbali e multimodali durante l'intervista presidenziale che ha preceduto questo dibattito saranno oggetto dei Capitoli 7,8,9, mentre, rimanendo nell'ambito delle elezioni presidenziali francesi, si è ritenuto opportuno studiare l'argomentazione di Ségolène Royal in un'attività comunicativa diversa e vedere come cambiano le sue strategie argomentative a seconda che sia l'unica invitata nello studio o che si trovi, al contrario, ad affrontare il candidato del partito opposto, Nicolas Sarkozy. La scelta del corpus è stata facilitata dal fatto che sia il dibattito che l'intervista, sono disponibili in rete¹⁹. Nel caso del dibattito, ho avuto accesso anche alla trascrizione, sempre in rete. Se da una parte aver accesso alle trascrizioni facilita notevolmente il lavoro dell'analista, d'altro canto rappresenta anche una considerevole restrizione, poiché nella lettura, si perdono di vista interpretazioni alternative veicolate da un tono particolare della voce oppure da un'espressione facciale ironica. Proprio per evitare questo tipo di inconvenienti, nei casi scelti per l'analisi delle fallacie, la lettura della trascrizione è stata abbinata ad un'attenta visione del materiale video.

5.2. *Qualche nozione teorica*

Come abbiamo già visto, van Eemeren & Grootendorst (1984; 1992; 2002; 2004) intendono l'argomentazione come un mezzo per risolvere una divergenza di opinioni riguardante una tesi. Se uno dei due partecipanti nella discussione, più precisamente l'Antagonista, non è completamente d'accordo con la tesi del Protagonista, diciamo che i due si trovano coinvolti in una divergenza di opinioni. L'Antagonista può sia avanzare una tesi opposta come risposta alla tesi del Protagonista, dando così origine, secondo il modello pragma-dialettico, a una *divergenza di opinioni singola mista (single mixed)*, che limitarsi a mettere in dubbio la posizione dell'altro, dando origine a una *divergenza di opinioni singola non mista (single non mixed)*.

La discussione argomentativa cui prendono parte il Protagonista e l'Antagonista può essere vista in termini di una *discussione critica*, ovvero un modello ideale di discussione argomentativa mirata a risolvere la divergenza di opinioni tramite un processo in cui la tesi in questione viene sottoposta a critiche da parte dell'Antagonista (van Eemeren et al. 2002: 23). Il modello pragma-dialettico della discussione critica si svolge durante quattro fasi: i partecipanti si accorgono di avere una divergenza di opinioni nella *fase di confronto*; stabiliscono chi è il Protagonista della tesi e chi è l'Antagonista e decidono sui punti di partenza in comune nella fase di *apertura*; scambiano argomentazioni e critiche nella fase *argomentativa*; e, finalmente, nella fase *conclusiva* decidono se la divergenza di opinioni è stata risolta e, se sì, in favore di chi (van Eemeren et al. 2002: 25).

Come sappiamo, per evitare di commettere delle fallacie, van Eemeren e Grootendorst propongono un codice di condotta al quale i partecipanti alla discussione devono aderire un codice di condotta che, come abbiamo visto, consiste in dieci regole che, se rispettate, facilitano il processo di risoluzione della disputa. Il fatto che i due partecipanti rispettino le regole non garantisce che la divergenza di opinioni sarà risolta, ma il non rispetto delle regole garantisce la non risoluzione, oppure una risoluzione più veloce e facile ma solo apparente. Se le regole non sono rispettate, il partecipante

¹⁹ Per visualizzare il dibattito Royal – Sarkozy, vedi <http://video.google.com/videoplay?docid=4671674330407207456#>

colpevole della violazione ha commesso una fallacia e ciò va contro la risoluzione della differenza di opinioni.

In questo lavoro il focus è sulle prime tre delle dieci regole per una discussione critica, più precisamente, la regola della libertà d'espressione (*Freedom Rule*), la regola dell'onere della prova (*Burden of proof Rule*) e la regola della pertinenza nell'attacco della tesi dell'altro (*Standpoint Rule*).

Come garante della libertà di espressione e della libertà di avanzare qualsiasi tesi o critica, la *Freedom Rule* sta alla base di qualsiasi democratico scambio di opinioni. Proprio per questa ragione è importante individuare le violazioni di questa regola.

Il diritto di avanzare delle critiche su qualsiasi tesi sarebbe superfluo se il Protagonista della tesi in questione non fosse obbligato a difenderla. La seconda regola pragma-dialettica tratta, infatti, dell'onere della prova, ovvero dell'obbligo di difendere la propria tesi se criticata dall'oppositore.

La terza regola sulla quale mi concentro qui è la *Standpoint Rule*. La regola vuole assicurare un corretto attacco della tesi del Protagonista da parte dell'Antagonista, evitando che il secondo distorca la tesi del primo per un più facile attacco.

Come leggiamo già nella prima pagina del libro *Speech Acts in Argumentative Discussion*, una divergenza di opinioni può essere risolta solo se "i parlanti [...] ne permettono lo sviluppo in una vera e propria disputa e sono pronti a fare uno sforzo comune nel risolverla" (van Eemeren & Grootendorst 1983: 1).

Uno dei primi passi verso la risoluzione è l'*esplicitazione* della divergenza di opinioni. Per promuovere un'esplicitazione ottimale della disputa, i contendenti devono avere l'opportunità di avanzare qualsiasi tesi, di criticare qualsiasi tesi e di avanzare argomentazioni a difesa della tesi (van Eemeren & Grootendorst 1983: 155). Allo stesso modo, il Protagonista deve dichiarare chiaramente qual è la sua tesi, mentre il compito dell'Antagonista è specificare chiaramente quali sono le sue obiezioni. Senza un'esplicitazione vera e propria esiste sempre il rischio che la divergenza di opinioni non sia risolta, non essendo stato ben chiarito qual era il punto sul quale i due partecipanti erano in disaccordo.

5.3. Violazioni della *Freedom Rule* nel dibattito Royal-Sarkozy: uno studio di caso

Secondo la teoria pragma-dialettica, qualsiasi tipo di discorso argomentativo – quindi anche un dibattito politico – può essere visto come un contributo a una discussione critica.

Per vedere se i contributi dei due partecipanti al dibattito, Royal e Sarkozy, promuovono il processo di risoluzione della divergenza di opinioni, il modello normativo della discussione critica proposto da van Eemeren & Grootendorst può risultare utile.

Durante il dibattito, sia Royal che Sarkozy limitano la libertà di espressione dell'altro, ma, come vedremo, impiegano diverse tecniche nel farlo. Nei primi due casi è Royal la protagonista della mossa che ha come scopo limitare la libertà di espressione dell'altro, negli altri due, lo è Sarkozy. Gli ultimi due esempi sono più difficili da identificare con precisione come fallaci, perché più impercettibili; i primi due sono, invece, più visibilmente fallaci ostacolando l'esplicitazione della divergenza di opinioni tra le due parti.

5.3.1. Le mosse fallaci di Royal

Il primo esempio è tratto dal contributo²⁰ di Royal alla discussione.²¹

NS: (1) Les trente-cinq heures [...] sont responsables de la rigueur salariale qui fait que nos salaires sont trop bas [...].

SR: (2) Si vous pensez que les trente-cinq heures²² ont créé autant de dégâts, pourquoi ne les avez-vous pas supprimées pendant ces cinq années? (3) Parce que vous savez...

NS: (4) Puis-je répondre à cela?

SR: (5) Allez-y! (6) Parce que vous savez bien que cela correspond à un progrès social. (7) Vous savez ce que les gens ont fait du temps libéré, qui ont créé plus d'un million d'emplois? (8) Les gens, pour soixante dix pour cent d'entre eux, se sont mieux occupés de leur famille. (9) Beaucoup de femmes, en particulier. (10) Les salariés qui ont les travaux les plus difficiles, au bout de trente-cinq heures, sont fatigués. (11) Donc l'augmentation de la durée du travail ne va pas dans le sens du progrès social. (12) Je suis pour la liberté de ceux qui veulent travailler plus. (13) C'est possible, on l'a vu, puisque les heures supplémentaires sont possibles.

Come precisato da van Eemeren et al. (2002), un'analisi dell'argomentazione deve cominciare con l'identificazione della principale divergenza di opinioni (van Eemeren et al. 2002: 3). Per poterlo fare, dobbiamo prima identificare il Protagonista e l'Antagonista, insieme alla tesi avanzata o, rispettivamente, criticata. In altre parole, è necessario fare la *ricostruzione* della situazione argomentativa. Nella ricostruzione, l'analista identifica la tesi, le diverse posizioni adottate dai due partecipanti rispetto ad essa, le argomentazioni esplicite e implicite avanzate in favore della tesi e, finalmente, la struttura dell'argomentazione apportata da entrambe le parti (van Eemeren et al. 1993: 60).

Secondo la mia ricostruzione di questo frammento, Royal è la Protagonista della tesi 'Le trentacinque ore sono buone per lo sviluppo', espressa esplicitamente nell'atto linguistico (6) e Sarkozy è Antagonista della tesi di Royal e Protagonista della propria tesi, 'Le trentacinque ore [...] sono responsabili della rigidità stipendiale che ha fatto sì che i nostri stipendi siano troppo bassi', espressa esplicitamente nell'atto linguistico (1). Il Protagonista Royal cerca di far notare al pubblico un'incoerenza nel comportamento di Sarkozy, più precisamente, un'incoerenza tra ciò che lui dice e ciò che in realtà fa. La sua domanda, 'Se pensa che le trentacinque ore abbiano fatto tutti questi danni, perché non le ha tolte durante questi cinque anni?', (AL 2), deve essere ricostruita,

²⁰ *NS: (1) Le trentacinque ore [...] sono responsabili della rigidità stipendiale che ha fatto sì che i nostri stipendi siano troppo bassi [...].*

SR: (2) Se pensa che le trentacinque ore abbiano fatto tutti questi danni, perché non le ha tolte durante questi cinque anni? (3) Perché sa...

NS: (4) Posso rispondere?

SR: (5) Prego! (6) Perché sa benissimo che le trentacinque ore costituiscono un progresso sociale. (7) Sa cosa ha fatto la gente del tempo liberato, che ha creato più di un milione di posti di lavoro? (8) Le persone, il settanta per cento delle persone, si sono prese cura meglio delle loro famiglie. (9) Tante donne soprattutto. (10) Gli impiegati che hanno dei lavori difficili, al termine delle trentacinque ore, sono stanchi. (11) Quindi l'aumento della durata del lavoro non va nella direzione del progresso sociale. (12) Io sono per la libertà di quelli che vogliono lavorare di più. (13) Ciò è possibile, l'abbiamo visto, perché le ore supplementari sono possibili.

²¹ Tutte le traduzioni dal francese all'italiano dei frammenti analizzati sono dell'autrice.

²² Nel parlare delle trentacinque ore i due partecipanti si riferiscono all'orario normale di lavoro settimanale.

infatti, come un'asserzione tramite la quale Royal avanza la tesi opposta: 'Lei non crede veramente che le trentacinque ore hanno creato danni'. La domanda mira a far notare l'incoerenza tra il dire e il fare di Sarkozy e, a un successivo livello, a lasciar inferire al pubblico che in realtà Sarkozy non crede che le trentacinque ore rappresentano un fatto negativo, altrimenti la Destra le avrebbe eliminate quando ne aveva l'occasione. Siccome non l'ha fatto, non possono essere così dannose come dice Sarkozy.

Nell'atto linguistico (4) Sarkozy chiede il permesso di rispondere alla domanda e di spiegare le ragioni per cui le trentacinque ore non sono state soppresse. Dicendo 'Prego', (AL 4), apparentemente Royal gli dà il permesso di spiegarsi, ma, in realtà, non cede il turno di parola. Non permettendogli di parlare, Royal gli impedisce di avanzare argomentazioni a difesa della sua tesi e contro la tesi di Royal, argomentazioni che potrebbero contraddire ciò che lei sta cercando di far inferire, ovvero che Sarkozy è incoerente.

Anche nel seguente esempio²³ Royal agisce in maniera simile.

NS : (1) Il faut engager un plan contre cette maladie [Alzheimer], pour trouver un remède. (2) Il faut poser la question du remboursement des prothèses dentaires et du remboursement des lunettes, car ce ne sont pas des luxes.

SR : (3) Vous ne nous avez pas dit comment vous financez tout cela, car parallèlement, (4) vous avez annoncé une baisse de quatre points des prélèvements obligatoires, c'est-à-dire soixante douze milliards...

NS : (5) Soixante-huit..

SR : (6) Certains économistes l'ont évalué à soixante-douze, (7) mais soixante-huit d'euros c'est déjà considérable avec l'ensemble des dépenses que vous venez d'énumérer...

NS : (8) Vous voulez que je réponde tout de suite ?

SR : (9) Non, car on ne peut pas se plaindre de la dette et additionner les dépenses...

NS : (10) Voulez-vous que je réponde maintenant, madame ?

SR (11) Non. Je vais être plus précise puisque vous l'avez demandé...

In questo breve frammento, Sarkozy è il Protagonista della tesi 'Bisogna considerare la questione del rimborso spese per le protesi dentarie e gli occhiali', espresso in AL (2). Royal è invece l'Antagonista che, facendo notare un'incoerenza nel discorso di Sarkozy (AL 3, 4), mette in dubbio le possibilità di Sarkozy di mettere in atto il suo piano. L'incoerenza che Royal punta ad evidenziare è diversa rispetto al primo

²³ NS: [...] (1) Bisogna mettere in atto un piano per trovare un rimedio a questa malattia [Alzheimer]. (2) Bisogna considerare la questione del rimborso spese per le protesi dentali e gli occhiali, perché questi oggetti non sono un lusso.

SR: (3) Non ha detto come paghereste tutto ciò, perché, allo stesso tempo, (4) ha annunciato un taglio di quattro punti delle tasse, questo vuol dire settantadue miliardi...

NS: (5) Sessantotto.

SR: (6) Alcuni economisti l'hanno valutato a settantadue, (7) ma sessantotto euro, si tratta già di una somma considerevole, viste tutte le spese che ha appena enumerato...

NS: (8) Vuole che le risponda subito?

SR: (9) **No, perché non ci si può lamentare del debito e poi aggiungere altre spese...**

NS: (10) Vuole che le risponda subito, signora?

SR: (11) **No. Sarò più chiara poiché me l'ha chiesto [...]**

esempio: non si tratta più di un'incoerenza tra parole e azioni, ma di un'incoerenza tra progetti che non sono coerenti con altri progetti proposti precedentemente.

Contrariamente all'esempio precedente di divergenza di opinioni *singola mista* (cioè ogni partecipante avanza una tesi diversa sulla rispettiva questione), nel secondo esempio la divergenza di opinioni sembra *singola non mista*: l'Antagonista si limita cioè a mettere in dubbio la tesi del Protagonista invece di avanzare una tesi che la contraddica. Tuttavia, anche se Royal non avanza esplicitamente nessuna tesi, grazie al fatto che mira a far notare un'incoerenza tra la proposta attuale di Sarkozy di finanziare il rimborso delle protesi dentarie e la sua precedente proposta di ridurre le tasse che rappresentano le entrate dello Stato, Royal sta suggerendo che una cosa esclude l'altra. La sua tesi potrebbe essere ricostruita come 'E' impossibile aggiungere altre spese allo Stato, quando allo stesso tempo si progetta di ridurre le sue entrate'. Vediamo come quella che sembrava inizialmente una divergenza di opinioni *singola non mista*, sia in realtà, una divergenza di opinioni *singola mista*.

Discussione

Contraddire l'oppositore non è certamente fallace, ma la fallacia interviene quando, dopo aver lasciato inferire che c'è un'incoerenza tra due azioni proposte dall'opponente, non si dà all'altro la possibilità di giustificare la sua proposta e di dire come intende metterla in pratica.

Gli autori della teoria pragma-dialettica insistono sugli obblighi che ogni Protagonista ha, ovvero difendere la propria tesi se qualcuno glielo chieda: "il partecipante la cui tesi è stata sfidata ha l'*obbligo* di difenderla e viene assolto dal suo obbligo solo in seguito ad una difesa riuscita della tesi" (van Eemeren & Grootendorst 1983: 159). Ciò che gli autori non specificano nella regola – poiché è senso comune agire in questo modo – è che la parte sfidata non ha solo l'obbligo, ma anche il *diritto* di difendere la sua tesi se attaccata.

Nonostante ciò, quando gli animi si accendono, può capitare che i partecipanti non si comportino più in maniera razionale e neghino all'altro un diritto fondamentale, quello di replica. La violazione commessa da Royal consiste appunto nel negare all'Antagonista questo suo diritto basilare di difendersi contro un'accusa; e le sue mosse (AL 9 e 11) devono essere viste come tentativi illegittimi di ridurre al silenzio l'opponente.

Di conseguenza, la divergenza di opinioni è bloccata nella fase di apertura. L'Antagonista (Royal) attacca la tesi del Protagonista (Sarkozy), mette in dubbio la possibilità che lui possa realizzare il suo piano, ma quando questi vorrebbe procedere verso la fase argomentativa e difendere la sua tesi (AL 8 e 10), l'Antagonista glielo impedisce (AL 9 e 11). Agendo in questo modo, argomentazioni che potrebbero essere rilevanti rimangono non espresse.

Come rilevato da van Laar (2008), "l'obbligo delle parti è di fare un uso ottimale dei mezzi di persuasione e di interferire nei tentativi dell'altro di vincere la discussione, *pur mantenendosi nei limiti della ragionevolezza*" (van Laar 2008: 165, corsivi miei)

In questo caso Royal non agisce come un avversario ragionevole: supera i limiti della ragionevolezza. Da avversario ragionevole, avrebbe dovuto lanciare la sfida e poi dare allo sfidato l'opportunità di rispondere. Non è ragionevole e nemmeno razionale sfidare qualcuno per poi non dargli il diritto alla replica, soprattutto se lo chiede per ben due volte.

5.3.2. Le mosse fallaci di Sarkozy

Dai seguenti due esempi, tratti dall'intervento ²⁴ di Sarkozy, vedremo che anche lui agisce in modo da ridurre al silenzio il suo oppositore, ma la sua strategia è diversa.

SR : (1) *S'il y avait davantage de policiers, peut-être que cette femme [policier] n'aurait pas été violée. [...]*

NS: (2) *Je ne veux pas polémiquer. (3) Mme Royal trouve qu'il n'y a pas assez de policiers. (4) C'est dommage que le groupe socialiste n'ait pas voté les créations d'emplois de policiers ces dernières années....*

SR : (5) *Permettez que je vous interrompe ? (6) Le commissariat de Clichy que vous avez promis, il n'est pas ouvert.*

NS : (7) *Expliquez-moi pourquoi le groupe socialiste n'a pas voté les créations de la loi de programmation de 2002²⁵ ?*

SR : (8) *Car ce n'était pas suffisant (9) et qu'il n'y avait pas assez d'équilibre avec la justice qui elle aussi est en situation de diminution d'effectif. [...]*

NS : (10) *Mme Royal dit qu'elle va transférer aux régions, (11) ce qui leur permettra de faire une autre augmentation (12) après les autres augmentations faramineuses que vous avez faites les années passées. (13) Pour les créations de postes de policiers, nous en avons créé des milliers. (14) Le groupe socialiste ne les a pas votées, (15) **mais passons**, (16) **ce n'est pas le plus important**. (17) *Ce qui est très important, vous avez parlé de cet abominable viol dans le parc de Bobigny. (18) Dites-moi si vous devez faire raccompagner toutes les femmes fonctionnaires chez elles la nuit ? [...]**

Ho ricostruito la divergenza di opinioni tra Sarkozy e Royal considerando Royal la Protagonista della tesi 'Non ci sono abbastanza poliziotti' (espressa in AL 1): 'Se ci fossero stati più poliziotti, forse quella donna [poliziotto] non sarebbe stata violentata'. La differenza di opinioni è singola mista, in altre parole, tesi opposte sono adottate riguardo la stessa proposizione. Per risposta alla tesi di Royal, Sarkozy adotta la tesi opposta: 'Abbiamo proposto la creazione di migliaia di posti di poliziotti, ma i Socialisti non hanno votato la legge', espressa in (AL 13 e 14). Poiché Royal è la rappresentante del Partito Socialista, l'accusa d'incoerenza tra il dire e il fare è mirata a delegittimare lei come avversario degno di essere preso in considerazione (van Laar 2008).

²⁴ SR: (1) Se ci fossero stati più poliziotti, forse quella donna [poliziotto] non sarebbe stata violentata [...].

NS: (2) Non voglio fare polemica. (3) La Sig. Royal pensa che non ci sono abbastanza poliziotti. (4) Peccato che i Socialisti non abbiano votato la creazione di posti di lavoro di poliziotti durante questi ultimi anni...

SR: (5) Posso interromperla? (6) Il commissariato di Clichy che Lei ha promesso, non è stato ancora aperto.

NS: (7) Mi spieghi perché il gruppo socialista non ha votato la legge della programmazione nel 2002.

SR: (8) Perché non era sufficiente e (9) perché non era equilibrata con la giustizia, la quale pure è in situazione di diminuzione di personale. [...]

NS: (10) La signora Royal dice che trasferirà [delle competenze] alle regioni, (11) il che permetterà un incremento [di posti di lavoro], (12) dopo tutti gli altri incrementi strabilianti che avete fatto negli anni passati. (13) Quanto alla creazione di posti di poliziotto, noi ne abbiamo creati migliaia. (14) Il gruppo socialista non li ha votati, (15) **ma andiamo avanti**, (16) **non è questa la cosa più importante**. (17) Ciò che è molto importante, avete parlato di quel orrendo stupro commesso nel parco Bobigny. (18) Mi dica, la sua intenzione è di far accompagnare a casa tutti i funzionari donna, tutte le sere? [...]

²⁵ Loi de programmation – proposta di legge concepita dalla Destra dove si proponeva un incremento del numero di posti di lavoro di poliziotti e militari

Ci troviamo quindi nella fase di confronto dove “i partecipanti stabiliscono che hanno una divergenza di opinioni” (van Eemeren et al. 2002: 25).

Discussione

Secondo la teoria pragma-dialettica, in ogni fase della discussione critica ci sono atti linguistici che favoriscono ed altri che, al contrario, ostacolano il processo di risoluzione. Se guardiamo agli atti linguistici che possono contribuire alla risoluzione di una divergenza di opinioni nella fase di confronto, l’asserzione fatta dal Protagonista dove esprime la sua tesi ‘Non ci sono abbastanza poliziotti’ dovrebbe essere seguita dall’avanzamento di un dubbio da parte dell’Antagonista oppure dall’esposizione della tesi opposta. Se l’Antagonista, però, mentre avanza la tesi opposta, si comporta come se il Protagonista non dovesse difendere la sua tesi iniziale, l’inizio della discussione è ostacolato, al punto che non avrà più luogo nessuna discussione critica. La realizzazione dell’atto linguistico (16) ‘**non è questa la cosa più importante**’ (dove ‘questa’ si riferisce al fatto che la Protagonista è incoerente) insieme all’invito ad ‘**andare avanti**’ (atto linguistico 15), potrebbero essere visti come un tentativo di minimizzare la serietà della *défaillance* di Royal. Da buon osservatore, Sarkozy la nota e attira l’attenzione sull’incoerenza di Royal, però, allo stesso tempo, agendo come una persona magnanima ed un perfetto *gentleman*, non vuole dare grande peso alla questione e decide di andare avanti. Tuttavia, agendo in questo modo, Sarkozy si è assicurato che, adottando la strategia del far notare qualcosa e poi lasciarlo correre, l’attenzione del pubblico è stata allertata e la *défaillance* di Royal rimarrà ancora più impressa nella loro mente. Questo è il tipico *modus operandi* della figura retorica *praeteritio*. Infatti, facendo uso di questa mossa retorica, il parlante annuncia che ometterà qualcosa mentre allo stesso tempo lo menziona. Ma se qualcosa non è importante, come dice Sarkozy, perché menzionarlo, dopo tutto? Perché l’informazione è in realtà importante e il parlante vuole che essa raggiunga l’uditorio, ma solamente lasciandola intendere.

Ne risulta quindi che *praeteritio* è impiegata per presentare delle informazioni o argomentazioni in modo che esse non ricevano molta attenzione, ma che attirino tuttavia l’attenzione del pubblico, avendo destato la loro curiosità. Come menzionato da Snoeck Henkemans (2009), *praeteritio* consiste in un ‘misto di enfatizzare e nascondere: invece di mantenere semplicemente il silenzio su qualcosa, oppure astenersi dal realizzare un specifico atto linguistico, il parlante che usa *praeteritio* nega esplicitamente il fatto di essersi impegnato nei confronti di una certa proposizione o annuncia esplicitamente che non parlerà di qualcosa’ (Snoeck Henkemans 2009: 247). E’ proprio questo insieme di enfatizzare e nascondere che rende *praeteritio* un’arma così efficace nelle mani del parlante: la proposizione enfatizzata e, allo stesso tempo camuffata, diventa più prominente nella coscienza dell’uditorio.

Il partecipante che fa uso di *praeteritio* ne trae un doppio vantaggio: grazie al fatto che passano inosservate, le sue asserzioni non riusciranno ad allarmare l’avversario e, di conseguenza, questi non sentirà il bisogno di difendersi. Allo stesso tempo, il parlante che si appella a *praeteritio* lancia un’accusa ed evade, per così dire, le sue conseguenze: poiché l’accusa non è stata contestata da nessuno, non c’è bisogno di difenderla.

Perciò, la natura insidiosa di *praeteritio* rende possibile la violazione di due regole pragma-dialettiche invece di una sola, come inizialmente supposto: la regola della libertà di espressione e la regola dell’onere della prova. Se il parlante ha il diritto di dire qualsiasi cosa desideri, anche l’interlocutore ha il diritto di difendere le proprie affermazioni se attaccate dal parlante. Quest’obbligo-diritto è garantito dalla legge dell’onere della prova (van Eemeren & Grootendorst 1983; 1992; 2002; 2004).

Ad un successivo livello interpretativo, gli atti linguistici di Sarkozy (15) e (16) possono essere ulteriormente interpretati come un attacco mirato a discreditare e destabilizzare l'avversario politico davanti all'uditorio. I suoi due atti linguistici **'non è questa la cosa più importante'** (16) e **'andiamo avanti'** (15), permettono al pubblico di inferire che Sarkozy è talmente superiore a Royal che non gli importa delle sue *gaffes* e, in generale, di lei come opponente; oppure, peggio ancora, che la logica di Royal è femminile e non può cogliere sottigliezze come la coerenza. Grazie alla sua ovvia superiorità, Sarkozy può permettersi di guardare il suo opponente dall'alto in basso e di 'perdonarle' questi sciocchi errori commessi.

Alla luce di queste nuove considerazioni, gli atti linguistici di Sarkozy possono essere interpretati come un'altra violazione specifica della *Freedom Rule*, più precisamente come la fallacia *ad hominem diretto*. La fallacia è mirata a destabilizzare Royal e a svalutarla come avversario degno di essere considerato nella lotta per diventare presidente. Contrariamente alle limitazioni della libertà di espressione commesse da Royal, non possiamo dire che Sarkozy non permette all'altro di parlare, ma si comporta come se: poiché lui le è incontestabilmente superiore, per lei è inutile aggiungere altro. Possiamo concludere dicendo che Sarkozy sta violando la regola della libertà di espressione in due modi: da una parte, inserendo considerazioni negative sul conto del suo opponente e non dandole l'opportunità di difendersi, e dall'altra parte commettendo una fallacia *ad hominem*. Come abbiamo visto, evadendo l'onere della prova, Sarkozy si rende colpevole dell'aver violato allo stesso tempo anche un'altra regola, ovvero la seconda regola pragma-dialettica che vigila sul dovere di difendere la propria tesi se essa è attaccata (van Eemeren & Grootendorst 2002: 117).

Ecco il secondo esempio, simile al primo, del contributo²⁶ di Sarkozy al dibattito.

SR: (1) Enfin, vous avez parlé de la dette, de la lutte contre la dette. (2) Je propose d'abord de relancer la croissance. (3) C'est comme cela que nous lutterons contre la dette. [...]

NS: (4) La précision n'est pas inutile dans le débat public pour que les Français comprennent ce qu'on veut faire. (5) Il me semble que, s'agissant de la réduction de la dette, vous n'avez fixé aucune piste d'économies. (6) C'est votre droit le plus absolu...

Siamo di nuovo nella fase di confronto, dove, come sappiamo, le due parti dovrebbero stabilire se hanno una divergenza di opinioni. Ho ricostruito la divergenza di opinioni avendo Royal come Protagonista della tesi esplicitamente espressa in precedenza 'La soluzione per lottare contro il debito è rilanciare la crescita [economica]', esplicitamente espressa negli atti linguistici (2) e (3), e Sarkozy come Protagonista della tesi opposta 'Mi sembra che non abbia fissato alcun piano di risparmio', espressa nell'atto linguistico (5).

Analogamente all'esempio precedente, da una parte si fa notare che Royal non ha un piano concreto per ridurre il debito pubblico (AL 5), e dall'altra parte si asserisce che non c'è niente di sbagliato in tutto ciò (AL 6). Grazie alla doppia caratteristica di enfatizzare e nascondere di *praeteritio*, Sarkozy riesce nuovamente ad attirare l'attenzione del pubblico sui difetti del suo opponente, minimizzandoli allo stesso

²⁶ *SR: (1) Come ultimo, lei ha parlato del debito, della lotta contro il debito. (2) Io propongo per prima cosa di rilanciare la crescita. (3) E' così che riusciremo a combattere contro il debito.[...]*

NS: (4) La precisione non è inutile in un dibattito pubblico perché i francesi capiscano quello che vogliamo fare. (5) Mi sembra che, per quanto riguarda il debito pubblico, lei non abbia fissato alcun piano di risparmio. (6) È perfettamente nel suo diritto...

tempo: Royal è infatti giustificata ad agire in questo modo, è suo diritto non avere un piano per ridurre il debito pubblico.

Discussione

Accusando e allo stesso tempo giustificando le mancanze del suo avversario, Sarkozy riesce ancora una volta ad evadere l'onere della prova e a limitare la libertà di espressione dell'altro. Infatti, l'avanzare un'accusa da parte di un partecipante dovrebbe essere seguito dall'avanzare argomentazioni da parte dell'altro partecipante. Nel nostro esempio, invece, Sarkozy sta giustificando Royal contro le sue proprie accuse: non c'è quindi nessun bisogno che lei aggiunga qualcos'altro a sua difesa poiché ha già provveduto lui. L'astuta mossa di Sarkozy risulta in una violazione del diritto di Royal di avanzare argomentazioni contro la sua tesi, secondo la quale lei non avrebbe nessun piano. Allo stesso tempo, il fatto che un candidato (Sarkozy) giustifichi le azioni della rivale (Royal), fa sì che l'accusa perda di severità e passi quasi inosservata: se proprio la persona che dovrebbe essere più dura con lei non considera la colpa di Royal tanto grave, vuol dire che in realtà non lo è. Ne consegue che non essendoci (quasi) nessuna accusa, a Sarkozy non verrà chiesto di difendere il suo punto di vista, riuscendo in questo modo ad evadere l'onere della prova.

Il contributo di Sarkozy nell'atto linguistico (3) può essere visto anche come una violazione della terza regola per la discussione critica, più precisamente, la *Standpoint Rule*. Nel sostenere enfaticamente la tesi 'La precisione non è inutile in un dibattito pubblico' (AL 4), Sarkozy sta attribuendo una tesi fittizia alla sua opponente e si rende colpevole di un altro tipo di fallacia, la *fallacia dell'uomo di paglia*. Proprio perché sente il bisogno di precisare che, a suo avviso, la precisione *non* è inutile, Sarkozy sta lasciando inferire che il suo avversario, invece, la pensa diversamente. La conseguenza di una simile mossa enfatica è che se l'opponente non si affretta a dichiarare che anche lei pensa che la precisione sia importante, attira immediatamente su di sé il sospetto che essere precisi durante i dibattiti non conta (van Eemeren et al. 2002: 117).

Come detto in precedenza, la prima condizione per risolvere una divergenza di opinioni è farla uscire allo scoperto. Abbiamo visto, invece, come Sarkozy non solo non esteriorizza che essere incoerenti oppure non avere un piano per ridurre il debito è un problema, ma, al contrario, agisce come se non ci fosse nessun problema e quindi nessuna divergenza di opinioni tra loro. Ciò che esprime letteralmente è che Royal ha diritto di agire in tal modo.

Tuttavia, Sarkozy sta comunicando implicitamente che la situazione non è per nulla così. Se si pensa al Principio di Cooperazione e alle massime di Grice (1975), il pubblico –il vero uditorio – pensa che lui li stia rispettando e non può considerare che un futuro presidente può permettersi di non avere un piano per ridurre il debito pubblico oppure di essere incoerente.

Infatti, il pubblico capisce che l'asserzione di Sarkozy non deve essere intesa letteralmente, ma che implica qualcos'altro, più precisamente proprio il contrario di ciò che viene asserito esplicitamente. Alla domanda se c'è qualcosa di fallace nelle implicature, la risposta è ovviamente no. Tuttavia, l'ipotesi che avanziamo è che, se uno asserisce esplicitamente che va bene agire in un certo modo ma implica il contrario, ostacola in qualche modo l'opponente a giustificarsi e a difendersi contro le accuse (non espresse esplicitamente). Infatti, l'accusa passa inosservata e Royal non reagisce in alcun modo.

Conclusioni

Se uno è interessato a risolvere una divergenza di opinioni, allora deve cooperare alla sua esplicitazione. Negli esempi analizzati, abbiamo potuto constatare che risolvere le divergenze di opinioni non era in realtà uno scopo dei partecipanti.

Le discussioni argomentative intraprese dai partecipanti si allontanano dal modello ideale della discussione critica. Il modello rappresenta, nonostante ciò, uno strumento valido per individuare i punti dove qualcosa è andato storto. Come dicono gli autori, solo comparando la realtà ad un modello ideale possiamo renderci conto che la discussione critica è fallita perché la divergenza di opinioni non è stata identificata chiaramente oppure non è stata portata alla luce (van Eemeren et al. 2002: 27).

La ragione per cui il modello ideale non riflette la realtà è che, nelle situazioni argomentative reali, i partecipanti non cercano la risoluzione della divergenza di opinioni. Non solo; spesso succede che le divergenze di opinioni siano lasciate a metà del processo di risoluzione, mentre i due partecipanti sono già entrati in una nuova divergenza di opinioni, e così via.

Quando si parla delle ragioni per cui le situazioni argomentative reali non corrispondono al modello ideale pragma-dialettico, è necessario menzionare lo scopo retorico delle parti e fare quindi riferimento alla teoria pragma-dialettica estesa. La teoria è stata integrata con l'aggiunta della componente retorica, rendendo giustizia al fatto che nelle discussioni argomentative reali i partecipanti non sono interessati esclusivamente a testare le loro tesi da un punto di vista critico, ma soprattutto a vincere la disputa. Secondo van Eemeren (2010), quando si prende parte ad una discussione argomentativa, i partecipanti hanno due scopi contrastanti: lo *scopo dialettico* che consiste nel mantenere la ragionevolezza (*maintain reasonableness*) e lo *scopo retorico* che consiste nel desiderio di raggiungere l'efficacia (*reach effectiveness*). Di solito, lo scopo retorico è quello che tende a prendere il sopravvento, mettendo a repentaglio uno sviluppo razionale della discussione. Di conseguenza, come menziona van Eemeren, i partecipanti in una discussione devono sempre *manovrare strategicamente* per mantenere l'equilibrio tra il mantenimento della ragionevolezza e la ricerca dell'efficacia. Se, invece, lo scopo retorico prevale sopra quello dialettico, secondo van Eemeren (2010), la manovra svia (*derails*) e la mossa risulta in una fallacia.

Impedendo all'opponente di rispondere alla sfida, i partecipanti (specialmente Royal), dimostrano scarsa disponibilità a dibattere e ad ascoltare le argomentazioni dell'altro. Questa non volontà potrebbe essere spiegata facendo riferimento al possibile scopo retorico delle due parti di vincere la discussione a tutti i costi, anche se vincere vuol dire dover ricorrere a mezzi irragionevoli. Ciononostante, anche se le due parti non cercano in verità la risoluzione del conflitto, devono tuttavia pretendere, almeno per sembrare ragionevoli davanti al pubblico, che ciò che a loro interessa è una risoluzione della divergenza di opinioni.

Nella maggior parte dei casi l'impressione di ragionevolezza è molto ben mantenuta, in altri, invece, come abbiamo visto nel caso di Royal, non lo è altrettanto. Le interruzioni aggressive del turno dell'altro sono molto evidenti, rimanendo ben impresse nella mente dell'uditorio. Questa potrebbe essere una possibile spiegazione della ragione per la quale i contributi di Royal nel dibattito sono stati percepiti da psicologi politici, come René Zayan,²⁷ come estremamente aggressivi e persino maschili. Gli attacchi di Sarkozy, invece, perché nascosti con più cura e sotto un'apparenza di cavalleria, sono risultati meno visibili per il pubblico e anche per Royal stessa. E' proprio questa

²⁷ Per visionare il video di René Zayan sul dibattito Royal-Sarkozy, vedi il link http://www.wat.tv/video/mimiques-gestuelles-aute-aj4v_2exyh.html

caratteristica di attacco mascherato che ha reso gli attacchi di Sarkozy più efficaci e pericolosi allo stesso tempo: infatti, Royal non reagisce in nessun modo.

Capitolo 6.

Le persone si accorgono delle fallacie? Una ricerca empirica

6.1. Introduzione

Anche se le fallacie sono un campo di studio con una storia antica e varie teorie sono state elaborate per facilitare il loro riconoscimento da parte dei partecipanti alla discussione o da parte dell'uditorio, vero target del discorso argomentativo, esse continuano ad essere impiegate, volutamente o meno, in quasi tutte le realtà argomentative, a partire dalle attività di tutti i giorni fino ai dibattiti politici.

Ci sono stati vari tentativi pubblici di sensibilizzare le persone contro queste mosse argomentative scorrette, tra cui vale la pena menzionare la partecipazione alla trasmissione "Parla con me"²⁸ del consigliere della Corte di Cassazione Piercamillo Davigo. Davigo parla del pericolo al quale si va incontro se si comincia ad attaccare il protagonista della tesi e non la tesi in sé (*argumentum ad hominem*) oppure se, invece di far cambiare idea alle persone tramite argomentazioni mirate, si ricorre al cosiddetto appello al bastone (*argumentum ad baculum*).

Vista l'importanza dell'individuazione di fallacie nella costruzione della competenza comunicativa delle persone, ho condotto una ricerca esplorativa sulla capacità di cogliere le fallacie nella vita quotidiana. La ricerca consiste in uno studio empirico, realizzato con l'aiuto degli studenti della Facoltà di Scienze della Formazione Primaria, Università di Roma Tre. Lo studio che presenterò è stato parte integrante di un laboratorio che ho tenuto presso la Cattedra di Psicologia Generale dell'Università Roma Tre.

Il laboratorio, dal titolo *Le Fallacie argomentative*, si proponeva di indurre le future insegnanti elementari a riflettere su casi di argomentazione fallace, frequenti nella vita di tutti i giorni. Nelle 16 ore del laboratorio ho introdotto l'approccio pragma-dialettico all'argomentazione e fornito agli studenti gli strumenti per l'individuazione delle mosse fallaci, ovvero le dieci regole pragma-dialettiche per lo svolgimento di una discussione argomentativa.

Le fallacie sono state introdotte con l'aiuto di esempi appositamente creati, in cui un parlante avanzava una tesi e l'altro la confutava, oppure uno metteva in dubbio una tesi e l'altro doveva avanzare delle argomentazioni.

6.2. Una ricerca sulle fallacie

Gli obiettivi della ricerca erano due: da un lato, verificare la validità delle regole pragma-dialettiche, che, secondo gli studiosi della scuola pragma-dialettica, sono accettate e messe in pratica intuitivamente dalle persone comuni; dall'altro, testare le abilità critiche dell'uomo della strada di valutare l'adeguatezza di un'argomentazione avanzata a supporto di una tesi..

La validità delle regole pragma-dialettiche è già stata sottoposta a verifica dagli studiosi della Scuola di Amsterdam. Sono stati eseguiti cinquanta esperimenti in cui è stata indagata l'irragionevolezza di ventisei fallacie, testando almeno una delle possibili

²⁸ Il video si trova in rete al seguente indirizzo
<http://www.parlaconme.rai.it/dl/RaiTV/programmi/media/ContentItem-81ce2ab1-4387-4d05-b687-2cbd9c837b5b.html?p=0> (la parte menzionata comincia a partire dal minuto 29)

violazioni di ogni regola. Più precisamente, è stata testata la validità delle regole della fase di confronto (van Eemeren, Garssen, Meuffles 2003a) delle regole della fase di apertura (van Eemeren, Garssen, Meuffles 2003b), delle regole della fase argomentativa (van Eemeren, Garssen, Meuffles 2005) e infine, delle regole della fase conclusiva. Gli esperimenti sono stati condotti in Olanda, Regno Unito, Germania, Spagna e Indonesia, con risultati simili: la grande maggioranza delle mosse argomentative considerate fallaci dalla teoria pragma-dialettica sono viste come tali anche dai parlanti dei paesi sopranominati. Ne risulta che le regole pragma-dialettiche hanno una certa validità convenzionale.

Non essendo l'Italia uno dei paesi indagati, lo scopo della ricerca era testare le competenze critiche di parlanti italiani.

6.3. Metodologia

Il nostro studio è una replica dell'esperimento condotto da van Eemeren, Garssen, Meuffles (2003a) volto a verificare l'impressione d'irragionevolezza delle fallacie riscontrabili nella fase di confronto. Condotta su scala inferiore (200 soggetti) e solo a livello nazionale, il presente esperimento mira a testare il modo in cui è percepita la fallacia *ad hominem* con le sue tre varianti: 1. *ad hominem diretto*, 2. *ad hominem indiretto (circostanziale)* e 3. *tu quoque*. È stato scelto di indagare *ad hominem*, piuttosto che altre fallacie proprio per l'uso estensivo di questo tipo di attacco che si è soliti avanzare al posto di un'adeguata contro-argomentazione della tesi dell'altro.

Il questionario utilizzato nel presente studio è stato messo a punto insieme agli studenti del laboratorio durante gli ultimi incontri del laboratorio. Seguendo gli esempi di argomentazione fallace forniti nella prima lezione, gli studenti divisi in gruppi di 5-6 persone hanno elaborato coppie di battute argomentative tra due partecipanti, A e B, dove l'autore della fallacia era sempre B. Gli esempi elaborati sono stati in seguito analizzati e sono stati scelti i casi più ovviamente fallaci. Il questionario (vedi Appendice, p. 143), contiene tre *items* di *ad hominem diretto*, tre di *ad hominem indiretto*, tre di *tu quoque*, sei distrattori nella forma della fallacia *uomo di paglia* e *ignoratio elenchi* (due per ogni tipo) e, infine, due casi di argomentazione corretta, per un totale di quindici *items*. Entrambi i tipi di distrattori, fallaci e non, hanno un *ruolo di controllo*: i primi devono 'distrarre' i soggetti e non permetter loro di inferire il principale obiettivo della ricerca (cioè testare l'irragionevolezza degli attacchi *ad hominem*), permettendo a noi, nel contempo, di testare la percezione dei soggetti anche su altre fallacie rispetto all'*ad hominem*; i secondi devono verificare le capacità delle persone di distinguere tra un'argomentazione corretta e una fallace.

Ogni studente ha sottoposto il questionario a cinque soggetti, tra parenti e familiari. I partecipanti provengono da diversi background culturali e campi lavorativi e non possiedono conoscenze di teoria dell'argomentazione.

I soggetti dovevano valutare su una scala da 1 a 7 il grado di ragionevolezza del modo in cui il personaggio B contrastava ciò che diceva A, dove 1 sta per molto irragionevole e 7 per molto ragionevole. Dopo aver valutato il grado di ragionevolezza, i soggetti dovevano giustificare le loro singole risposte.

Riporto di seguito i quindici *items* nel questionario, specificando qual è visto da noi come fallace (e che tipo di fallacia) e quale come corretto.

1). Ad hominem indiretto

A: Dare gli esami a giugno è una pessima idea. Sarebbe molto meglio se tu li dessi a marzo secondo me.

B: Siii, sei la solita, vuoi che io faccia gli esami prima così dopo ti presto i miei libri...

2). Uomo di paglia

A: E' risaputo che le verdure fanno bene alla salute.

B: Non puoi pretendere che si mangi solo quello.

3). Tu quoque

A: Ma dài figliolo, sposarsi a 18 anni è proprio una follia! Sei troppo giovane!

B: Ricordo male oppure anche tu e la mamma vi siete sposati a diciotto anni?

4). Ad hominem diretto

A: Invece di fare la solita vacanza al mare in campeggio, quest'anno dovremmo visitare l'Inghilterra.

B: Ha ha! Ma se non sai nemmeno dov'è l'Inghilterra!

5). Ad hominem indiretto

A: Ritengo che l'attuale governo stia lavorando seriamente per lo sviluppo economico del nostro paese.

B: Beh, non c'è da meravigliarsi se tu lo pensi! Tuo padre è un membro del governo!

6). Tu quoque

A: Non bisogna correre quando guidi, può essere molto pericoloso.

B: Senti chi parla! Proprio uno che ha preso due multe per eccesso di velocità!

7). Ignoratio elenechi

A: I cinesi non sanno cucinare.

B: Non è vero che non sanno cucinare. I cinesi sono un popolo diligente e pulito.

8). Ad hominem diretto

A: Il viola quest'anno andrà molto di moda.

B: Cosa ne vuoi sapere te di moda? Ti vesti sempre come capita.

9). Ignoratio elenchi

A: Certo che Gianpietro è proprio un ignorante, cultura generale proprio zero!

B: Beh, non direi... E' un ragazzo così gentile, sempre disponibile, e per di più di buona famiglia.

10). Non fallace

A: Non mi sembra che quest'anno la primavera tarda ad arrivare.

B: Come no? Siamo al 21 di marzo e fa ancora freddo!

11). Ad hominem diretto

A: Guarda che l'amatriciana è più buona se ci metti un po' più di guanciale.

B: Ma che ne sai tu cosa vuol dire fare una buona amatriciana se non ci capisci niente di cucina!

12). Tu quoque

A: Nel nostro programma mettiamo al centro i valori della famiglia.

B: E' curioso sentir dire queste cose proprio da Lei... Quante mogli ha cambiato?

13). Non fallace

A: Perché dici che il mare in Sardegna sembra una piscina?

B: L'acqua è talmente pulita e limpida che pare di stare in una piscina.

14). Ad hominem indiretto

A: Quest'anno proporrei di andare in vacanza in Brasile, perché il viaggio non costa poi molto.

B: Sì, come se non sapessi che hai conosciuto una ragazza brasiliana.

15). Uomo di paglia

A: Secondo me per preparare bene un esame è necessario frequentare le lezioni.

B: Vorresti dire che tutti i frequentanti vanno benissimo all'esame?

6.4. Ipotesi di lavoro

Nella teoria dell'argomentazione, i tre tipi di attacco alla persona, *diretto*, *indiretto* e *tu quoque*, sono visti come ugualmente fallaci. Infatti, secondo i teorici dell'argomentazione, non ci sono scorrettezze più fallaci di altre. Viste dall'ottica pragma-dialettica, tutte le fallacie sono violazioni delle regole per la discussione critica e, in quanto tali, ostacoli nel processo di risoluzione della divergenza di opinioni.

La cognizione umana però funziona diversamente: alcune fallacie sono immediatamente individuate come irragionevoli, altre possono essere viste come tali a seconda del contesto in cui compaiono, mentre altre mosse non sono considerate per nulla fallaci. Prendiamo il caso dell'*ad hominem*. Secondo gli esperimenti condotti da van Eemeren, Garssen & Meuffles (2003a), l'attacco diretto è percepito come il più irragionevole tra i tre (con una media di 2,91 sulla scala Likert (1932) da 1 a 7), l'attacco indiretto come meno fallace (con una media di 3,89), mentre *tu quoque* non solo si colloca sopra il limite della ragionevolezza (4.45 sulla scala Likert), ma è anche usato nelle discussioni argomentative di tutti i giorni.

Nelle ricerche di van Eemeren, Garssen & Meuffles (2003a,b; 2005) il livello di istruzione, l'età ed il genere non sono stati presi in considerazione nel testare le differenze nella valutazione delle fallacie. Tali fattori vengono invece presi in considerazione nella presente ricerca.

Le variabili dipendenti della ricerca sono rappresentate quindi dalle tre categorie di *ad hominem*: *diretto*, *indiretto*, *tu quoque*.

Le variabili indipendenti sono rappresentate invece dal titolo d'istruzione, età e genere dei soggetti.

La ricerca svolta è quindi *esplorativa* perché a mira a testare l'abilità delle persone comuni nel valutare le fallacie come irragionevoli. Nel condurre l'esperimento si è voluto rispondere alle seguenti domande di ricerca: (1) se, in generale, alcune delle fallacie – tra *ad hominem*, *uomo di paglia* e *ignoratio elenchi* – vengano considerate più irragionevoli delle altre e (2) se ci siano delle differenze di percezione nei soggetti appartenenti a fasce d'età diverse.

Nel contempo, siamo partiti anche da alcune *ipotesi*: (1) che le persone comuni siano tendenzialmente in grado di percepire l'irragionevolezza negli esempi del questionario da noi considerati fallaci; (2) che gli esempi da noi considerati non fallaci siano valutati con punteggi più alti sulla scala Likert; (3) che gli attacchi diretti siano percepiti come più irragionevoli e che la percezione di irragionevolezza diminuisca fino a sparire del tutto nel caso del *tu quoque*.

Per quanto riguarda le ipotesi sulle variabili indipendenti, si è partito dalle ipotesi: (1) che la competenza di individuazione delle fallacie sia direttamente proporzionale al

titolo di studio, ovvero che i soggetti più istruiti siano più abili nell'individuare l'irragionevolezza della fallacia; (2) che non vi siano differenze significative tra uomini e donne nelle capacità d'individuazione delle fallacie.

6.5. Risultati

Il campione sul quale si è svolto il presente studio è composto da 202 partecipanti (82 maschi e 120 donne, con età compresa tra i 16 e i 78 anni).

Il disegno sperimentale è fattoriale, con tre variabili indipendenti, rappresentate da *genere*, *età* e *livello d'istruzione* tra i soggetti (*between subjects*) e come variabile dipendente la valutazione di ragionevolezza dei tre tipi di fallacia *ad hominem* (diretto, indiretto, *tu quoque*).

L'unica variabile indipendente con due livelli è il *genere*: maschile e femminile.

Le altre variabili indipendenti, *età* e *livello d'istruzione* hanno rispettivamente 3 e 4 livelli. Per quanto riguarda l'età, il campione è stato suddiviso in tre fasce d'età: dai 16 ai 30 anni (72 soggetti); dai 31 ai 45 anni (87 soggetti) e oltre i 46 anni (43 soggetti). L'età media dei partecipanti è 37 anni.

Per quanto riguarda la variabile livello d'istruzione, ho considerato quattro possibili categorie: licenza elementare, licenza media, diploma, laurea.

Nel campione sono presenti anche due soggetti che dichiarano di non possedere nessun titolo di studio e un soggetto con titoli *post-lauream*; questi tre non sono stati considerati perché sbilanciati rispetto agli altri soggetti.

Anche se i soggetti provengono da background culturali diversi, il campione è concentrato nei livelli d'istruzione di diploma e laurea (5 soggetti con licenza elementare; 10 con licenza media; 106 diplomati e 78 laureati).

I dati sono stati elaborati con SSPS, un software di analisi statistica.

6.5.1. Risultati medie descrittive

La valutazione di ragionevolezza dei 9 item di *ad hominem* nel questionario (3 *ad hominem* diretto, 3 *ad hominem* indiretto e 3 *tu quoque*) è riportata nella Tabella 1 e nel Grafico 1.

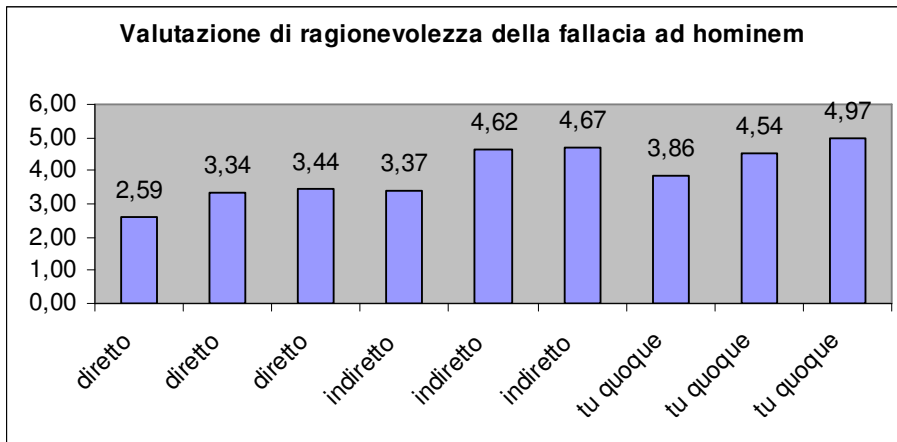
Consideriamo che siano stati giudicati fallaci gli esempi che ottengono un punteggio inferiore a 3,5 sulla scala Likert.

Se si guardano le medie descrittive delle tre tipologie di fallacie oggetto dello studio, si nota che l'unico ad essere valutato irragionevole, ovvero con un punteggio entro 3,5, è l'*ad hominem* diretto (tutti e tre gli item, con punteggi 2,59; 3,34 e 3,44). Per quanto riguarda l'*ad hominem* indiretto, un solo item dei tre è considerato fallace (3,37), mentre tutti gli items di *tu quoque* sono stati valutati come non fallaci (3,86; 4,54; 4,97).

Tabella 1. Medie fallacie *ad hominem*

Valutazione di ragionevolezza								
diretto	diretto	diretto	Indiretto	Indiretto	indiretto	tu quoque	tu quoque	Tu quoque
2,59	3,34	3,44	3,37	4,62	4,67	3,86	4,54	4,97

Grafico 1. Medie fallacie ad hominem

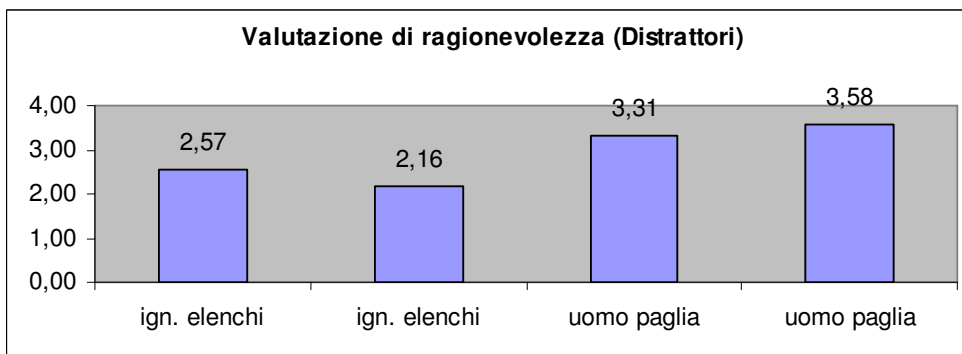


Le fallacie introdotte nel questionario come distrattori (*ignoratio elenchi* e *uomo di paglia*) sono state valutate dai soggetti come più irragionevoli rispetto all'oggetto dell'analisi stesso. Le medie dei due *items* di fallacia *ignoratio elenchi* presenti nel questionario sono valutati in media 2,57 e 2,16, mentre le medie della fallacia *uomo di paglia* sono 3,31 e 3,58. La maggior parte dei soggetti tendenzialmente non ha quindi difficoltà a riconoscere quando una tesi non è difesa dal proponente con argomentazioni pertinenti (*ignoratio elenchi*) oppure quando una tesi è distorta dall'attaccante (*uomo di paglia*).

Tabella 2. Media fallacie usate come distrattori

Ign. elenchi	Ign. Elenchi	Uomo paglia	Uomo paglia
2,57	2,16	3,31	3,58

Grafico 2. Media fallacie usate come distrattori

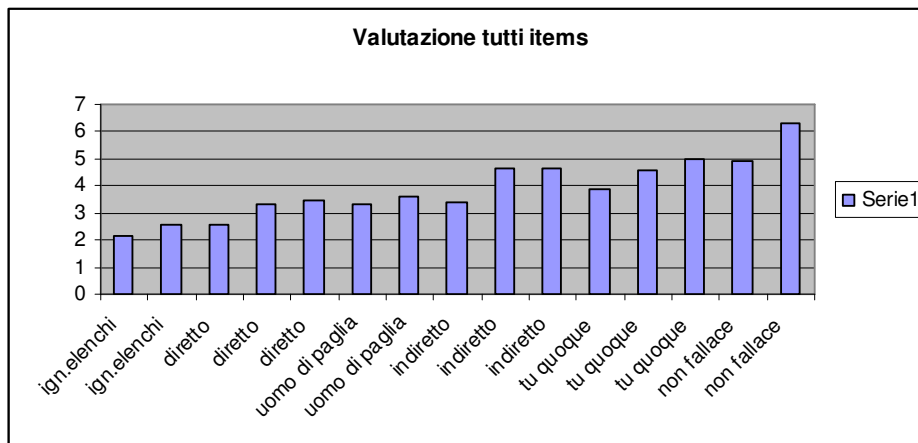


Come risulta dalla Tabella 3 e Grafico 3, c'è una tendenza a valutare come più irragionevoli gli *items* contenenti una fallacia rispetto agli *items* da noi considerati corretti (tranne il terzo *item* di *tu quoque*, al quale viene assegnato un punteggio uguale al primo *item* corretto).

Tabella 3. Valutazione tutti items

Ign.elenchi	2,16
Ign.elenchi	2,57
Diretto	2,59
Diretto	3,34
Diretto	3,44
Uomo di paglia	3,31
Uomo di paglia	3,58
Indiretto	3,37
Indiretto	4,62
Indiretto	4,67
Tu quoque	3,86
Tu quoque	4,54
Tu quoque	4,97
Non fallace	4,9
Non fallace	6,3

Grafico 3. Valutazione tutti items



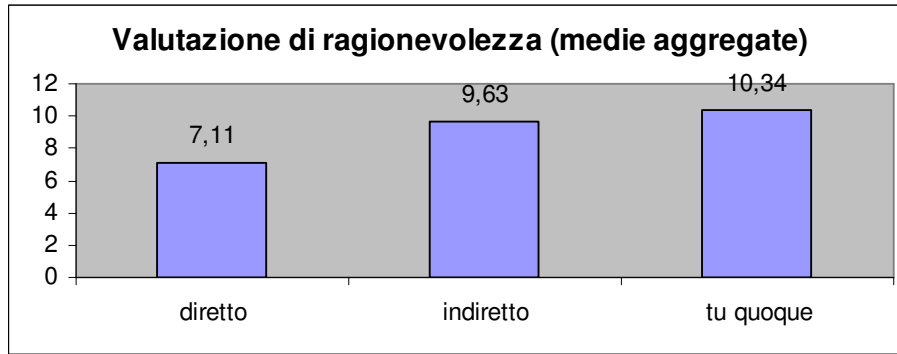
6.5.2. Dati aggregati per variabili indipendenti

Se guardiamo i dati aggregati, ovvero i punteggi assegnati singolarmente ad ogni item dello stesso tipo e di seguito aggregati in un unico dato sono mantenuti i risultati secondo i quali l'attacco diretto è percepito come il più irragionevole mentre *tu quoque* è al di sopra del punto medio di ragionevolezza:

Tabella 4. Valutazione ragionevolezza ad hominem diretto, indiretto, tu quoque (medie aggregate)

Valutazione ragionevolezza ad hominem		
Diretto	indiretto	tu quoque
7,11	9,63	10,34

Grafico 4. Valutazione ragionevolezza (medie aggregate dei 3 item per fallacia)

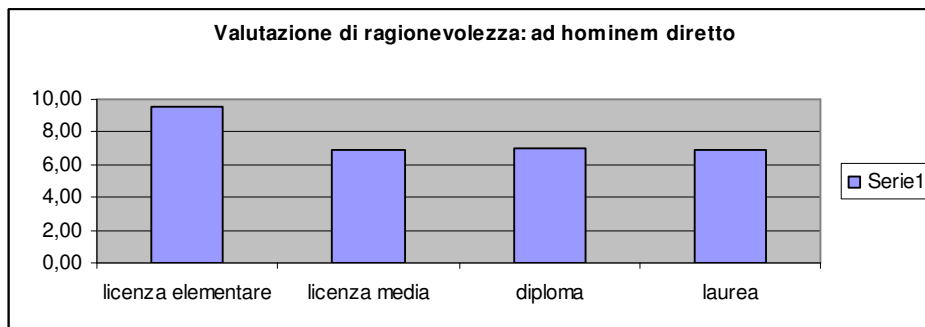


Sui dati aggregati non emergono differenze significative per genere. Emergono invece risultati significativi per livello d'istruzione. Si notano importanti differenze tra le competenze di valutazione delle fallacie *ad hominem diretto* tra i soggetti con licenza elementare e il resto dei soggetti. La prima categoria assegna punteggi molto più alti (9,5) rispetto alle altre categorie di soggetti (licenza media 6,88; diploma 6,98; laurea 6,94); ovvero ha più difficoltà nel riconoscere gli attacchi fallaci diretti alla persona. Non sono emerse significative differenze invece tra le valutazioni dei soggetti con seconda elementare, diploma e laurea.

Tabella 5. Valutazione ragionevolezza ad hominem diretto * livello d'istruzione (medie aggregate)

valutazione ragionevolezza ad hominem diretto			
Licenza elementare	licenza media	diploma	laurea
9,5	6,88	6,98	6,94

Grafico 5. Valutazione ragionevolezza ad hominem diretto * livello d'istruzione (medie aggregate)

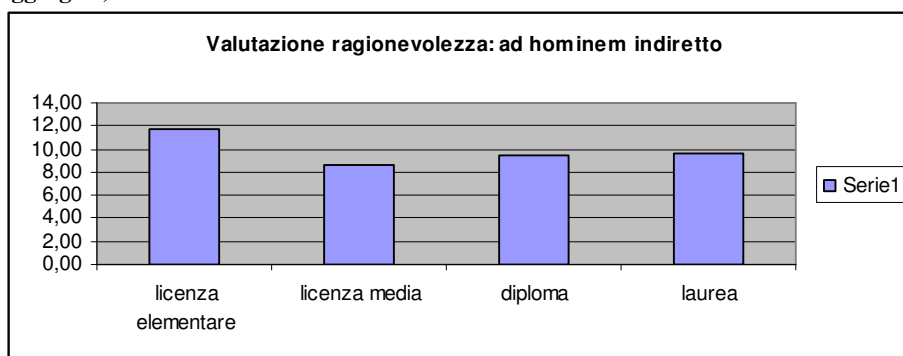


Se guardiamo come è stato percepito l'attacco *indiretto* alla persona, vediamo che emergono differenze significative tra i soggetti con prima elementare e il resto dei partecipanti. Nuovamente, i soggetti con prima elementare (11,67) assegnano punteggi alti agli *items* contenenti un attacco indiretto. I soggetti che assegnano i punteggi più bassi in assoluto sono i soggetti con licenza media. Se dividiamo però il dato aggregato per 3 (il numero degli *items* di *tu quoque* valutati), vediamo che anche la media dei laureati (9,67) dà un risultato sopra il 3,5, confermando quindi la valutazione della fallacia come irragionevole.

Tabella 6. Valutazione ragionevolezza ad hominem indiretto * livello d'istruzione (medie aggregate)

Valutazione ragionevolezza ad hominem indiretto			
licenza elementare	licenza media	diploma	laurea
11,67	8,58	9,52	9,67

Grafico 6. Valutazione ragionevolezza ad hominem indiretto * livello d'istruzione (medie aggregate)

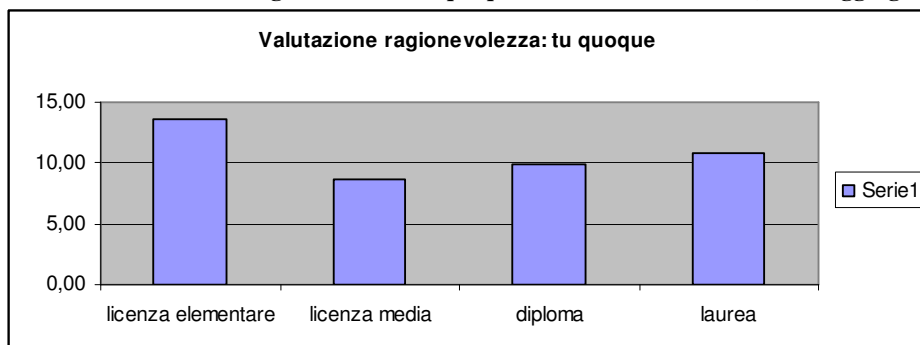


Per quanto riguarda l'ultimo tipo di fallacia *ad hominem*, il *tu quoque*, la situazione resta quasi invariata. Nuovamente i partecipanti con licenza elementare sono quelli che considerano la fallacia come ragionevole (13,58), mentre le altre categorie (licenza media 8,67; diploma 9,91; laurea 10,79) la percepiscono come irragionevole.

Tabella 7. Valutazione ragionevolezza tu quoque * livello d'istruzione (medie aggregate)

Valutazione ragionevolezza tu quoque			
licenza elementare	licenza media	diploma	laurea
13,58	8,67	9,91	10,79

Grafico 7. Valutazione ragionevolezza tu quoque * livello d'istruzione (medie aggregate)



A giudicare dalle medie descrittive e dai dati aggregati, vediamo che i risultati dello studio confermano in linea di tendenza le aspettative: gli *items* da noi ipotizzati come irragionevoli (ovvero tutti gli esempi contenenti una fallacia) sono stati valutati tali dai partecipanti allo studio. Di seguito, verranno dettagliate le tendenze in relazione alle variabili socio-demografiche scelte.

6.5.3. Risultati singoli item per variabili indipendenti

Fino adesso abbiamo guardato il livello di (ir)ragionevolezza per dato aggregato, ovvero il punteggio assegnato dai soggetti ai tre *items* presi insieme per ogni tipo di attacco. Di seguito, ci concentreremo sui singoli items e guarderemo in dettaglio i casi dove, tramite l'applicazione del software di analisi statistica SPSS, sono stati riscontrati risultati significativi nell'analisi delle variabili indipendenti. I risultati significativi sono riportati di seguito.

Nel caso della variabile indipendente *genere*, l'analisi del T-test ha messo in evidenza una differenza significativa [$t(1, 201): -2,559, p<0.05$] nel modo di percepire la fallacia *ad hominem indiretto* (il primo dei tre *item*, esempio no. 1) da parte dei soggetti maschili (2,96) rispetto ai soggetti femminili (3,67). Dai nostri dati risulta che gli uomini tendono a percepire l'attacco indiretto come meno ragionevole rispetto alle donne, almeno in uno dei tre casi di *ad hominem indiretto*.

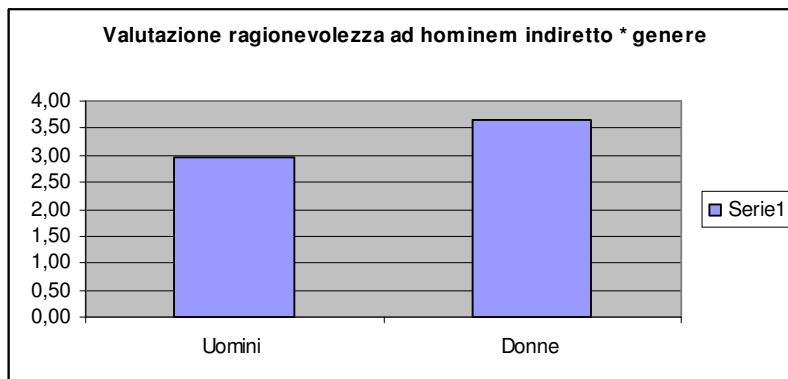
A: Dare gli esami a giugno è una pessima idea. Sarebbe molto meglio se tu li dessi a marzo secondo me.

B: Siii, sei la solita, vuoi che io faccia gli esami prima così dopo ti presto i miei libri...

Tabella 8. Ad hominem indiretto * genere (es. 1)

Genere	Media	Deviazione standard
Uomini	2,96	1,84
Donne	3,67	1,98

Grafico 8. Valutazione ragionevolezza ad hominem indiretto * genere (es. 1)



Per quanto riguarda *l'attacco diretto*, emerge una differenza significativa [$t(1, 201): -1,974, p<0.05$] nella valutazione del seguente esempio (numero 4 nel questionario). Ancora una volta, gli uomini lo percepiscono come meno ragionevole rispetto alle donne (2,28 vs. 2,82). E' da segnalare, tuttavia, il fatto che, tendenzialmente, entrambi i generi individuano l'irragionevolezza del ragionamento, anche se sono gli uomini quelli che le assegnano un punteggio più basso.

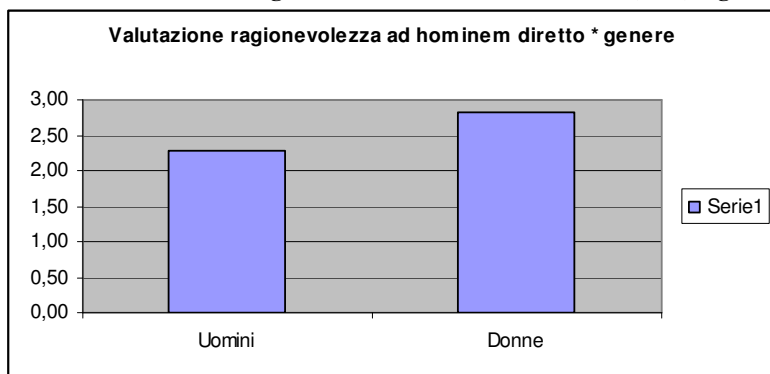
A: Invece di fare la solita vacanza al mare in campeggio, quest'anno dovremmo visitare l'Inghilterra.

B: Ha ha! Ma se non sai nemmeno dov'è l'Inghilterra!

Tabella 9. Ad hominem diretto (es. 4) * genere

Genere	Media	Deviazione standard
Uomini	2,28	1,83
Donne	2,82	1,87

Grafico 9. Valutazione ragionevolezza ad hominem diretto (es. 4) * genere



Anche il secondo item (es. 8 nel questionario) di *attacco diretto* ha riscontrato differenze significative [t(1, 200): 3,030, p<0.05] tra il grado di ragionevolezza assegnato da uomini e donne. Stavolta sono state le donne (3,16) a valutare il seguente esempio come non ragionevole rispetto agli uomini (3,6) che lo percepiscono come ragionevole:

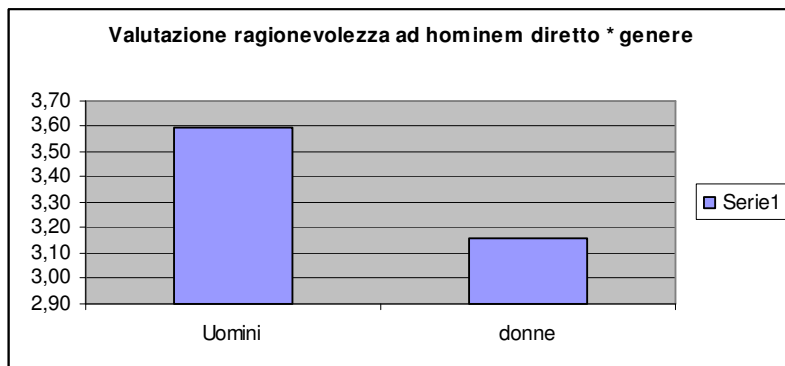
A: Il viola quest'anno andrà molto di moda.

B: Cosa ne vuoi sapere te di moda? Ti vesti sempre come capita.

Tabella 10. Ad hominem diretto (es. 8) * genere

Genere	Media	Deviazione standard
Uomini	3,60	2,17
Donne	3,16	1,89

Grafico 10. Valutazione ragionevolezza ad hominem diretto (es. 8) * genere



Infine, l'ultima differenza significativa [$t(1, 200): 3,270, p<0.05$] per quanto riguarda la variante indipendente *genere* si riscontra nella valutazione dell'esempio 15, la fallacia dell'uomo di paglia.

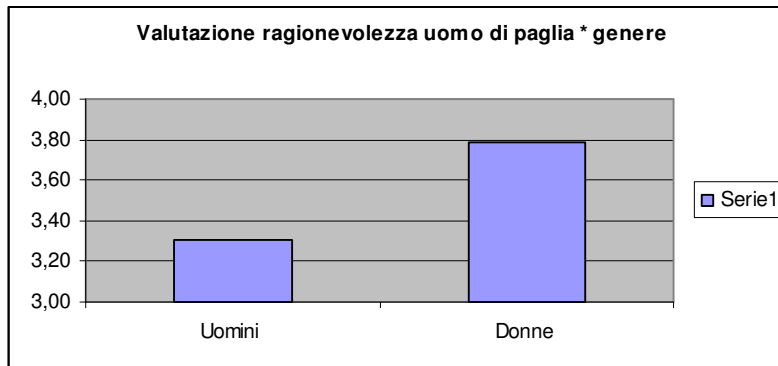
- A: Secondo me per preparare bene un esame è necessario frequentare le lezioni.
 B: Vorresti dire che tutti i frequentanti vanno benissimo all'esame?

Come possiamo vedere dalla tabella 8, sono di nuovo gli uomini a valutare la risposta di B fallace, a differenza delle donne, che la considerano ragionevole (3,31 vs. 3,78).

Tabella 11. Uomo di paglia (es. 15) * genere

Genere	Media	Deviazione standard
Uomini	3,31	1,94
Donne	3,78	2,02

Grafico 11. Valutazione ragionevolezza uomo di paglia (per es. 15) * genere



Per quanto riguarda l'analisi degli *item* singoli, la variabile indipendente *livello d'istruzione* è la variabile che ha dato origine alle differenze più interessanti tra i soggetti con diversi livelli d'istruzione.

Vediamo come nell'esempio numero 2 del questionario, dove B si rende colpevole della fallacia dell'uomo di paglia, ovvero di aver distorto la tesi iniziale di A,

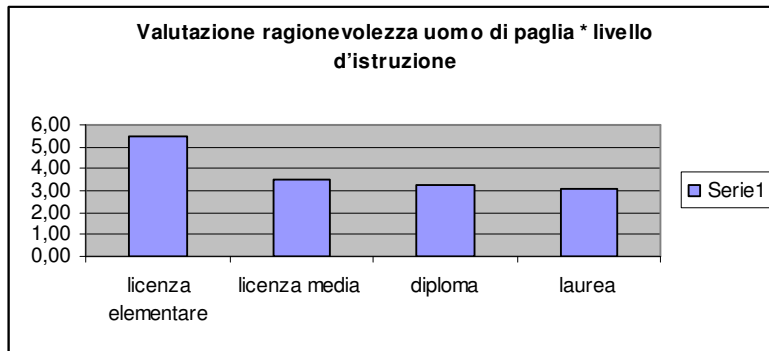
- A: E' risaputo che le verdure fanno bene alla salute.
 B: Non puoi pretendere che si mangi solo quello.

i soggetti con un livello di istruzione maggiore (laurea 3,09; diploma 3,3; licenza media 3,5) assegnano, tendenzialmente, un punteggio minimo alla risposta di B, ovvero non la considerano per nulla ragionevole. Il punteggio assegnato aumenta man mano che scende il livello d'istruzione, fino ad arrivare a un punteggio di 5,5, ovvero molto ragionevole, accordato dalle persone con licenza elementare. Tali risultati sono risultati significativi al test ANOVA [$F(1, 200): 1,939, p<0.05$].

Tabella 12. Uomo di paglia (es. 2) * livello d'istruzione

Livello d'istruzione	Media	Deviazione standard
Licenza elementare	5,5	1,95
Licenza media	3,5	1,73
Diploma	3,3	2,62
Laurea	3,09	2,16

Grafico 12. Valutazione uomo di paglia (es. 2) * livello d'istruzione



In modo analogo, l'irragionevolezza dell'*attacco diretto* nell'esempio numero 4, dove B attacca A personalmente screditandolo,

A: Invece di fare la solita vacanza al mare in campeggio, quest'anno dovremmo visitare l'Inghilterra.

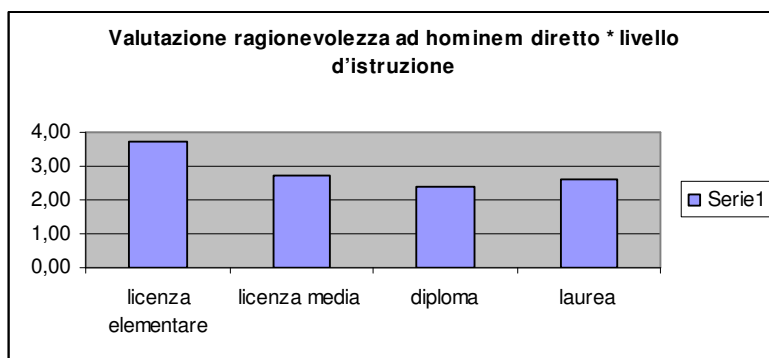
B: Ha ha! Ma se non sai nemmeno dov'è l'Inghilterra!

è indirettamente proporzionale al livello di istruzione dei soggetti: più titoli hanno i soggetti, meno ragionevole viene visto l'attacco personale. I laureati assegnano un punteggio di 2,59; i diplomati di 2,4; i soggetti con licenza media di 2,75, mentre i soggetti con licenza elementare di 3,75, quindi leggermente sopra il punto medio di ragionevolezza (3,5). Tali risultati sono risultati significativi al test ANOVA [F(1, 200): 2,726, $p < 0.025$].

Tabella 13. Ad hominem diretto (es. 4) * livello d'istruzione

Livello d'istruzione	Media	Deviazione standard
Licenza elementare	3,75	2,63
Licenza media	2,75	2,05
Diploma	2,40	1,88
Laurea	2,59	1,69

Grafico 13. Ad hominem diretto (es. 4) * livello d'istruzione



La stessa tendenza si nota anche negli altri esempi segnalati dall'analisi dell'ANOVA, con differenze significative: F(1, 200): 3,113, $p < 0.05$]. Nel caso numero 7, per esempio,

dove B si rende colpevole della fallacia *ignoratio elenchi*, ovvero del difendere la sua tesi con argomentazioni irrilevanti,

A: *I cinesi non sanno cucinare.*

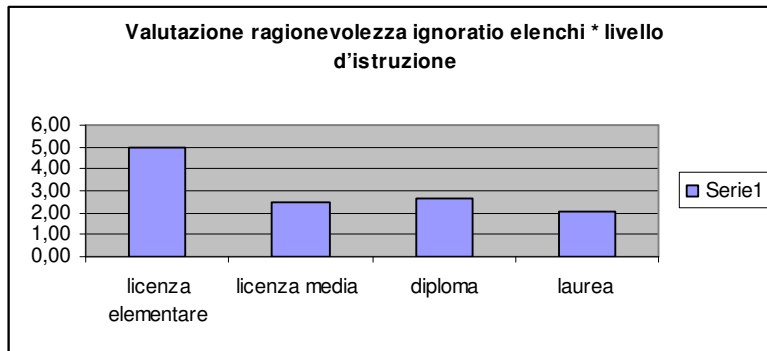
B: *Non è vero che non sanno cucinare. I cinesi sono un popolo diligente e pulito.*

l'irragionevolezza della risposta di B è tendenzialmente indirettamente proporzionale al livello di istruzione dei soggetti. Così, i laureati valutano la risposta di B come poco ragionevole (2,03); ugualmente i diplomati e i soggetti con licenza media (rispettivamente 2,69 e 2,5), mentre i soggetti con licenza elementare assegnano, in media, un punteggio sopra il punto medio di ragionevolezza (5,00). L'eccezione sta nella valutazione dei soggetti con licenza seconda media e i soggetti diplomati: dai dati risulta che sono i soggetti diplomati (2,69) a valutare la risposta di B come più ragionevole, e non i soggetti con licenza media (2,5).

Tabella 14. Ignoratio elenchi (es. 7) * livello d'istruzione

Livello d'istruzione	Media	Deviazione standard
Licenza elementare	5,00	2,71
Licenza media	2,5	1,77
Diploma	2,69	2,19
Laurea	2,03	1,76

Grafico 14. Valutazione ragionevolezza ignoratio elenchi (es. 7) * livello d'istruzione



Esattamente la stessa tendenza si nota nel seguente item di *ignoratio elenchi* (es. 14), segnalato col risultato significativo [F(1, 200): 4,316, p<0.01].

A: *Certo che Gianpietro è proprio un ignorante, cultura generale proprio zero!*

B: *Beh, non direi... E' un ragazzo così gentile, sempre disponibile, e per di più di buona famiglia.*

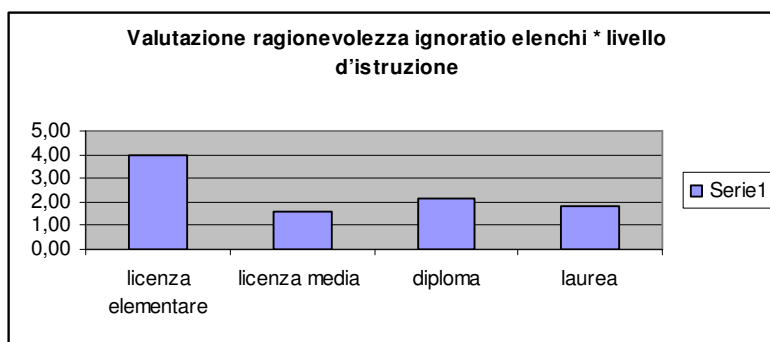
I soggetti con un livello più basso d'istruzione non percepiscono la fallacia nella risposta di B e le assegnano un punteggio sopra il punto limite di ragionevolezza (4,00), mentre i soggetti con livelli più alti d'istruzione (laurea: 1,81; diploma 2.16; licenza media 1.63) notano l'irragionevolezza nella confutazione di B. Analogamente all'item precedente di *ignoratio elenchi*, sono di nuovo i soggetti con licenza media ad assegnare un punteggio più basso alla risposta B, ovvero a considerarla più fallace. Nonostante la stranezza di questo dato, se si valuta solo in base all'aver individuato o

meno la fallacia, questo vale per tutti i gruppi (laurea, diploma, licenza media), eccetto che per i soggetti con licenza elementare. La nostra ipotesi secondo la quale i soggetti con livelli più alti di istruzione avrebbero individuato la fallacia a differenza dei soggetti con licenza elementare è, quindi, confermata.

Tabella 15. Ignoratio elenchi (es. 9) * livello d'istruzione

Livello d'istruzione	Media	Deviazione standard
Licenza elementare	4,00	1,83
Licenza media	1,63	1,19
Diploma	2,16	1,79
Laurea	1,81	1,25

Grafico 15. Valutazione di ragionevolezza ignoratio elenchi (es. 9) * livello d'istruzione



Arrivati all'ultimo item segnalato all'ANOVA come significativo: [F(1, 200): 2,533, $p < 0.03$],

(esempio 12 nel questionario), vediamo che non è più rispettato il pattern secondo il quale le persone con un più alto livello di istruzione individuano la fallacia. Si tratta, più precisamente, di un caso di attacco alla persona *tu quoque*, dove B attacca personalmente A, accusandolo di non essere coerente:

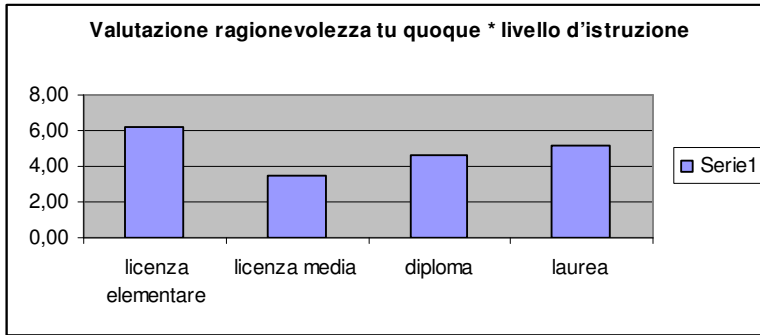
A: Nel nostro programma mettiamo al centro i valori della famiglia.

B: E' curioso sentir dire queste cose proprio da Lei... Quante mogli ha cambiato?

Tabella 16. Tu quoque (es. 12) * livello d'istruzione

Livello d'istruzione	Media	Deviazione standard
Licenza elementare	6,25	0,96
Licenza media	3,5	2,20
Diploma	4,64	2,09
Laurea	5,16	1,69

Grafico 16. Valutazione ragionevolezza tu quoque (es. 12) * livello d'istruzione



Sono i soggetti con un livello d'istruzione relativamente basso (licenza media) ad aver individuato la fallacia nel ragionamento (3,5), superando i diplomati (4,64) e i laureati (5,16), i quali considerano la risposta ragionevole.

Per quanto riguarda invece l'ultima variabile indipendente, l'età, l'analisi dell'ANOVA ha rilevato delle differenze significative in due casi in particolare. Il primo item segnalato come significativo [F(1, 200): 3,150, p<0.05] è un esempio di *tu quoque* (es. 3 nel questionario).

A: Ma dài figliolo, sposarsi a 18 anni è proprio una follia! Sei troppo giovane!

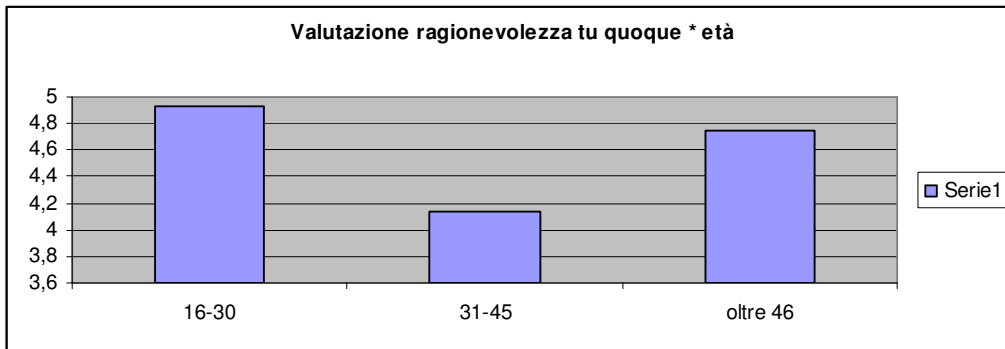
B: Ricordo male oppure anche tu e la mamma vi siete sposati a diciotto anni?

Come è stato già rilevato, il *tu quoque* è valutato sopra il punto medio di ragionevolezza (3,5 sulla scala Likert), essendo tendenzialmente considerato non fallace dai soggetti. Se si guarda il grafico, si nota però che la fascia d'età che più si avvicina ad una corretta valutazione del *tu quoque*, ovvero come fallace, è la fascia dai 31-45 anni (4,13). La fascia anteriore, dai 16-30 anni (4,93) la valuta molto più ragionevole rispetto agli adulti, avvicinandosi ai livelli di ragionevolezza assegnati dalla fascia d'età oltre 46 anni (4,74). E' importante notare che questo item di *ad hominem indiretto* viene comunque considerato ragionevole dalle tre fasce d'età.

Tabella 17. Tu quoque * età (es. 3)

Età	Media	Deviazione standard
16-30	4,93	1,85
31-45	4,13	2,09
Oltre 46	4,74	2,31

Grafico 17. Valutazione ragionevolezza tu quoque * età



Il secondo *item* rilevato come significativo [F(1, 200): 3,150, $p < 0.05$] è un esempio di *ad hominem indiretto* (es. 14 nel questionario):

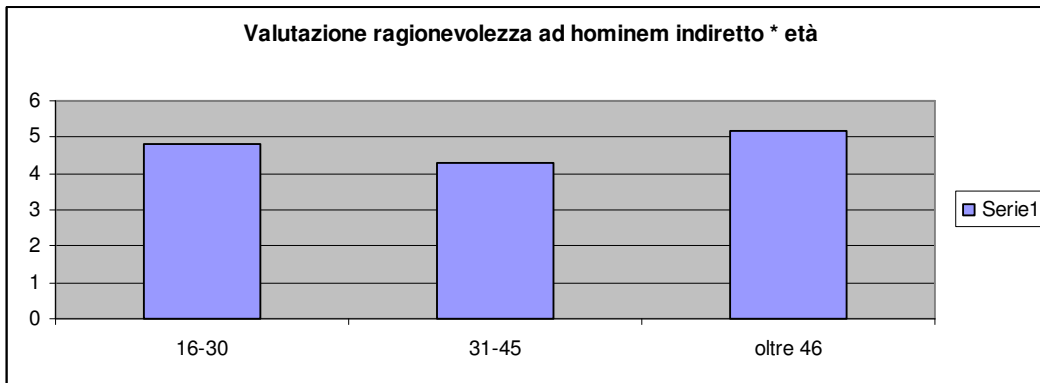
- A: Quest'anno proporrei di andare in vacanza in Brasile, perché il viaggio non costa poi molto.*
B: Sì, come se non sapessi che hai conosciuto una ragazza brasiliana.

Anche se nessuno dei gruppi di soggetti valuta l'esempio come irragionevole, come nei casi precedenti, sono di nuovo i soggetti con la fascia d'età compresa tra i 31-45 anni a giudicare la fallacia come meno ragionevole (4,29). Tra le due fascia rimaste, 16-30 anni e oltre 46 anni, l'ultima (5,18) percepisce l'esempio come meno fallace rispetto alla prima (4,81).

Tabella 18 . Ad hominem indiretto * età (es. 14)

Età	Media	Deviazione standard
16-30	4,81	1,54
31-45	4,29	1,84
Oltre 46	5,18	1,80

Grafico 18. Valutazione ragionevolezza ad hominem indiretto * età (es. 14)



6.6. *Discussione*

Dall'osservazione delle medie descrittive e dei dati aggregati emerge che, con l'aiuto di esempi di fallacie chiare, i soggetti hanno tendenzialmente percepito la scorrettezza nel ragionamento delle fallacie *ad hominem diretto*, *indiretto*, *uomo di paglia* e *ignoratio elenchi*, anche senza saper dar loro un nome tecnico, confermando quindi la nostra prima ipotesi (ovvero che le persone comuni sono tendenzialmente in grado di percepire l'irragionevolezza negli esempi del questionario da noi considerati fallaci). Come risulta dalla Tabella 3 e Grafico 3, anche la seconda ipotesi, secondo la quale gli esempi da noi considerati corretti sarebbero stati valutati con punteggi più alti sulla scala Likert, è stata confermata.

Per quanto riguarda la prima domanda di ricerca posta all'inizio dello studio (se in generale, alcune delle fallacie – tra *ad hominem*, *uomo di paglia* e *ignoratio elenchi* – sarebbero state valutate più irragionevoli di altre, si è visto che le persone assegnano diversi gradi d'irragionevolezza alle fallacie: la fallacia *ignoratio elenchi* viene percepita come la più irragionevole in assoluto, seguita da *ad hominem diretto*, *uomo di paglia*, *ad hominem indiretto*, e infine *tu quoque*.

Per quanto riguarda le fallacie *ad hominem*, vero oggetto dell'analisi, dall'osservazione dei dati aggregati, sembra risultare confermata la terza ipotesi secondo cui l'attacco diretto alla persona è percepito come più fallace, mentre le varianti successive (*ad hominem indiretto* e *tu quoque*) sono percepite come più lievi in scala progressivamente decrescente (7,11 vs 9,63 vs. 10,34).

Infatti, anche dalle medie descrittive ottenute dalle tre varianti si delinea una chiara tendenza nei soggetti a valutare l'*ad hominem diretto* (ovvero la variante abusiva) come il più irragionevole, mentre le altre due varianti sono considerate più ragionevoli (tranne un item di *ad hominem indiretto*, sotto il 3,5, punto medio di ragionevolezza sulla scala Likert).

Sui dati aggregati emergono risultati significativi per *livello d'istruzione*. Dall'analisi del dato aggregato risulta che l'*ad hominem diretto*, anche se visto come meno fallace dai soggetti con licenza elementare (9,5) rispetto alle altre tre categorie (seconda media: 6,88; diploma: 6,98; laurea: 6,94), è comunque tendenzialmente irragionevole per tutte le categorie di soggetti.

Mentre il *diretto* è considerato fallace anche dai soggetti con licenza elementare, a partire dalla variante *attacco indiretto* la situazione cambia: i soggetti con licenza elementare valutano l'*ad hominem indiretto* sopra il punto medio di ragionevolezza (11,67), mentre i soggetti con licenza media, diploma e laurea lo considerano irragionevole (rispettivamente 8,58; 9,52; 9,67).

La terza variante, *tu quoque* si distanzia nettamente dall'*ad hominem indiretto* e dall'*ad hominem diretto* nella percezione dei soggetti con licenza elementare (rispettivamente 13,58 vs. 11,67 vs. 9,5), mentre nella percezione degli altri tre gruppi c'è una distinzione più marcata solo tra attacco diretto e indiretto (6,88 vs. 8,58 licenza media; 6,98 vs. 9,52 diploma; 6,94 vs. 9,67 laurea). Sono le due varianti più 'lievi': *ad hominem indiretto* e *tu quoque* ad avvicinarsi maggiormente nella visione dei tre gruppi con livelli d'istruzione superiore (8,58 vs. 8,67 licenza media; 9,52 vs. 9,91 diploma; 9,67 vs. 10,79 laurea).

Possiamo dire che, per quanto riguarda le tre varianti in generale, le differenze di percezione tra attacco diretto, indiretto e *tu quoque* sono più lievi nei soggetti con titolo di studio più alto.

In base ai dati, si può affermare che la previsione è stata confermata di differenze significative nella valutazione di irragionevolezza delle fallacie *ad hominem* da parte di persone con un livello di istruzione superiore rispetto a persone con livello inferiore. Si è visto che, tendenzialmente, a differenza dei soggetti con licenza media, diploma o laurea, i soggetti con licenza elementare assegnano punteggi più alti a tutte e tre le varianti di *ad hominem*, in quanto le considerano più ragionevoli.

Relativamente ai soggetti con licenza elementare, si notano differenze rilevanti nella percezione di una fallacia rispetto all'altra. Ciò conferma la nostra terza ipotesi secondo cui (nella percezione dei parlanti comuni ci sono grosse differenze nell'(ir)ragionevolezza assegnata all'attacco diretto, indiretto e *tu quoque*, contrariamente a quanto sostengono gli studiosi della teoria dell'argomentazione, che pongono i tre attacchi sullo stesso livello di irragionevolezza.

Come già accennato, un dato interessante e inaspettato allo stesso tempo emerge dall'analisi delle medie aggregate dei soggetti con licenza media, diploma e laurea nella valutazione della variante *ad hominem indiretto* e *tu quoque*. Le ultime due varianti di *ad hominem* si avvicinano nella valutazione di irragionevolezza data dalle categorie di soggetti con livelli di istruzione superiori. Questa considerazione spinge ad ipotizzare una qualche somiglianza tra la percezione che dell'*ad hominem indiretto* e *tuo quoque* hanno i parlanti comuni con livello d'istruzione relativamente superiore e tra la concezione sulle fallacie dei teorici dell'argomentazione, ovvero come irragionevoli allo stesso livello.

Contrariamente alla mia ipotesi riguardo la variabile indipendente livello d'istruzione non sono emerse differenze significative di valutazione tra i soggetti con seconda media e le valutazioni di quelli diplomati e laureati.

Per quanto riguarda, invece, la panoramica dei *singoli items*, l'applicazione delle varianti indipendenti *genere*, *livello d'istruzione* e *età* ha dato luogo, in alcuni casi, a risultati significativi.

Dai quattro esempi segnalati come significativi in base alla variante *genere*, gli uomini sembrano più abili nell'individuare il grado di irragionevolezza delle fallacie, contrariamente alla mia ipotesi di non differenza di genere. L'unico *item* segnalato come significativo dove sono le donne a notare l'irragionevolezza mentre gli uomini lo valutano come ragionevole, è l'esempio (8) del questionario, in cui B attacca direttamente A su questioni di inesperienza nell'abbigliamento.

A: Il viola quest'anno andrà molto di moda.

B: Cosa ne vuoi sapere te di moda? Ti vesti sempre come capita.

Possiamo ipotizzare, quindi, che le donne siano state più attente nel valutare questo tipo di *item* rispetto ad altri contenenti una fallacia. Come accennato nella sezione 6.5 sui risultati, anche se effettivamente si notano differenze nel punteggio (quello delle donne essendo leggermente più alto), nella maggior parte dei casi i punteggi assegnati da entrambi i generi sono sotto il punto medio di ragionevolezza. Risulta, quindi che donne e uomini, hanno comunque percepito l'irragionevolezza della fallacia.

L'applicazione della variante indipendente *livello d'istruzione* genera risultati che confermano la mia ipotesi secondo cui le persone più istruite avrebbero avuto minore difficoltà nell'individuare le irragionevolezza: i primi due *items*, (*uomo di paglia* e attacco diretto), confermano l'ipotesi.

Gli items che non confermano l'ipotesi sono i due di *ignoratio elenchi* e uno di *tu quoque*. È interessante notare che, nel caso di entrambi gli items di *ignoratio elenchi*, si manifesta la stessa tendenza: i soggetti con licenza media sono più abili nell'individuare l'irragionevolezza rispetto ai soggetti diplomati. Mentre nel caso del primo item la differenza è minore (2,5, vs. 2,69), nel secondo item è più considerevole (1,63 vs. 2,16). Come accennato prima, è importante notare che, nonostante la differenza di valutazione vada contro l'ipotesi, entrambi i gruppi hanno notato l'irragionevolezza. La causa di questo dato che non conferma l'ipotesi di partenza potrebbe essere la natura stessa degli esempi: in entrambi i casi si affrontano argomenti sui quali i soggetti hanno opinioni già consolidate (la cucina cinese e la mancanza di pulizia oppure il collegamento tra l'istruzione e il fatto di provenire da una buona famiglia).

Per quanto riguarda l'altro item che non conferma l'ipotesi, il *tu quoque* individuato dai soggetti con licenza media (3,5), che supera i diplomati (4,64) e i laureati (5,16), che considerano la risposta ragionevole, una possibile spiegazione potrebbe essere fornita dalla natura dell'item stesso. Nell'esempio 12 del questionario, B confuta la tesi di A insinuando che A non sia una persona affidabile perché s'è lasciato diversi divorzi alle spalle. Essendo il matrimonio un valore di alto rango, i soggetti, indipendentemente dal livello d'istruzione, sono stati più 'tentati' ad accusare A e a dar ragione a B.

I soggetti con licenza elementare sono quelli che assegnano il punteggio più alto alla fallacia (6,25), rafforzando quindi la spiegazione che sono i soggetti con licenza elementare, anche più anziani, ad aver radicati questi valori.

Per quanto riguarda la variabile indipendente *età*, gli items segnalati come più significativi sembrano indicare che la fascia d'età 31-45 anni sarebbe la più accorta nell'individuare le fallacie, mentre le altre due fasce sono risultate meno attente. Una possibile spiegazione di questo fatto potrebbe essere attribuita al modo in cui è stato diviso il campione, ovvero all'inclusione nella stessa fascia d'età soggetti con età comprese tra i 46 e 78 anni. Dato che i soggetti con età elevate sono gli stessi col titolo di licenza elementare, le loro valutazioni errate delle fallacie possono aver causato un abbassamento nella performance dell'intera fascia d'età oltre 46 anni.

6.7. Alcuni limiti della ricerca

Fin qui sono stati presentati dati statisticamente significativi. Tuttavia sono da segnalare alcuni limiti dello studio, primo tra tutti lo sbilanciamento soprattutto per quanto riguarda la variabile *livello di istruzione*. Le mie ipotesi prevedevano un risultato netto nell'identificare la fallacia da parte dei soggetti con livelli superiori d'istruzione. Il fatto che l'ipotesi non sia interamente confermata può essere dovuto ai limiti del campione, sbilanciato proprio dal punto di vista del livello d'istruzione (5 soggetti con licenza elementare; 10 con licenza media; 106 diplomati e 78 laureati).

Un altro fattore assai importante è il modo in cui è stato concepito il questionario. Abbiamo visto come, in casi in cui i personaggi A o B esprimono tesi che non sono 'neutre' per il soggetto, la valutazione della fallacia può essere deviata.

Un altro aspetto che potrebbe aver influito negativamente sui risultati è la lunghezza del questionario. L'alto numero di esempi (15) sottoposti all'attenzione dei soggetti può aver causato cali di attenzione o d'interesse all'argomento.

Il fatto che alcuni soggetti non hanno presumibilmente letto con attenzione il compito da eseguire e hanno fornito, di conseguenza risposte talora insensate, rappresenta un altro limite. Infatti, se si esaminano i commenti dei soggetti, si nota che in alcuni casi, invece di valutare la risposta di B (dove la fallacia), valutano il contributo di A ed esprimono conseguentemente giudizi sulla tesi o sul carattere di A.

Per esempio, nel valutare l'esempio (7), dove B si rende colpevole della fallacia *ignoratio elenchi*:

A: I cinesi non sanno cucinare

B: Non è vero che non sanno cucinare. I cinesi sono un popolo diligente e pulito

vari soggetti valutano la ragionevolezza non della tesi di B ma della tesi di A, magari dandogli ragione con giustificazioni del tipo (i punteggi assegnati sono tra parentesi): *'E' troppo speziata per i miei gusti (6)* ; *Forse sapranno anche cucinare, ma a me non piace (7)*; *Non hanno qualità delle materie prime e non conoscono la cucina mediterranea (7)*. Altri soggetti valutano la risposta di B, ma, distratti dal contenuto della risposta che va contro le loro credenze, non individuano l'irragionevolezza del difendere una tesi con argomentazioni non rilevanti, e notano invece 'l'irragionevolezza' del *parere stesso* espresso da B. Il punteggio assegnato (3) denota in questo caso la poca ragionevolezza di B come partecipante e non del suo modo di confutare A. Il soggetto ribadisce, infatti: *'B si sbaglia. I Cinesi non sono certo puliti.'* Quanto a un altro soggetto, a giudicare dal punteggio assegnato (1) allo stesso esempio di *ignoratio elenchi*, sembrerebbe che abbia individuato l'irragionevolezza della fallacia. Nel leggere, però, la giustificazione si osserva che ciò che il soggetto ha valutato è la pulizia del popolo Cinese: *'Sono stata in Cina, sono un popolo poco pulito'*.

In questi casi notiamo una tendenza dei soggetti a non valutare più nel merito le risposte di B, ma ad immedesimarsi nella situazione, esprimendo pareri personali sull'argomento e assegnando punteggi che non riflettano il loro giudizio sulla risposta di B.

Punteggi di questo genere possono falsare i dati sia in positivo che in negativo: a guardare solo i dati numerici, lo sperimentatore si fa un'impressione positiva o negativa delle competenze dei soggetti. Leggendo invece i commenti, si costata che talora i punteggi non valutano ciò che è stato richiesto.

In altri casi si manifesta il fenomeno contrario: il soggetto ha capito dove sta l'irragionevolezza, ma nonostante ciò assegna un punteggio alto alla risposta di B, forse per ragioni di disattenzione nella lettura e/o compilazione del questionario. Per esempio, nel valutare una fallacia *ad hominem diretto* (es. 11):

A: Guarda che l'amatriciana è più buona se ci metti un po' più di guanciale.

B: Ma che ne sai tu cosa vuol dire fare una buona amatriciana se non ci capisci niente di cucina!

il soggetto assegna il punteggio di massima ragionevolezza (7), ma dai commenti risulta che la considera irragionevole: *'tono molto irragionevole'*.

6.8. Alcune giustificazioni nella valutazione delle fallacie

Fin qui abbiamo considerato esempi che falsano i risultati. Consideriamo adesso le valutazioni dei soggetti che hanno compreso il compito richiesto e assegnato punteggi coerenti con le loro spiegazioni.

Lo stesso esempio (11) contenente un attacco *ad hominem diretto* è stato tendenzialmente valutato come irragionevole, giustificando i punteggi bassi (tra parentesi) nel seguente modo: *'B deve considerare che anche se A non capisce niente di cucina può comunque avere acquisito questa informazione'* (1); *'Anche chi non sa cucinare ha gusto nel mangiare'* (3); *'Tutti possiamo imparare sempre'* (1); *'Contrasto*

irragionevole perché non si risponde nel merito all'osservazione di A, peraltro corretta (2)'; 'A sta riprendendo B sulle sue doti culinarie e B lo accusa di non saper nulla di cucina per metterlo a tacere (1), 'Non è giusto attaccare l'altro che sta esprimendo solo un pensiero' (1).

Notiamo come nella penultima giustificazione si sottolinea la caratteristica principale dell'*ad hominem*: mettere a tacere l'avversario, mentre nell'ultima si fa riferimento alla legge della libertà dell'espressione (ovvero, la prima regola pragma-dialettica).

L'esempio precedente di *ignoratio elenchi* è stato valutato come irragionevole dalla maggior parte dei soggetti. Tutti i soggetti di cui riprendo di seguito le giustificazioni hanno valutato la risposta di B con il massimo di irragionevolezza (1): *'Non c'entra nulla con l'affermazione che ha dato A'; 'Essere puliti e diligenti non significa essere cuochi'; 'La risposta non è inerente alla tesi'; 'La motivazione offerta da B non è assolutamente pertinente con l'affermazione di A. La diligenza e la pulizia non sono strettamente connesse con il saper cucinare, pertanto non sono idonee a supportare l'argomentazione di B'. B non comprende bene l'affermazione di A'; 'La frase è irragionevole perché il fatto che i cinesi non sappiano cucinare, non esclude che siano un popolo diligente e pulito'.*

Anche se in misura minore, alcuni dei soggetti hanno valutato come fallace anche il *tu quoque* riscontrato nell'esempio (6):

A: Non bisogna correre quando guidi, può essere molto pericoloso.

B: Senti chi parla! Proprio uno che ha preso due multe per eccesso di velocità!

giustificando i loro punteggi bassi con: *'Risposta irragionevole, non risponde sul merito della pericolosità (1)'; 'Al di là del proprio comportamento, quello che dice A è oggettivamente corretto (1). Aver preso due multe può rendere più sensibili al problema' (3).*

Riporto alcune delle giustificazioni dei soggetti che hanno valutato l'*ad hominem indiretto* come irragionevole:

A: Ritengo che l'attuale governo stia lavorando seriamente per lo sviluppo economico del nostro paese.

B: Beh, non c'è da meravigliarsi se tu lo pensi! Tuo padre è un membro del governo!

'L'affermazione sembra più una provocazione che una semplice contraddizione' (1); 'Si prende gioco dell'altro' (1); 'E' una risposta molto sgarbata' (1); 'Che c'entra lui!' (1); 'Io non sono mio padre' (1); 'Ognuno ha la propria opinione' (1); 'La contraddizione è poco argomentata di concetti e motivazioni reali. Si tratta per lo più di un attacco personale' (1).

Ancora una volta, uno dei soggetti ha notato la scorrettezza dell'attacco *ad hominem indiretto* in quanto attacco alla persona.

Date le risposte dei soggetti che hanno individuato l'irragionevolezza, valutiamo ora le giustificazioni dei soggetti che sono caduti nella trappola della fallacia. Per una maggiore chiarezza, riprendo gli stessi esempi. L'esempio di *ad hominem diretto* (es. 11)

A: Guarda che l'amatriciana è più buona se ci metti un po' più di guanciale.

B: Ma che ne sai tu cosa vuol dire fare una buona amatriciana se non ci capisci niente di cucina!

è stato considerato ragionevole da parte di alcuni soggetti, che hanno motivato la loro valutazione con le seguenti giustificazioni: *'B risponde a tono ad A che vuol essere saccente anche su argomenti di cui non ha piena padronanza'* (6); *'La reazione di B è comprensibile in quanto A non è credibile come cuoco'* (5).

Il caso del *tu quoque* (es. 6),

A: Non bisogna correre quando guidi, può essere molto pericoloso.

B: Senti chi parla! Proprio uno che ha preso due multe per eccesso di velocità!

è stato tendenzialmente considerato non fallace perché: *'A predica bene e razzola male e B glielo fa notare'* (5); *'A pretende che B non corra, ma non dà un buon esempio'* (5); *'Perché A vuole sembrare una persona corretta quando invece non lo è'* (7), *'E' vero che non bisogna giudicare ma il pulpito A non mi sembra adattissimo all'argomento'* (6).

Alcuni dei soggetti che hanno valutato *l'attacco indiretto* dell'esempio (5) come ragionevole:

A: Ritengo che l'attuale governo stia lavorando seriamente per lo sviluppo economico del nostro paese.

B: Beh, non c'è da meravigliarsi se tu lo pensi! Tuo padre è un membro del governo!

hanno così giustificato il punteggio da loro assegnato: *'B mette in luce il vero interesse di A'* (5); *'A non è imparziale'* (6); *'Inevitabile farsi condizionare dall'affetto di un proprio familiare'* (6); *'E' un po' come chiedere all'oste come è il vino!'* (7); *'E' una ragionevole risposta perché il figlio di un membro del governo è di parte e tende a esaltare il padre e ciò che sta intorno a questo'* (7).

Anche se alcune delle giustificazioni in favore della ragionevolezza della risposta di B (specialmente nel caso delle fallacie *ad hominem indiretto* e *tu quoque*) possono essere effettivamente razionali e ragionevoli, le due mosse argomentative restano delle fallacie, ovvero modi scorretti di confutare la tesi dell'altro.

Nei quotidiani scambi argomentativi capita spesso di 'vincere' la discussione ricorrendo ad una mossa di questo genere. Soprattutto nel caso del *tu quoque*, molte persone hanno difficoltà ad accettare che si tratti effettivamente di una mossa irragionevole, ciò anche per il senso comune secondo cui non si dovrebbero proferire delle tesi se per primi non le si rispetta, oppure non si dovrebbero proporre (ed aspettarsi che gli altri ubbidiscano) certe azioni se non le si segue. In questi casi, l'interlocutore si sente giustificato a rispondere con un 'Senti chi parla!'. Ma una simile mossa è sempre un attacco alla persona del parlante, il quale, con l'immagine screditata, non può più avanzare argomentazioni a favore della sua tesi perché nessuno le prenderebbe più in considerazione. La fallacia, quindi, sta non tanto nel far notare all'altro dei suoi comportamenti non in linea con le proprie tesi espresse, ma nel non dargli l'occasione di avanzare argomentazioni, togliendogli quindi ogni opportunità di 'vincere' la discussione. Il parlante ne esce al tappeto, mentre l'interlocutore viene dichiarato il 'vincitore'.

Proprio per questa ragione si devono fare sforzi nel limitare mosse di questo genere.

Conclusioni

La maggior parte delle ipotesi dello studio qui è stata confermata. Dall'analisi delle medie descrittive si delinea il risultato che le persone valutano gli esempi da noi considerati fallaci come meno ragionevoli. Dall'analisi delle medie descrittive e dei dati aggregati risulta che, effettivamente, l'attacco diretto è percepito dai parlanti come più irragionevole, mentre le altre due varianti di *ad hominem*, *indiretto* e *tu quoque*, sono viste come meno irragionevoli oppure persino ragionevoli. Le variabili indipendenti *livello d'istruzione*, *età* e *genere* hanno rilevato risultati interessanti. Riguardo alla prima variabile risulta tendenzialmente confermata l'ipotesi di partenza che le persone con un più alto livello d'istruzione sono più abili nell'individuare le fallacie; per la variabile *età*, sembra emergere una tendenza nei soggetti con età comprese tra i 31-45 anni ad individuare con più accuratezza gli *items* irragionevoli. Quanto alla variabile *genere*, l'ipotesi che uomini e donne avrebbero ottenuto risultati simili nella valutazione delle irragionevolezza risulta non confermata, essendoci stati migliori risultati da parte dei maschi.

Come si è visto, la ricerca ha avuto anche alcuni limiti, dovuti essenzialmente alla scelta di alcuni esempi che hanno forse fuorviato le risposte dei soggetti. In un futuro sviluppo della ricerca si potrà condurre anche un'analisi delle risposte dei soggetti alle domande aperte.

Corredare l'analisi quantitativa di un'analisi delle risposte alle domande aperte, oltre che contribuire ad una visione più dettagliata della competenza dei soggetti nel percepire l'irragionevolezza, permette all'analista di capire i meccanismi di ragionamento di parlanti provenienti da diversi background culturali. Infatti, lo studio condotto si è rivelato interessante e utile per il raggiungimento di una maggiore consapevolezza del modo di valutare l'argomentazione da parte dei parlanti comuni, consapevolezza essenziale per l'analista dell'argomentazione.

Capitolo 7.

L'*ethos* dell'oratore. Mostrare disinteresse. Romano Prodi e Ségolène Royal: due discorsi, una strategia.

Fin qui ci siamo prevalentemente concentrati su una delle tre strategie persuasive nominate da Aristotele, ovvero il *logos*, esaminando in dettaglio le tecniche argomentative volte a persuadere e i modi in cui l'argomentazione può fallire.

Nel presente capitolo considereremo la persuasione da una prospettiva diversa, ovvero come atto volto ad influenzare le credenze dell'altro per influenzarne gli scopi e, quindi, il comportamento.

Mentre nella teoria dell'argomentazione, le tecniche si concentrano prevalentemente sul convincere l'altro ad abbracciare il proprio punto di vista, senza necessariamente porsi il problema di convincerlo ad agire nel modo voluto dal Persuasore, nella prospettiva della comunicazione vista come strumento di influenzamento sociale (Castelfranchi e Parisi, 1980; Castelfranchi e Poggi 1998) l'obiettivo del Persuasore è influire sulle credenze del Persuadendo appunto per influenzarne scopi e azioni. Mentre la teoria dell'argomentazione si accontenta, per così dire, di cambiare la visione dell'altro su un certo argomento e fargli accettare il proprio punto di vista, il modello dell'influenzamento sociale agisce sullo stato delle credenze del ricevente per modificarne gli obiettivi in vista di un cambiamento comportamentale. Si evince quindi che l'argomentazione (indurre 'a credere') è una risorsa della persuasione (indurre 'ad agire') (Castelfranchi 1996: 34).

Oggetto dello studio della teoria dell'argomentazione sono unicamente le strategie argomentative, ovvero il *logos*. Però, come risulta chiaro dal modello della persuasione di Poggi (2005) illustrato nel primo capitolo, anche le emozioni giocano un ruolo importante nel processo persuasivo. Infatti, argomentare in modo convincente è solo uno dei compiti del persuasore. Per ottenere l'effetto persuasivo desiderato, il persuasore deve suscitare emozioni nell'uditorio, in particolare quelle utili alla sua causa. Tutto ciò, però, facendo attenzione a non basarsi esclusivamente sull'appello al *pathos* come fondamento dell'atto persuasivo, ma abbinandolo ad una solida base argomentativa.

Nel modello della persuasione di Poggi (2005), anche l'*ethos* è molto rilevante. Come sappiamo già da Aristotele, fra le tre strategie persuasive, *logos*, *ethos* e *pathos*, l'*ethos* è forse la più efficace. Quale miglior modo vi può essere di persuadere se non far credere alla gente, tramite frasi esplicite o inferenze, che si possono fidare della persona che hanno davanti?

7.1. Persuadere: un'azione nell'interesse dell'altro

Fidarsi di una persona implica che io pensi che quella persona sia allo stesso tempo competente, cioè adeguata a perseguire efficacemente i suoi scopi (ed eventualmente i miei), e benevola nei miei confronti, ovvero che non mira ad ingannarmi o a mettere a repentaglio i miei scopi. Anzi, in quanto persona altruista e benevola, intende favorirmi. Perché il Persuasore (A) possa persuadere il Persuadendo (B) a perseguire gli scopi di A (SA), A deve quindi mostrarsi competente e benevolo. Queste sono, secondo Poggi (2005), le due condizioni necessarie perché B si fidi di A senza le quali non ci può essere persuasione.

Uno dei modi in cui A può mostrare benevolenza nei confronti di B è enfatizzare quanto lo scopo SA proposto non sia in realtà nell'interesse di A, ma di B. Questo accade in ogni tipo di discorso persuasivo. Tuttavia, un modo più particolare di fare questo – che corrisponde a una specifica strategia persuasiva – è quello del “mostrare disinteresse” (si veda anche Poggi & Vincze 2008), che in realtà può essere un sottoscopo dello scopo generale di tutti i discorsi persuasivi. Se dimostro che non ho alcun interesse nel rivolgerti lodi per perseguire lo scopo SA, questo ti farà inferire che il mio tentativo di persuasione è nel tuo interesse; non è quindi un “consigliare” interessato, ma un vero “consigliare” volto all'interesse dell'altro.

7.2. *Mostrare disinteresse*

Mostrare disinteresse può essere visto come un sottoscopo del persuadere. Se A riesce a far credere a B di essere benevolo (e competente) nei suoi confronti, ci sono più probabilità che B persegua lo scopo proposto da A. Quale miglior modo per dimostrare a B di essere benevolenti nei suoi confronti, cioè di volere il suo bene, che dimostrargli che lo scopo proposto da A (SA) è in realtà uno scopo utile più a B che non ad A stesso? Oppure addirittura che A sta perseguendo lo scopo SA avendo come unico scopo il bene di B?

Dato che A ha bisogno di B per realizzare i suoi scopi, A sta quindi *proponendo* o perfino *consigliando* B di adottare i suoi scopi in modo che A possa, a sua volta, perseguire gli scopi di B.

La persuasione e il consiglio hanno, effettivamente, tratti in comune. Non è un caso che il verbo latino *suadere* abbia come primo significato *consigliare* e come secondo *persuadere*. Come nella persuasione, in cui si inducono scopi facendo credere che sono un mezzo per il raggiungimento degli scopi dell'altro, quindi per il bene dell'altro, anche nel caso del consiglio le azioni raccomandate sono per il bene dell'altro.

Analogamente al consiglio (Poggi & Castelfranchi 1990), la persuasione è così caratterizzata: in entrambi i casi A persegue l'influenzamento sociale tramite la *comunicazione*, ovvero non solo cerca di indurre B a fare una certa azione, ma gli dice chiaramente che è lui (A) a volerlo; in entrambi i casi A lascia a B la *libertà* di compiere l'azione proposta o meno; e, infine, in entrambi, A mira a convincere B che l'azione proposta è *nell'interesse di B*.

A differenza del vero consiglio, che è sempre disinteressato, la persuasione spesso non lo è: anche se lo scopo del Persuasore rappresenta un mezzo per il raggiungimento degli scopi del Persuadendo, il Persuasore ha comunque, in genere, un forte (e dichiarato) interesse a far sì che l'altro persegua i suoi scopi.

Ma se il Persuasore non vuole raggiungere il suo scopo per se stesso ma lo fa per il bene dell'altro (o almeno così dichiara)? In quel caso possiamo dire che A ha bisogno di B perché lo aiuti ad aiutare B stesso, mentre A non ne trae (quasi) alcun vantaggio. Se è davvero così, abbiamo a che fare con un caso di persuasione disinteressata che è molto simile al consiglio.

In questo capitolo illustrerò due casi in cui il Persuasore, proprio per persuadere, cerca di dimostrare il proprio disinteresse. Vediamo come due diversi rappresentanti della Sinistra Italiana e Francese puntano ad enfatizzare la componente *benevolence* dell'ethos, dichiarando di non candidarsi alla presidenza del paese per il loro interesse, ma per il bene dei cittadini.

7.3. Il discorso persuasivo come gerarchia di scopi

Per l'analisi della persuasione faccio riferimento al modello della mente, dell'interazione sociale e della comunicazione in termini di scopi di credenze (Castelfranchi & Parisi 1980; Conte & Castelfranchi 1995; Poggi 2005) presentato nel primo capitolo, analizzando un discorso persuasivo in termini della sua gerarchia di scopi. In particolare, presenterò l'analisi di due frammenti di interviste elettorali in cui il protagonista utilizza la strategia persuasiva del 'mostrare disinteresse' (si veda anche Poggi & Vincze 2008). Analizzando due frammenti di comunicazione multimodale, è possibile spiegare le ragioni per cui il Persuasore può far uso di questa strategia nel suo discorso persuasivo ed argomentare come particolari usi del corpo vengono a rinforzare la suddetta strategia.

Il personaggio politico intervistato nel primo frammento analizzato è Ségolène Royal, invitata negli studi televisivi di France 2 dopo la prima consultazione elettorale per la presidenza. Arlette Chabot, la conduttrice del programma *À vous de juger*, intervista Ségolène Royal sulla sua visione politica e i suoi progetti per la Francia.

Nel secondo frammento analizzato, il personaggio intervistato è sempre un politico di Sinistra. Si tratta di Romano Prodi, candidato premier, in opposizione a Silvio Berlusconi, alle elezioni del 2006, vinte poi dal partito di Prodi.

La strategia del mostrare disinteresse è messa in atto da entrambi i personaggi politici in questione, Ségolène Royal e Romano Prodi. Come vedremo in dettaglio, entrambi affermano di candidarsi alla guida del paese, rispettivamente a presidente della Repubblica e a presidente del Consiglio di Ministri, non per loro stessi, ma per il bene del loro paese. Per poter fare gli interessi del popolo del loro paese (ovvero di B), Royal e Prodi (ovvero A) hanno bisogno che B adotti i loro scopi. L'adozione, che qui consiste nel votare per loro, è un passaggio necessario ed obbligato perché A possa di seguito perseguire gli scopi di B. Agganciando i loro scopi di essere votati (SA) a quelli del popolo di avere un presidente che fa i loro interessi (SB) e non quelli propri (SA), Royal e Prodi mirano a convincere gli elettori che lo scopo SA è un mezzo, anzi, l'unico mezzo per il loro scopo SB.

Nel caso di Prodi l'appello alla strategia di mostrare disinteresse è ancora più forte: per lui diventare presidente non è nemmeno uno scopo, è solo un passaggio obbligato in vista del suo vero scopo ultimo: fare delle riforme che rilancino la crescita del paese e dare così speranza alle nuove generazioni.

7.4. Romano Prodi e Ségolène Royal: due discorsi, una strategia

I discorsi persuasivi di Ségolène Royal e Romano Prodi sono stati analizzati in termini della loro gerarchia di scopi. Le rappresentazioni grafiche della gerarchia di scopi dei due politici sono rispettivamente nella Figura 1 e nella Figura 2.

Il primo frammento²⁹ è tratto dall'intervista politica³⁰ di Ségolène Royal avvenuta il 25 di maggio 2007 nello studio televisivo France 2.

²⁹ *Ecco, non ho nessuna rivincita da prendermi, non ho nessuna richiesta, non ho nessun interesse personale, non sono legata a nessun potere economico, non ho nessuno da sistemare, non sono prigioniera di nessun dogma, e allo stesso tempo, sento che i Francesi hanno voglia di un cambiamento estremamente profondo. Il mio progetto sono loro, non io. Il mio progetto sono i Francesi e il cambiamento che io oggi incarno. Il cambiamento, il vero cambiamento, sono io.*

(1) *Voilà, je n'ai aucune revanche à prendre, je n'ai aucune revendication, je n'ai pas d'enjeu personnel dans cette affaire, je ne suis liée à aucune puissance d'argent, je n'ai personne à placer, je ne suis prisonnière d'aucun dogme, et au même temps je sens que les Français ont envie d'un changement extrêmement profond. Et mon projet c'est eux, ce n'est pas moi, mon projet. Mon projet ce sont les Français et aujourd'hui le changement que j'incarne. Le changement, le vrai changement c'est moi.*

Come si è visto nel primo capitolo sulla persuasione, per analizzare un frammento di discorso in termini della sua gerarchia di scopi è necessario identificare le intenzioni comunicative del parlante. Per rappresentare la gerarchia di scopi del frammento di discorso, bisogna segmentare il testo in atti linguistici (AL, resi nel testo in italici), scrivere gli scopi letterali insieme ai sottoscopi a cui essi rimandano (ovvero le inferenze che ogni atto comunicativo mira a trasmettere, numerati con S2, S3, ecc.), individuare lo scopo finale del frammento (S1) e rappresentare i rapporti mezzo-scopo con l'aiuto delle frecce.

Nel frammento che abbiamo esaminato, Royal dice agli elettori di non voler nessuna rivincita (Atto Linguistico AL1), di non aver nessuna richiesta da fare (AL2), nessun interesse personale nel candidarsi (AL3), di non essere legata a nessun potere economico (AL3), di non aver nessuno da sistemare (AL4), di non essere prigioniera di nessun dogma (AL5), implicando quindi che non lavora nel proprio interesse (Sottoscopo S4), ma che l'unica ragione per cui si candida alla presidenza sono i francesi (AL7), per portare un cambiamento rispetto allo stato attuale (AL8). Tutti questi atti linguistici mirano a far inferire il sottoscopo S5, ovvero *Lavoro nell'interesse dei francesi*. Lasciando inferire S4 e S5, Royal mira a proiettare un'immagine di benevolenza (S2), scopo subordinato a una strategia che fa appello all'*ethos*. Con le gli atti linguistici 6 e 9 ('Non sono prigioniera di nessun dogma' e 'Io sono il cambiamento'), implicando rispettivamente S6 *Sono flessibile, intelligente* e S7, *Sono diversa*, Royal mira a proiettare un'immagine di flessibilità, intelligenza, novità (S3), ad enfatizzare la componente *competence* dell'*ethos*.

Nel suo discorso persuasivo, Royal individua il desiderio del popolo francese di un profondo cambiamento (AL 7) e aggancia il suo scopo di essere eletta al loro scopo, comunicando, tramite inferenze oppure in maniera implicita (AL 8; 9), che lei rappresenta il cambiamento. Votare per lei (S1) è un mezzo per raggiungere il loro scopo di realizzare il cambiamento desiderato.

Il frammento nella Figura 2 è tratto dal discorso politico tenuto l'1 Aprile 2006 da Romano Prodi, rappresentante della coalizione dell'Ulivo, durante un dibattito contro Silvio Berlusconi. Il dibattito è stato trasmesso dal canale italiano Rai 1.

(2) *E io questo credo di poterlo fare, proprio per la libertà che ho, per il ruolo che ho in politica anche per la libertà dei partiti e anche per i 4 milioni e 200 mila voti che sono stati dati alle primarie e anche perché vedete io ho fatto il Presidente del Consiglio ho fatto il Presidente della Commissione Europea e non... non ...cerco più nulla dalla vita ma voglio soltanto fare le riforme che sono necessarie in questo paese fare riprendere la corsa al*

³⁰ Per visionare l'intervista su internet vedi il link <http://programmes.france2.fr/a-vous-de-juger/30281716-fr.php>><http://programmes.france2.fr/a-vous-de-juger/30281716-fr.php>

*paese dare una speranza ai giovani e poi posso mm...posso finire mm...
Non ho altri interessi ma qui occorre qualcuno che in modo disinteressato
e forte eh... ridia questo senso di unità e questa speranza alle nuove
generazioni.*

In questo frammento, Prodi spiega agli elettori che il suo unico desiderio è fare le riforme necessarie per il paese (AL 8), far diventare il paese nuovamente competitivo (AL 9), dare speranza ai giovani (AL 10), e poi può finire (AL 11). Ha già avuto molte soddisfazioni nella vita: è stato Presidente del Consiglio, Presidente della Commissione Europea (AL 6) e non è in cerca di gloria, ormai, ma tutto ciò che vuole è aiutare il suo paese. Dicendo che non ha altri interessi (AL 12) e che l'Italia ha bisogno di qualcuno che, in modo disinteressato, dia speranza alle nuove generazioni (AL 13), sta implicando che lui è la persona di cui gli Italiani hanno bisogno (S 8). Implicando che il suo scopo è lavorare nell'interesse degli Italiani (S 6) e non nel suo (S 7), dando valutazioni positive di se stesso, lascia inferire agli elettori che è benevolente nei loro confronti (S 3) e persegue lo scopo finale S 1 (Votatemi).

Come nel caso di Royal, la strategia usata da Prodi non fa tanto uso del *logos* quanto dell'*ethos*, ovvero l'affidabilità del Persuasore. Più precisamente, tramite gli scopi intermedi S6 e S7, Prodi mira a dimostrare rispettivamente che non è nel suo interesse (S6), ma nell'interesse degli Italiani (S 7) che lui si candidi alle elezioni come Presidente del Consiglio dei Ministri. S6 e S7 sono orientati, quindi, verso il rafforzamento della componente *benevolence* dell'*ethos* (S3). Lo scopo S4 (*Ho il potere di produrre il cambiamento*), invece, persegue più una strategia di *ethos competence*: Prodi dichiara di essere la persona adatta a fare gli interessi degli Italiani e spiega perché: AL 1,2,3,4. Tramite LA 6 invece ('Ho fatto il Presidente del Consiglio, ho fatto il Presidente della Commissione Europea), possiamo dire che Prodi persegue allo stesso tempo una strategia di *ethos competence* e *ethos benevolence*. Da una parte ricorda al pubblico che ha avuto importanti cariche politiche – dimostrando in questo modo la sua provata esperienza – e implica, tramite AL 5, che gli Italiani gli hanno accordato fiducia (S 5); per questa ragione, e anche perché è in grado di produrre il cambiamento (S 4), Prodi è competente (S 2). D'altro canto invece, AL 6 supporta AL 7: siccome ha già avuto molte soddisfazioni, 'non cerca più nulla dalla vita' (AL 7), e 'non ha altri interessi' (AL 12). Lasciando inferire, quindi, S 6 (*Io non lavoro nel mio interesse*) e S 7 (*Lavoro nell'interesse degli Italiani*), mira a perseguire una strategia di *ethos benevolence* (S 3: *Sono benevolente*). Finalmente, tramite AL 13 'qui occorre qualcuno che in modo disinteressato e forte eh..ridia questo senso di unità e questa speranza alle nuove generazioni', Prodi descrive qualcuno che assomiglia fortemente al ritratto che ha fatto di se stesso nel suo discorso, implicando quindi che è lui la persona di cui gli italiani hanno bisogno (S 8) e mirando allo scopo ultimo che il popolo voti per lui (S 1).

Entrambi, Royal e Prodi, adottano un'evidente strategia di aggancio scopistico: il vostro scopo è di avere come Presidente del Consiglio una persona che ha tutte queste qualità, io le ho tutte, quindi il vostro sottoscopo è votare per me.

Far pensare al persuadendo che il proprio tentativo di persuasione è disinteressato è sempre condizione necessaria alla persuasione, vista come un tipo di influenzamento sociale che implica rispetto per le libere scelte dell'altro e mira a dimostrare che lo scopo proposto è nel interesse del Persuadendo. Ma nei casi qui analizzati il "mostrare disinteresse" viene tematizzato, diventa uno dei temi della propria argomentazione.

Figura 1. Gerarchia di scopi del discorso di Royal

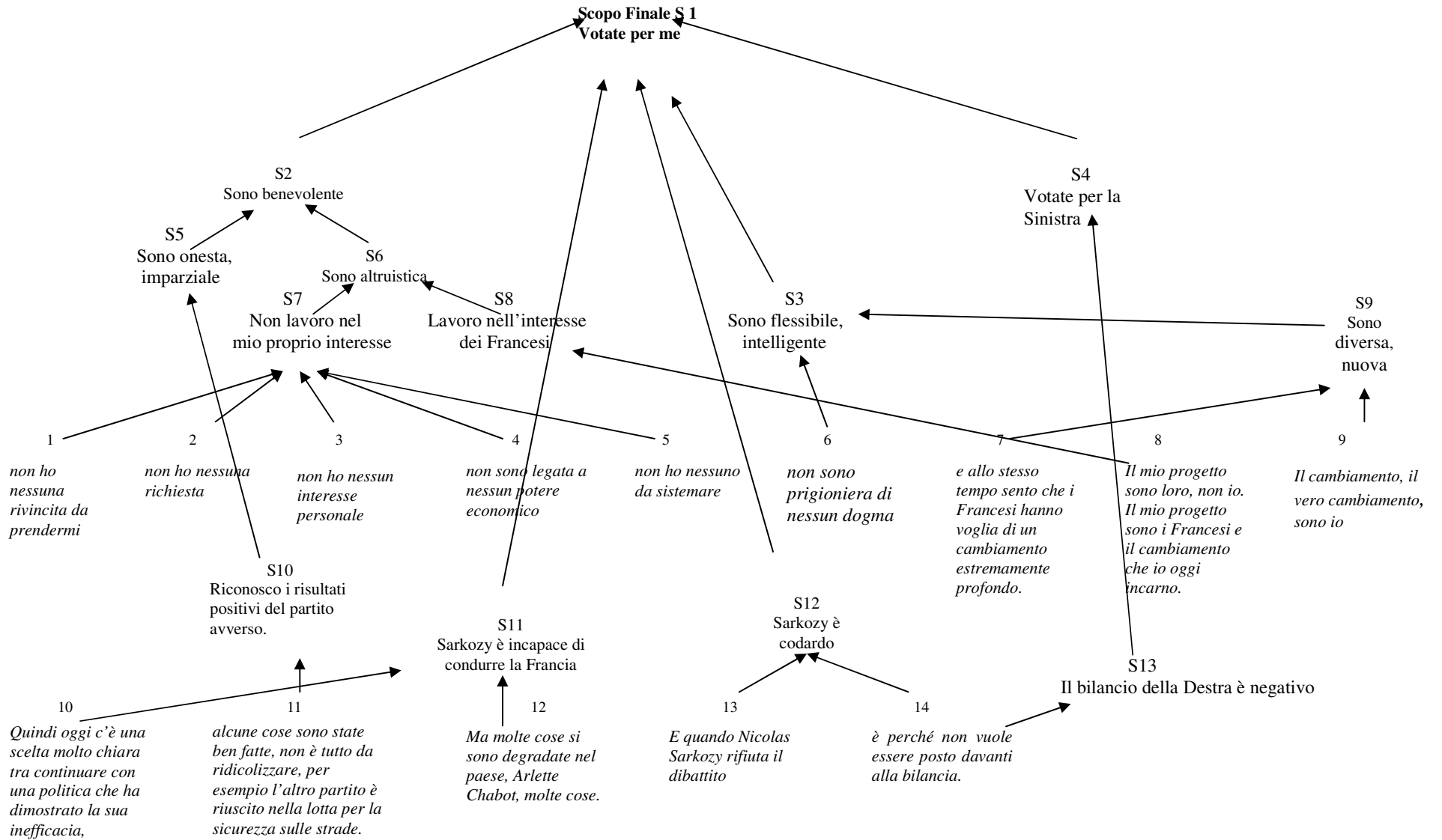
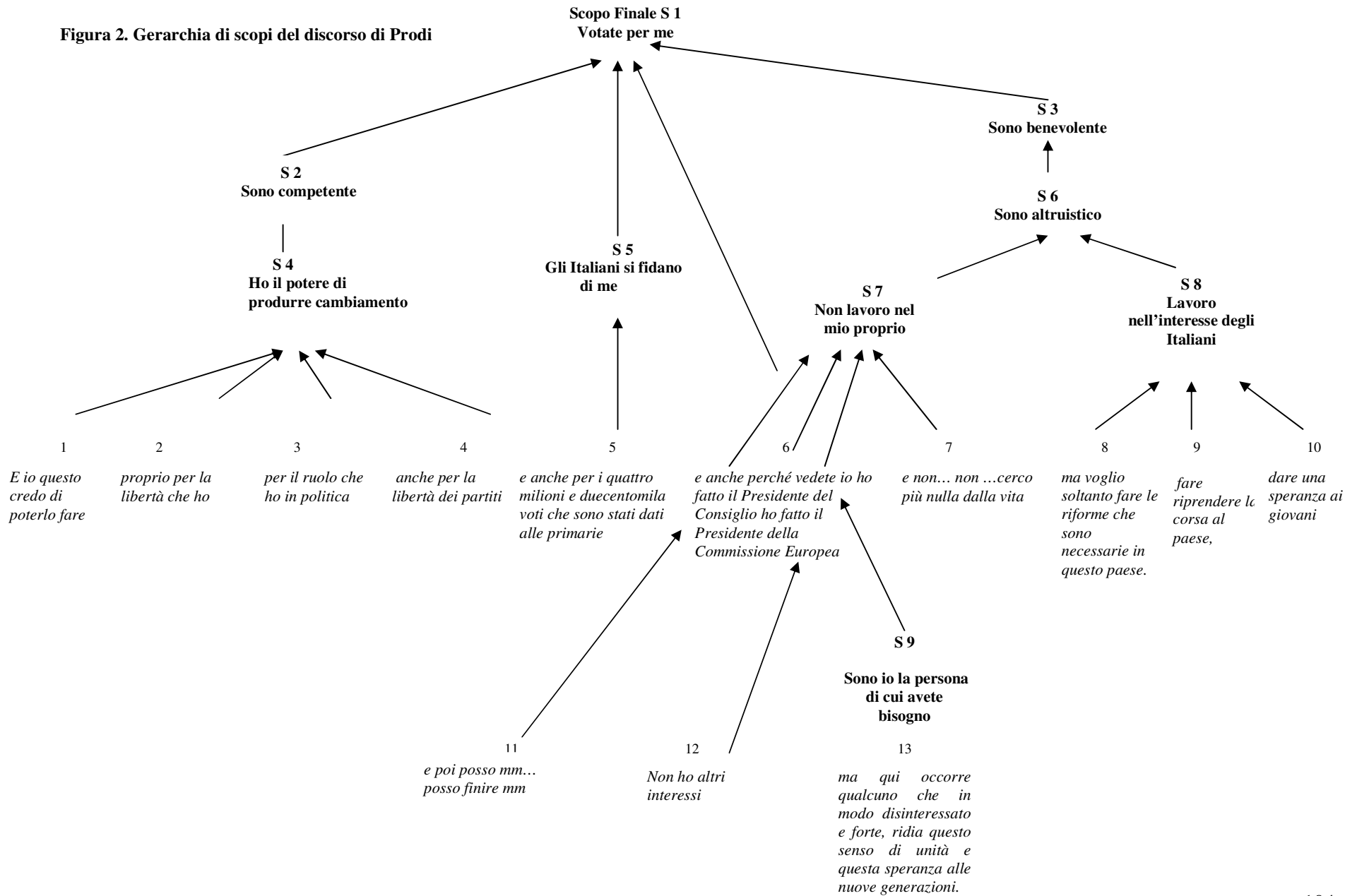


Figura 2. Gerarchia di scopi del discorso di Prodi



Capitolo 8.

Dicotomizzazione e appello all'*ethos*.

Un'analisi in termini di manovre strategiche

Lo stesso frammento del discorso persuasivo di Royal che abbiamo appena visto analizzato in termini di gerarchia di scopi, verrà esaminato nelle pagine seguenti dal punto di vista della teoria pragma-dialettica estesa delle manovre strategiche (van Eemeren 2010), con l'obiettivo di analizzare l'appello all'*ethos* in quanto manovra strategica nel discorso politico.

Come è già stato enfatizzato varie volte nel corso del presente lavoro, l'appello all'*ethos* era considerato da Aristotele la strategia più efficace (Retorica, I, 1356a).

Nella retorica classica, l'*ethos* è inteso come l'insieme delle procedure discorsive che permettono al parlante di presentarsi come degno di fiducia. Ne risulta quindi che l'*ethos* è un effetto del discorso: più precisamente è l'immagine che il pubblico si crea dell'oratore in base al suo discorso (Doury 2006: 8). Doury (2006) insiste sul fatto che *ethos* "non è sinonimo dell'immagine che l'uditorio può essersi fatto del locutore prima della sua presa di parola", ma "è un effetto del discorso", in quanto l'immagine si costruisce e persino si modifica man mano che l'oratore procede nel discorso (Doury 2006: 8), e, come abbiamo già visto, perché il pubblico lo valuti degno di fiducia in base al suo discorso, deve risultare competente e benevolente allo stesso tempo (Poggi 2005).

Questa è una parte importante dell'auto-presentazione del Persuasore. Per dimostrare la sua competenza, il Persuasore può enumerare i suoi successi, mentre, per mostrare benevolenza, può decidere di enfatizzare il fatto che il suo unico desiderio è il bene dell'uditorio. Nella sezione precedente abbiamo visto come Romano Prodi, per portare prove della sua competenza, sceglie di menzionare le sue cariche più importanti (Presidente del Consiglio e Presidente della Commissione Europea), mentre, allo stesso tempo, per rassicurare l'uditorio sulla sua benevolenza e sul suo altruismo, dichiara esplicitamente di non essere in cerca di altre soddisfazioni professionali, in quanto ha avuto già tanto: il suo scopo attuale è fare riforme per il rilancio del paese.

8.1. Io e lui: immagini a confronto. Valutazione positiva del sé, valutazione negativa dell'altro

Secondo le leggi gestaltiche della cognizione (Koffka 1935), le persone comprendono meglio una credenza se questa viene messa in contrasto con una credenza opposta. Ne deriva che una strategia molto efficace di auto-presentazione in un discorso elettorale è contrapporre se stesso con l'oppositore e dimostrare come, mentre l'oratore è altruista e ha dimostrato di essere efficace in varie situazioni nel corso degli anni, l'avversario ha dimostrato il contrario.

Quando uno fa uso di opposizioni per enfatizzare le differenze tra sé e l'opponente, diciamo che sta impiegando una strategia di dicotomizzazione. Distanziarsi dall'altro è una tattica ricorrente nel discorso politico (Atkinson 1984), il cui scopo è dimostrare che, tra i due candidati, il parlante rappresenta, indiscutibilmente, l'alternativa migliore, mentre l'avversario, che sta al polo opposto, rappresenta esattamente il contrario.

Studiosi come Dascal si sono soffermati sulla tendenza dei politici a costruire opposizioni radicali con lo scopo di distanziarsi dall'opponente e Dascal (2008)

sottolinea che durante i dibattiti, per loro natura agonistici, succede spesso che le opposizioni si polarizzano e arrivano agli estremi, determinando dicotomie.

8.2. *Contrapposizione e dicotomizzazione. L'estremizzazione del confronto come strategia di appello all'ethos*

Dal punto di vista logico, “una dicotomia è un’operazione dove un concetto, A, è diviso in altri due concetti, B e C, mutualmente escludibili e che coprono completamente il campo del concetto originale” (Dascal 2008, p. 28). Ma non ogni opposizione solitamente considerata una dicotomia realizza di fatto le condizioni necessarie per essere considerata tale, cioè l’esclusione logica di un termine da parte dell’altro. Come rilevato da Dascal (2008), mentre pochissime coppie di elementi sono indiscutibilmente dicotomiche – perché pochissime coppie sono indubbiamente basate sulla relazione logica d’esclusione -, la tendenza a presentare elementi semplicemente opposti come dicotomici è alta, probabilmente, ancora una volta, per le leggi gestaltiche prima ricordate.

Secondo gli interessi personali e gli scopi dei partecipanti al dibattito, per distanziare se stesso dall’avversario il parlante può scegliere di impiegare coppie dicotomiche di aggettivi per sé e l’avversario.

Secondo Dascal, infatti, possiamo parlare di una *tattica di dicotomizzazione* quando l’oratore sta “radicalizzando una polarità sottolineando l’incompatibilità dei poli e l’inesistenza di alternative intermedie, ed enfatizzando allo stesso tempo il carattere ovvio della dicotomia, come anche del polo che dovrebbe essere preferito da parte dell’uditorio” (Dascal 2008: 34).

Se è così, come rileva Dascal, la dicotomizzazione può condurre ad una polarizzazione del dibattito, dove le due parti sono presentate come rappresentanti di due visioni inconciliabili e con caratteristiche del tutto opposte.

8.3. *Il concetto di manovra strategica nell’argomentazione*

Come già specificato nel capitolo I.1.2. sulle manovre strategiche, secondo van Eemeren (2010) nell’intraprendere una discussione argomentativa i due contendenti hanno scopi tra loro contrastanti: uno *dialettico*, cioè mantenere la ragionevolezza, e uno *retorico*, tramite il quale si mira a raggiungere l’efficacia nella discussione argomentativa. Di solito, lo scopo retorico tende a prendere il sopravvento, mettendo a repentaglio un possibile sviluppo razionale della discussione. Quindi, come rileva van Eemeren, i partecipanti alla discussione devono mantenersi strategicamente tra la ragionevolezza (almeno per apparire ragionevoli davanti agli altri) e la ricerca dell’efficacia. E’ proprio per questa divisione tra i due scopi che i contendenti devono manovrare strategicamente e non permettere al desiderio di vincere a tutti i costi di prevalere su uno sviluppo razionale della discussione.

Come già ricordato, la manovra strategica sta “negli sforzi fatti nella discussione per muoversi di continuo tra l’efficacia e la ragionevolezza in modo che sia mantenuto l’equilibrio tra le due” (van Eemeren 2010: 41). Se lo scopo retorico di raggiungere l’efficacia prevale sullo scopo dialettico, secondo van Eemeren (2010) la manovra deraglia e la mossa si traduce in una fallacia.

Nella fase argomentativa, fase della discussione critica cui si concentra il presente studio, la manovra strategica consiste nello scegliere, tra le argomentazioni disponibili, quelle che si adeguano meglio all’uditorio, facendo attenzione allo stesso tempo su

come presentarle nel miglior modo possibile da un punto di vista strategico. Questi sono, secondo van Eemeren (2010), i tre aspetti che coesistono in una manovra strategica: *la scelta delle argomentazioni (topical selection)*, ovvero *quali argomentazioni scegliamo per difendere la nostra tesi*; *adeguamento al pubblico (audience adaptation)*, sapere cioè *a chi* verranno presentate le rispettive argomentazioni, per adattarle nel miglior modo alle preferenze del pubblico e, infine, *i modi di presentazione (presentational devices)*, ovvero *come* saranno avanzate le argomentazioni davanti all'uditorio. Come sottolineato da van Eemeren, questi tre aspetti sono sempre inevitabilmente intrecciati: quando il Persuasore pianifica un'argomentazione deve sempre tenere presente chi è il destinatario del messaggio persuasivo e deve saper scegliere cosa e come dire nel modo più vantaggioso per la sua tesi.

Di seguito, analizzerò un esempio di manovra strategica con l'*ethos*, tratto da un'intervista politica a Ségolène Royal durante la campagna presidenziale contro Nicolas Sarkozy. Nell'analizzare le scelte strategiche della candidata, scopo dell'analisi è identificare i tre aspetti della manovra strategica.

8.4. Dicotomizzazione e manovre strategiche di Ségolène Royal

L'appello all'*ethos* è stato analizzato in prospettiva delle *manovre strategiche* e delle *dicotomie*, concetti tecnici già introdotti. Il personaggio politico intervistato è Ségolène Royal, la candidata del Partito Socialista alle elezioni presidenziali del maggio 2007, e controcandidata di Nicolas Sarkozy. L'intervista oggetto dell'analisi si è svolta il 25 di aprile 2007 negli studio del canale Francese France 2, tre giorni dopo il primo tour elettorale, quando Royal è uscita seconda con una percentuale di 25,87%, preceduta di poco dal candidato del Partito Unione per un Movimento Popolare (*Union pour un Mouvement Populaire*), Nicolas Sarkozy, il quale ha ottenuto il 31,18% dei voti.

Prima di inoltrarci nell'analisi delle manovre strategiche, risulta utile fornire i frammenti originali dell'intervista (e le rispettive traduzioni in nota).

- (1) *“Et d’ailleurs, si je l’ai mis dans mon pacte présidentiel c’est parce que je sais que ça marche, que certaines régions l’ont déjà fait et je suis une femme pratique. Je suis moi-même une présidente de région, je ne parle pas dans le vague, dans le vide. Je suis l’élue d’un territoire rural, on l’a vu tout à l’heure dans le portrait, depuis quinze ans. Je suis aujourd’hui confrontée en tant que présidente de région aux souffrances, aux difficultés, aux délocalisations, au chômage, à la précarité et je trouve et je cherche des solutions. Donc j’ai pris ce qui marchait pour le mettre dans le pacte présidentiel.”*³¹ [...]

“Voilà, je n’ai aucune revanche à prendre, je n’ai aucune revendication, je n’ai pas d’enjeu personnel dans cette affaire, je ne suis liée à aucune puissance d’argent, je n’ai personne à placer, je ne suis prisonnière d’aucun dogme, et au même temps je sens que les Français ont envie

³¹ D'altronde, se l'ho messo nel mio patto presidenziale è perché so che funziona, che alcune regioni l'hanno già fatto e io sono una donna pratica, non parlo nel vago, a vuoto. Da quindici anni rappresento l'eletta di un territorio rurale, come abbiamo già visto nel reportage. Attualmente mi sto confrontando, in qualità di presidente della regione, con le sofferenze, le difficoltà, le delocalizzazioni, la disoccupazione, la precarietà e trovo e cerco soluzioni. Ho preso quindi ciò che funzionava per metterlo nel patto presidenziale. [...]

*d'un changement extrêmement profond. Et mon projet c'est eux, ce n'est pas moi, mon projet. Mon projet ce sont les Français et aujourd'hui le changement que j'incarne. Le changement, le vrai changement c'est moi. Donc là il y a aujourd'hui un choix très clair entre soit continuer la politique qui vient de montrer son inefficacité, certaines choses ont été réussies, tout n'est pas caricaturé, par exemple le pouvoir sortant a réussi la lutte contre la sécurité routière, par exemple, mais beaucoup de choses ont été dégradées, Arlette Chabot dans le pays, beaucoup de choses...*³² [...]

Come ricordato da van Eemeren et al. (2002), nell'analisi dell'argomentazione bisogna innanzitutto identificare le tesi dei partecipanti. Anche se non espressa esplicitamente, possiamo assumere, se prendiamo in considerazione il contesto in cui ha luogo la discussione argomentativa, che la tesi principale di Royal sia 'Io sono la miglior alternativa alla presidenza'. Nella fase argomentativa della discussione, quando deve avanzare argomentazioni in favore della sua tesi, Royal affronta i tre aspetti della manovra strategica nello scegliere le sue argomentazioni dal potenziale topico a sua disposizione. Più precisamente, fra tutte le argomentazioni disponibili, Royal decide di enfatizzare le componenti *benevolence* e *competence* del suo ethos, adattandosi in questo modo al presunto desiderio dell'uditorio di avere un presidente competente e allo stesso tempo benevolente nei suoi confronti.

Per quanto riguarda i modi di presentazione, Royal sceglie un'esposizione antitetica delle proprie qualità e di quelle dell'opponente, Sarkozy, enfatizzando le differenze.

Per un'adeguata analisi dell'argomentazione avanzata da un Protagonista in difesa della sua tesi, l'analista deve ricostruire l'argomentazione alla base della tesi. Nella ricostruzione secondo il modello pragma-dialettico, l'analista identifica la tesi, le diverse posizioni adottate dai due partecipanti rispetto ad essa, le argomentazioni esplicite e implicite avanzate in favore della tesi e, infine, la struttura dell'argomentazione di entrambe le parti (van Eemeren et al. 1993: 60).

Seguendo il modello pragma-dialettico, ho ricostruito l'argomentazione di Royal a sostegno della tesi 'Io sono la miglior alternativa' come un'argomentazione coordinativa, composta da due argomentazioni principali, nessuna delle quali espressa esplicitamente: *Sono benevolente e Sono competente*.

Ho interpretato l'argomentazione come coordinativa e non multipla perché, a mio avviso, sono necessarie entrambe le argomentazioni – *Sono benevolente* e *Sono competente* – per supportare la tesi 'Io sono la miglior alternativa'. Secondo van Eemeren et al. (2002), un'argomentazione multipla 'consiste in più di una difesa alternativa della stessa tesi' (van Eemeren et al. 2002: 63). Di conseguenza, se una delle argomentazioni apportate in difesa della tesi fosse respinta dall'Antagonista, la tesi proposta dal Protagonista potrebbe ancora reggere perché difesa dalla restante argomentazione. Ciò non vale nel caso dell'argomentazione coordinativa, dove 'costituiscono la difesa della tesi varie argomentazioni prese insieme' (van Eemeren et

³² Ecco, non ho nessuna rivincita da prendermi, non ho nessun interesse personale, non sono legata a nessun potere economico, non ho nessuno da sistemare, non sono prigioniera di nessun dogma, e allo stesso tempo, sento che i Francesi hanno voglia di un cambiamento estremamente profondo. Il mio progetto sono loro, non io. Il mio progetto sono i Francesi e il cambiamento che io oggi incarno. Il cambiamento, il vero cambiamento, sono io. Quindi oggi c'è una scelta molto chiara tra continuare la politica che ha appena dimostrato la sua inefficacia, alcune cose sono state conseguite, non tutto è caricaturato, per esempio il partito in uscita è riuscito nella lotta per la sicurezza stradale, per esempio, ma tante cose sono state degradate in questo paese, Arlette Chabot, tante cose. [...]

al. 2002: 63) e dove un'unica argomentazione non è in grado di assicurare una difesa conclusiva della tesi del Protagonista. Per conquistare la fiducia dell'uditorio e persuaderlo che lei è l'alternativa migliore, Royal deve far credere al pubblico di essere sia competente che benevolente. Le due componenti rappresentano, nella visione di Poggi (2005) e Falcone & Castelfranchi (2008), le condizioni necessarie perché il Persuadendo si fidi del Persuasore. Infatti, il Persuadendo decide di affidare i suoi scopi al Persuasore solo se pensa che questi sia competente e benevolente allo stesso tempo. Entrambe le argomentazioni sono di conseguenza necessarie per supportare la tesi in modo conclusivo.

Le due argomentazioni principali sono, a loro volta, supportate da una serie di sotto-argomentazioni. La prima argomentazione, *Sono benevolente*, è difesa dalle seguenti sotto-argomentazioni:

- (2) "Non ho nessuna rivincita da prendermi";
- (3) "Non ho nessuna richiesta da fare";
- (4) "Non ho nessun interesse personale";
- (5) "Non sono legata a nessun potere economico" (ovvero "Non sono sostenuta da nessun potere economico il quale richieda i miei favori quando sarò stata eletta);
- (6) "Il mio progetto sono i Francesi";
- (7) "Il mio progetto non sono io";
- (8) "Non ho un ultimo gradino da salire".

La seconda argomentazione principale, *Sono competente*, e anch'essa non esplicitamente espressa, anche se tutte le sotto-argomentazioni fanno riferimento alla competenza di Royal come capo di regione. Dire esplicitamente che lei è una persona competente potrebbe risultare controproducente perché soggetto ad essere interpretato come uno sfoggio delle proprie qualità, oppure, peggio ancora, come se ci fosse il bisogno di dirlo perché la gente in realtà non se ne è resa conto. Come menzionano van Eemeren et al. (2002), lasciar inesprese premesse o addirittura tesi è abitudine comune nel discorso argomentativo. L'interlocutore è in grado, tuttavia, di inferire gli elementi non espressi grazie alle regole della comunicazione e al Principio della Comunicazione (Grice 1975).

L'argomentazione *Sono competente* è sostenuta da due sotto-argomentazioni: *Sono una donna pratica* e *Ho esperienza nel campo*. Per quanto riguarda l'esperienza, Royal decide di usare sotto-argomentazioni del tipo:

- (9) "Sono un presidente di regione",
- (10) "Rappresento da quindici anni un territorio rurale"
- (11) "Ho costruito la mia carriera lentamente, passo a passo".

Per difendere le qualità pratiche, Royal fa appello alle seguenti sotto-argomentazioni:

- (12) "Trovo soluzioni";
- (13) "Nel mio patto presidenziale metto solo cose che funzionano e che sono state precedentemente testate"
- (14) "Non parlo senza avere delle solidi basi per ciò che dico".

8.4.1. Scelta delle argomentazioni e adeguamento all'uditorio

Ogni argomentazione avanzata a sostegno della tesi principale 'Io sono la miglior alternativa' ha una perfetta corrispondenza che enfatizza il tratto opposto nel suo opponente: mentre Royal è benevolente e si candida per il bene dei Francesi, Sarkozy lo fa per il proprio interesse; mentre Royal ha dimostrato la sua competenza come capo della regione Poitou-Charentes per quindici anni, i risultati della politica di Destra (e, quindi, indirettamente, anche di Nicolas Sarkozy, in quanto rappresentante della Destra), sono stati negativi. Per provare che Sarkozy ha un interesse personale per diventare presidente, Royal ricorre ad argomentazioni ispirate dagli eventi politici del momento. Infatti, dicendo che lei personalmente non è alla ricerca di una rivincita ("Non ho nessuna rivincita da prendere"), Royal sta facendo riferimento alla questione *Clearstream*³³, implicando indirettamente che la ragione per la quale Sarkozy vuole diventare presidente è per acquistare potere e vendicarsi dei suoi nemici.

La seconda argomentazione in difesa della tesi sotto-tesi secondo la quale Sarkozy ha un interesse personale – ricavata nuovamente dal potenziale topico a disposizione – riguarda il fatto che Sarkozy si candida per aumentare il suo ego. Come sappiamo da Royal, Sarkozy ha asserito in un'intervista precedente di aver un ultimo gradino da salire ('Non ho un ultimo gradino da salire per me stessa, come dice di averlo lui). Royal sfrutta l'affermazione di Sarkozy per ritorcergliela contro: dichiarando esplicitamente che, contrariamente a lui, lei non si è posta un ultimo gradino, sta comunicando indirettamente il suo disinteresse nel diventare presidente per se stessa.

Possiamo concludere che Royal non solo ha deciso di sfruttare a suo favore questi eventi politici che hanno messo Sarkozy in cattiva luce, ma che la sua scelta del potenziale topico ne è stata fortemente influenzata. Considerata la situazione, Royal coglie l'occasione per attaccare la componente *benevolence* nell'*ethos* del suo opponente, enfatizzando per mezzo di antitesi la propria benevolenza nei confronti del popolo. Alludendo al processo *Clearstream* e facendo riferimento all'ultimo gradino, Royal è certa che l'uditorio avrebbe colto l'implicatura che lei vuole trasmettere, ovvero che Sarkozy ha un interesse personale nel diventare presidente. Com'è solito accadere nei dibattiti antagonisti, la selezione degli argomenti da menzionare è fortemente influenzata da ciò che l'opponente dice o fa. Nel presente dibattito, Royal sceglie dal potenziale topico a sua disposizione quegli eventi che meglio supportano la sua tesi 'Io sono la miglior alternativa' e che meglio si adattano alle preferenze dell'uditorio di avere un presidente che mette gli interessi del popolo al di sopra dei suoi.

Come abbiamo già specificato, argomentare che il Persuasore sia benevolente non è sufficiente per persuadere il pubblico di votare per lui. Deve convincerlo anche di essere competente. Questi due aspetti non si reggono l'uno senza l'altro. Allo stesso modo come non affideremmo i nostri scopi ad un Persuasore benevolente ma incompetente, non saremmo persuasi neanche da un Persuasore competente e astuto di cui sappiamo essere strumenti nelle sue mani. Di conseguenza, devono essere enfatizzati entrambi gli aspetti.

³³ Si tratta di un'accusa rivolta a Sarkozy da parte di Dominique Villepin, l'ex Primo Ministro Francese. Villepin aveva accusato Sarkozy di aver ottenuto guadagni da vendite illegali di armi. La lista in possesso di Villepin contenente i nomi di ottantanove politici Francesi, uomini d'affari e persone pubbliche coinvolte nel traffico di armi, tra cui anche il nome di Sarkozy, si è dimostrata falsa. Sarkozy ha accusato Villepin di aver consapevolmente usato una lista falsa per minare la sua candidatura e di aver continuato ad usarla anche quando ormai aveva saputo che era falsa. Villepin nega le accuse e accusa, a sua volta Sarkozy di usare la sua influenza politica per perseguire una vendetta personale.

Argomentazioni del tipo ‘*Sono una donna pratica*’ e ‘*Ho esperienza*’ sono, infatti, mirate a supportare la sotto-tesi ‘*Sono competente*’. Anche la sotto-tesi ‘*Sono competente*’ ha un omologo negativo, mirato a screditare i risultati ottenuti dalla Destra e, implicitamente, da Sarkozy. Menzionando la politica ‘che ha dimostrato la sua inefficacia’ e la grande quantità di ‘cose degradate nel paese’, Royal si riferisce naturalmente alla politica della Destra. Dopo aver menzionato i risultati negativi del partito dell’opponente, Royal non si trattiene dall’ammettere che alcune cose sono state ben fatte e che non tutto è ridicolizzato, come per esempio ‘essere riusciti nella campagna per la sicurezza stradale’. Facendo questi apprezzamenti, Royal enfatizza di nuovo la sua immagine di candidato onesto che ammette i successi dell’opponente e che non mira a denigrarlo a tutti i costi.

8.4.2. *Dicotomizzazione come strategia di presentazione*

Finora ci siamo concentrati sulle scelte fatte da Royal dal potenziale topico a sua disposizione e al modo in cui adegua le argomentazioni alle presunte preferenze del pubblico. Veniamo invece al terzo aspetto della manovra strategica: i modi di presentazione. Per presentare le sue argomentazioni, Royal fa un uso estensivo di dicotomie: i propri tratti morali sono sempre messi in contrasto con quelli di Sarkozy. L’argomentazione è costruita antitetivamente: per ogni tratto positivo che attribuisce a se stessa, c’è un corrispondente negativo che si applica al suo opponente:

Sono competente

versus

la Destra (e di conseguenza Sarkozy come principale rappresentante) è incompetente;

Non ho un interesse personale

versus

Sarkozy si sta candidando per vendetta e per ‘scalare l’ultimo gradino’.

L’uso estensivo di termini polarizzanti è parte della strategia di dicotomizzazione in cui il parlante vuole distanziarsi il più possibile dall’opponente.

La strategia di Royal mira ad enfatizzare la sua immagine di miglior candidata per la presidenza della Francia, distanziandola allo stesso tempo dal controcandidato, descritto come la peggiore opzione.

Royal ritrae la propria posizione come incompatibile con e antitetica a quella del suo opponente e cerca di sfruttare la dicotomia a suo favore, contro l’opponente, presentato come non degno della fiducia dell’uditorio. Presentando la dicotomia come sbilanciata anziché come un problema ancora da risolvere, Royal sta comunicando al pubblico la soluzione ai loro problemi: votare per lei.

8.4.3. *Il triangolo della manovra strategica*

Gli avvenimenti accaduti che hanno messo Sarkozy in cattiva luce unitamente alla situazione comunicativa favorevole in cui Royal avanza la sua argomentazione (un’intervista individuale dove Sarkozy non è presente) sono elementi che hanno influito sulla scelta strategica che Royal fa dal potenziale topico, modi possibili di adattarsi al pubblico e mezzi stilistici disponibili. Queste scelte sono strategiche perché hanno contribuito a: (a) distanziare tra loro i due candidati; (b) attribuire, al di là di ogni dubbio, un impegno a Sarkozy, basato sulle sue precedenti asserzioni; (c) ritrarre Sarkozy come una persona che ha un interesse particolare e, conseguentemente, come

un candidato non adatto a diventare presidente. Per esempio, la scelta di attribuire un impegno con la citazione (8) ‘Non ho un ultimo gradino da scalare, come dice lui’, è una scelta strategica tra i mezzi di presentazione, in quanto le citazioni riflettono un alto grado di credibilità.

La scelta dal potenziale topico è opportuna non solo per mettere Sarkozy in cattiva luce, ma anche per enfatizzare l’alternativa migliore che lei rappresenta. Enfatizzando le conseguenze negative che potrebbero risultare dal continuare a votare il partito di Destra ((1) ‘Tante cose sono state degradate in questo paese, Arlette Chabot, tante cose’), Royal difende la sua tesi che la Destra non è in grado fornire una buona leadership al paese, diversamente dal suo partito.

Conclusioni

Si può concludere ipotizzando che una delle possibili ragioni per cui Ségolène Royal ha perso le elezioni è proprio per questo suo costante riferimento al candidato della parte avversa. Oltre al fatto che menzionare le qualità negative dell’oppositore mentre questi non è presente può essere interpretato dal pubblico come un parlare dietro le spalle e percepito, di conseguenza, come una tattica scorretta, menzionare Sarkozy continuamente – sia positivamente che negativamente – permette all’avversario di essere in qualche modo ‘presente’, anche se non fisicamente nello studio, nella mente dell’uditorio.

Capitolo 9.

Ethos e pathos nel discorso persuasivo multimodale

9.1. Gesti persuasivi nel discorso politico

Anche se ai tempi di Quintiliano probabilmente c'erano gesti persuasivi *per se* – infatti, come si è ricordato, nel suo trattato di oratoria persuasiva, nomina il gesto del dito medio fermo con le ultime dita “tanto più strette quanto più le prime si sono ripiegate” allo scopo di dare forza all'argomentazione – ai giorni nostri, eccetto alcuni casi rari, ad es. gesti di incitazione o di precisazione (il così-detto *ring gesture* di Kendon (2004)), non si può dire che esistano “gesti persuasivi”. Questa è la conclusione alla quale sono arrivate Poggi & Pelachaud (2008) che si chiedevano se esistano gesti che si possano chiamare a pieno titolo “persuasivi”. Così pure, evidentemente, non sarà possibile individuare sguardi che in tutti i contesti hanno lo scopo di persuadere. Come rilevano le autrici, però, è senz'altro possibile dire che un certo discorso è più o meno persuasivo proprio in forza dei gesti o dell'uso dello sguardo dell'oratore.

Secondo Poggi & Pelachaud (2008) se diciamo che siamo persuasi da un gesto o da uno sguardo, vuol dire che noi siamo persuasi dal *significato* di un gesto, un'espressione facciale, una pausa o una particolare intonazione. Per verificare questa ipotesi tuttavia è necessario disporre di un sistema di annotazione che permetta di individuare questi significati e poi, eventualmente, calcolarne la quantità in un discorso.

Questa parte del lavoro mira a presentare i risultati di alcune analisi intraprese con lo scopo di verificare, in generale, quale sia il ruolo di gesti, sguardi ed espressioni facciali nella persuasione (si veda anche Poggi & Vincze 2008).

9.1.1. Schema di annotazione dei gesti

Per indagare sull'apporto persuasivo dei gesti nel discorso politico è stata condotta una ricerca osservativa su alcuni frammenti di dibattiti elettorali videoregistrati. Per l'analisi dei gesti (e, come vedremo di seguito, degli sguardi) persuasivi è stato adottato lo schema di annotazione (v. Tabella 19), precedentemente ideato da Poggi & Pelachaud (2008).

Le nove colonne dello schema contengono, rispettivamente:

- 1) il numero del gesto e il momento di occorrenza;
- 2) la produzione verbale parallela all'esecuzione del gesto;
- 3) una descrizione del gesto in termini dei suoi parametri formazionali (Volterra, 2007; Poggi, 2006): configurazione della mano, luogo, orientamento e movimento; per il movimento, descrizione dei parametri dell'espressività (Hartmann et al., 2002): durata, ampiezza, fluidità, potenza, ripetizione;
- 4) il significato letterale del gesto. Come rileva Poggi (2006), un gesto, come ogni segnale comunicativo, per definizione ha un significato che può essere codificato (come in un lessico di gesti, v. Poggi, 2006), o creato estemporaneamente (come nella pantomima o nei gesti iconici creativi) ma, comunque, comprensibile e, quindi, in qualche modo condiviso. Dunque, il significato di ogni gesto può essere parafrasato in parole (la parafrasi verbale è scritta nella colonna 4);
- 5) la classificazione del significato (col. 4) in termini della tipologia semantica proposta in Poggi (2006), che distingue tra segnali che forniscono Informazioni sul

Mondo (eventi, attori e oggetti, relazioni di tempo e spazio), Informazioni sull'Identità del Mittente (sesso, età, radici etniche e socioculturali, personalità), Informazioni sulla Mente del Mittente (credenze, scopi ed emozioni su ciò di cui sta parlando);

6) , la classificazione del gesto a partire dalla classificazione semantica (col.5) in base alla sua eventuale funzione persuasiva e alla strategia persuasiva adottata: cioè se l'informazione veicolata contribuisce a una strategia di *logos*, *pathos*, *ethos benevolence* o *ethos competence* (Poggi 2005);

7) 8) and 9). Le colonne 7), 8) e 9) contengono, per gli eventuali significati indiretti del gesto, la stessa analisi delle colonne 4), 5) and 6).

9.1.2. I gesti persuasivi di Prodi

I gesti di Romano Prodi, candidato del centro-sinistra contro Silvio Berlusconi nelle elezioni del 2006 sono stati analizzati con lo schema di annotazione presentato.

Tabella 19. L'apporto persuasivo dei gesti

1. Tempo	2. Messaggio verbale	3. Descrizione del gesto	4. Senso letterale	5. Tipo di significato	6. Apporto persuasivo	7. Significato indiretto	8. Tipo di significato	9. Apporto persuasivo
1 0.00.1	"Si è detto recentemente con ironia"	Mani con i palmi verso l'alto Sp.ext: +1 Fluid: -0.5 Forza: -0.5 Temp.ext: 0 Rep.: 0	Aperto, pubblico, Faccio vedere, Riconosco	IMM Metadiscursivo				
2 0.00.6	"Ma guarda Prodi fa il discorso con la CGIL e con la confindustria"	Braccio destro lungo il corpo, mano sinistra in vita + movimento delle spalle Sp.ext: 0 Fluid: +1 Forza: -1 Temp.ext: 0 Rep.: 0	Sto mimando coloro che mi guardano dall'alto, giudicano mi ironicamente e con superiorità.	IIM → IMM metadiscorsivo	Voglio che voi ridiate di loro	IMM Perf PERS (Pathos)	ISM Performativo	PERS (Pathos)
3 0.00.8	Si, faccio il discorso con la CGIL e la confindustria	Braccio sinistro lungo il corpo, mano in vita, annuendo ritmicamente Sp.ext: +1 Fluid: -0.5 Forza: +0.5 Temp.ext: +1 Rep.: 4	Vi sfido	IMM Performativo	Ho fiducia in me stesso nel farlo	IMM Certezza PERS (Ethos Competence)	Braccio sinistro lungo il corpo, mano in vita, annuendo ritmicamente Sp.ext: +1 Fluid: -0.5 Forza: +0.5 Temp.ext: +1 Rep.: 4	PERS (Ethos Competence)

Leggenda: IM: Informazione sul Mondo; IMM = Informazioni sulla Mente del Mittente; IIM = Informazione sull'Identità del Mittente; PERS = Persuasivo

Alla riga 1, Prodi cita, per contro-argomentare ad essa, un'obiezione ironica al suo programma di azione politica. Dice: "Si è detto recentemente con ironia" e, intanto, apre verso l'esterno le mani, con le palme in su lievemente oblique: un gesto iconico che si riferisce a qualcosa di aperto, pubblico; un modo di aprire un nuovo argomento

nel discorso, come se si aprisse il sipario su un palcoscenico. Questo è un gesto “metadiscorsivo” – che informa cioè sulla struttura del discorso che il parlante sta facendo – ma privo di significati indiretti e di aspetti persuasivi. Poi (riga 2), mentre dice "ma guarda Prodi, fa il discorso con la CGIL e con la confindustria", Prodi si mette la mano sinistra sul fianco e allo stesso tempo, col busto eretto, scrolla le spalle (prima porta la sinistra in avanti e la destra indietro, poi viceversa). La mano sul fianco rappresenta uno che si erge a giudice, il busto eretto mostra sicurezza, quasi superiorità, e scrollando le spalle rappresenta qualcuno che gongola al vedere che altri è giudicato e deriso. Con questi movimenti Prodi mima, imita quelli che hanno detto la frase citata, parodiandoli e quasi prendendosi gioco di loro. Si tratta di un caso di meta-ironia: lui ironizza sull'ironia a lui rivolta da altri, mettendo in ridicolo il loro atteggiamento di superiorità attraverso la sua esagerazione. Questo gesto ha un ruolo “persuasivo” nel senso che il ridicolizzare mira a provocare nel pubblico un'emozione di divertimento, e così usa una strategia di *pathos* per indurre una valutazione negativa di chi è così ridicolizzato. E attraverso tale valutazione negativa degli avversari Prodi vuole indurre gli elettori a preferire lui. Successivamente dice (riga 3): "sì faccio il discorso con la CGIL e la confindustria", ancora con la mano sinistra sul fianco, ma chinando il busto cinque volte ritmicamente e simultaneamente con le sillabe accentate della frase concomitante. Il busto chinato, quasi un'amplificazione dell'annuire col capo, significa: “Riconosco che quel che dite è vero”, mentre la mano sul fianco mostra sicurezza. Ma riconoscere un'accusa o una critica mostrando sicurezza significa accettarla come un commento neutro o addirittura positivo, privo di qualsiasi valenza negativa. Quindi la combinazione dei due movimenti significa: “farò davvero ciò di cui mi accusano”, ostentando così un significato di sfida, di provocazione, dando così l'impressione di una sicurezza ancor più determinata.

Gesti e persuasione politica: risultati

Calcolando la quantità di gesti nel frammento analizzato, è stato possibile delineare il pattern di strategie persuasive adottate dal soggetto. Ad esempio, come risulta dalla Tabella 20, la percentuale di gesti persuasivi, rispetto a tutti i gesti comunicativi prodotti, non è molto alta in Prodi. Prodi produce 34 gesti persuasivi su 49 comunicativi, cioè il 69%. Questo anche perché Prodi talvolta usa gesti iconici, che veicolano Informazioni sul Mondo e non hanno valore persuasivo, eccetto alcuni che sono persuasivi grazie all'espressività del movimento. Per quanto riguarda le strategie persuasive utilizzate nei gesti, Prodi usa la strategia del *pathos* e del *logos* in modo equilibrato, ma con una preferenza per il *logos* (23% vs. 12%). La maggioranza dei gesti (65%) persegue però una strategia di *ethos*, cercando di fornire un'immagine di competenza più che di benevolenza (50% vs. 15%).

Queste differenze si possono spiegare sia con aspetti specifici del frammento analizzato, sia con l'origine politica del personaggio analizzato. Nel frammento analizzato, Prodi descrive il suo programma e vuole dare quindi l'immagine di efficienza e lucidità. Venendo invece alle diverse radici politiche, la matrice cattolica di Prodi gli permette di non dover puntare troppo sulla propria moralità.

Tabella 20. Percentuale gesti persuasivi di Prodi

Prodi		
Durata	1'32"	
Gesti	27	
Unità Comunicative	49	
Unità persuasive	34	
	n.	%
<i>Logos</i>	8	23
<i>Pathos</i>	4	12
<i>Ethos competence</i>	17	50
<i>Ethos benevolence</i>	5	15

9.1.3. Il potere persuasivo della mano destra e della mano sinistra nel discorso di Ségolène Royal

Nella persuasione, il corpo può essere usato a diversi livelli di consapevolezza. Anche se un uso particolare del corpo non dovesse essere completamente conscio, possiamo lasciare aperta l'ipotesi che il parlante ha comunque uno scopo nel far uso di tale gesto, uno scopo subordinato alla strategia persuasiva nel suo insieme.

Quando abbiamo parlato della dicotomizzazione come strategia per rinforzare l'*ethos*, abbiamo analizzato le modalità in cui Royal sceglie, dal potenziale topico a sua disposizione, le argomentazioni più favorevoli alla sua causa, le adatta alle preferenze del pubblico e le presenta nel modo più efficace possibile perché restino impresse nella mente dell'uditorio. Abbiamo analizzato l'appello all'*ethos* di Royal nella prospettiva delle manovre strategiche e interpretato la sua strategia di dicotomizzazione come uno dei tre aspetti della manovra, più precisamente come uno dei *modi di presentazione*. Come vedremo negli esempi seguenti, i modi di presentazione linguistici possono essere rinforzati da strategie non verbali.

Royal impiega i gesti in un modo che è indicativo del suo scopo di distanziarsi dal suo oppositore. Ho interpretato questi gesti come modi non linguistici di presentazione, impiegati con lo scopo di rafforzare la distanza tra la stessa Royal e il suo opponente, una distanza, come abbiamo visto, già evidenziata tramite una caratterizzazione dicotomica verbale dei tratti morali dei due candidati. Facendo uso dei gesti come modi di presentazione, Royal aiuta l'uditorio a distinguere con maggiore chiarezza tra un candidato e l'altro. Nella maggior parte dei casi in cui menziona la Destra e Sarkozy, Royal usa la mano destra mentre indica un punto sul tavolo; quando menziona il proprio partito (di Sinistra), gesticola con la mano sinistra. Degno di nota è l'uso della mano destra cooccorrente con concetti negativi associati al Partito di Destra, come, per esempio, gente che è diventata ricca grazie alla speculazione immobiliare, gente ricca che preferisce non lavorare ma mantenersi con i redditi privati; i poveri, i disoccupati, la classe media in generale sono designati tramite l'uso della mano sinistra.

Dunque, dall'uso delle mani di Royal la destra è associata al Partito di Destra, ai ricchi, e a concetti negativi come la speculazione, mentre la sinistra rappresenta il suo partito e concetti positivi come il lavoro.

Royal incoraggia l'uditorio a fare correlazioni simili, aiutandoli, tramite l'uso delle mani, ad arrivare all'inferenza da lei voluta. I gesti in questo caso non sono solo un modo di presentazione che rafforza la distanza tra i due candidati, assicurando ai due candidati un luogo ben preciso nella mente dell'uditorio, ma svolgono anche una funzione sostitutiva: ciò che non è asserito esplicitamente (ovvero che votare la Destra

significa favorire la gente ricca che diventerà sempre più ricca grazie alla speculazione e non al lavoro onesto) è espresso tramite i gesti.

Un uso analogo dei gesti è stato notato da Calbris (2003) nel discorso di Lionel Jospin. Secondo Calbris (2003), 'la Sinistra in politica è situata a sinistra del parlante. Jospin si riferisce alla Sinistra usando sistematicamente la mano sinistra. Ogni allusione al governo di Sinistra, come per esempio gli obiettivi della Sinistra, il programma politico della Sinistra, è rappresentata tramite la mano sinistra [...]. Generalmente parlando il governo di Sinistra è mentalmente situato a sinistra' (Calbris 2003: 67).

In seguito ci concentreremo sugli esempi tratti dall'intervista a Royal, dove si osserva questo suo particolare uso dei gesti. Un asterisco seguito da D o S segue la parola cooccorrente con il gesto realizzato con la mano destra (D) o sinistra (S)³⁴.

(1) *Je ne veux plus de cette injustice-là. Il y a trop de riches (*D) d'un côté et trop de pauvres (*S) de l'autre*³⁵.

(2) *Alors que quand j'entends le candidat de la droite (*D) dire qu'il va faire un bouclier fiscal...Mais où va aller cet argent ? Dans l'immobilier (*D), dans la spéculation... (*D) [...]*³⁶

(3) *Faire revenir qui ? De toute façon tous ceux qui veulent (*D), tous ces riches (*D) [...] La promesse du bouclier fiscal n'as pas empêché certains d'entre eux à partir (*D), alors qu'il promet le bouclier fiscal. Mais où va cet argent ? (*D) Il va dans la spéculation immobilière, c'est-à-dire que les catégories moyennes (*S) ont de plus en plus mal (*S) à se loger, parce qu'il y a de la spéculation (*D). Des gens très riches (*D) qui sont de plus en plus riches, avec le pouvoir actuellement en place (*D) [...] Et c'est ça qui détruit l'économie (*D). Parce que à partir du moment où la rente (*D) est avantagée par rapport au travail (*D viene verso Sinistra), comme c'est le cas aujourd'hui (*D viene al centro) et comme c'est le cas dans le programme du candidat de la Droite (*D ritorno nella posizione iniziale a Destra), à ce moment-là, c'est l'économie qui est sapée (*D). Parce que si la rente est d'avantage récompensée que le travail, comment voulez-vous motiver les gens pour travailler, comment voulez-vous motiver les petites entreprises, si elles gagnent plus d'argent (*D) par la spéculation immobilière, qu'en créant des activités industrielles (*D viene verso Sinistra) dont la France a besoin?*³⁷

³⁴ Per gli scopi di quest'analisi non ho considerato necessaria una trascrizione standard. Ho sviluppato perciò un metodo di trascrizione che indichi semplicemente i momenti in cui il parlante usa la mano destra (*D) o sinistra (*S).

³⁵ Non voglio più che ci siano queste ingiustizie. Ci sono troppi ricchi (*D) da una parte e troppi poveri (*S) dall'altra.

³⁶ Quando sento il candidato della Destra (*D) dire che prenderà delle misure per ridurre le tasse pagate dai contribuenti... Ma dove andrà quel denaro? Nell'immobiliare (*D), nella speculazione (*D)... [...]

³⁷ Far tornare chi? In ogni modo quelli che vogliono partire (*D), tutti quei ricchi... (*D) [...] La promessa della riduzione delle tasse ai contribuenti non ha fermato alcuni di loro a partire (*D), anche se lui (Sarkozy) l'ha promesso loro. Ma dove va questo denaro ? (*D) Va nella speculazione immobiliare, vuol dire che le classi medie (*S) avranno ancora più difficoltà a trovare alloggio (*S), perché c'è della

Da un punto di vista quantitativo (vedi Tabella 21), in un frammento di 4 minuti e 6 secondi, Royal muove 40 volte la mano destra e 6 volte la sinistra. La mano destra si sposta verso destra 25 volte, 14 volte al centro e 1 volta sola verso la sinistra, mentre la mano sinistra si sposta sempre soltanto verso sinistra.

Da un punto di vista qualitativo, in 24 casi su 25, la destra si sposta verso destra nel momento in cui Royal pronuncia ‘Sarkozy’, ‘la Destra’, ‘i ricchi’, ‘speculazione’, ‘reddito privato’ (anche nei gesti non fa che richiamare la mente alla Destra, come con le parole). Quando la mano destra si sposta verso il centro, trovandosi in posizione centrale e proprio davanti a Royal, 8 volte su 14, Royal parla a nome suo come individuo e non più come candidato politico: le frasi sono, infatti, in prima persona e si riferiscono ai propri desideri, pareri, sentimenti. Come notato da Calbris (2003) nell’analisi del discorso politico di Lionel Jospin: ‘alle volte LJ deve esprimersi in quanto individuo e responsabile del governo di Sinistra allo stesso tempo. La persona privata si esprime allora tramite l’uso della mano destra e il personaggio pubblico tramite l’uso della mano sinistra’ (Calbris 2003: 68). Lo stesso vale nel nostro caso: nei seguenti esempi Royal usa la mano destra quando parla a suo nome, in quanto persona destrimane:

(4) *Ben, moi je veux changer ça, je veux changer ce désordre de choses*³⁸.

(5) *Je suis pour respecter le gens, je ne suis pas pour dresser les Français les uns contre les autres*³⁹.

(6) *Je vois beaucoup de gens qui n’ont pas de travail*⁴⁰.

(7) *C’est une mauvaise façon de parler des êtres humains*⁴¹.

Tabella 21. Posizioni a destra e sinistra della mano

	Verso destra	Verso il centro	Verso sinistra	TOTALE
Mano destra	25	14	1	40
Mano sinistra			6	6

speculazione (*D). Gente molto ricca (*D) che diventa sempre più ricca, col potere attualmente in mano(*D) [...] Questo è ciò che distrugge l’economia (*D). Perché se avere redditi privati (*D) risulta più vantaggioso rispetto al lavoro (*D viene verso Sinistra), come è il caso oggi (*D viene al centro) e come è il caso nel programma del candidato della Destra, (*D ritorno nella posizione iniziale a Destra), allora è l’economia ad essere minata (*D). Perché se il reddito privato viene ricompensato maggiormente rispetto al lavoro, come volete motivare la gente a lavorare, come volete motivare le piccole imprese, se guadagnano più denaro (*D) grazie alla speculazione immobiliare che creando le attività industriali (*D viene verso Sinistra) di cui la Francia ha bisogno?

³⁸ Ebbene, io voglio cambiare questo, voglio cambiare questo disordine di cose.

³⁹ Io sono per il rispetto della gente, non sono per contrapporre gli uni agli altri.

⁴⁰ Vedo molta gente che non ha un lavoro.

⁴¹ E’ un modo brutto per parlare di esseri umani.

Conclusioni

I modi di presentazione verbale sono rafforzati dai modi di presentazione non verbale: le due modalità prese insieme delimitano e distanziano i due candidati. La distinzione che fa Royal tra le due mani, destra e sinistra, per designare la Destra e la Sinistra politica unitamente ai concetti a esse collegati, ha un ruolo attivo nel rafforzare le posizioni polarizzanti dei due candidati e nell'esprimere la visione di Royal sul modo di fare politica della Destra. Allo stesso tempo, la dicotomia multimodale messa in atto da Royal ha il ruolo di facilitare la distinzione tra le due scelte, Destra e Sinistra, che l'uditorio deve fare, e di enfatizzare la distanza tra i due poli, distanza che Royal presenta come incolmabile.

9.2. Sguardi persuasivi

9.2.1. Sguardi per persuadere

Se i gesti sono così importanti nel trasmettere informazioni rilevanti nella persuasione, possiamo supporre che anche lo sguardo abbia un'importanza rilevante. Nonostante ciò, non è stata dedicata molta attenzione all'uso dello sguardo nei discorsi persuasivi.

Lo sguardo può trasmettere invece informazioni importanti sulle nostre emozioni, valutazioni, sulla nostra mente, spesso rilevanti per il discorso persuasivo. Lo sguardo può essere usato con funzioni comunicative non solo mentre si accompagna al parlato, ma anche quando si ascolta il discorso degli altri. Come rileva Poggi (2006), ad esempio, nei talk-show italiani molto spesso, mentre un personaggio politico parla, la telecamera ne inquadra un altro – della 'squadra' opposta – che con espressioni facciali o sguardi fortemente comunicativi produce un commento molto eloquente su ciò che il primo sta dicendo.

Per indagare sui significati comunicati dallo sguardo durante un discorso persuasivo è stata condotta un'analisi degli sguardi persuasivi di Ségolène Royal durante un'intervista precedente alle elezioni presidenziali del 2007 (si veda anche Vincze & Poggi 2009). Anche in questo studio l'ipotesi era che l'apporto persuasivo dello sguardo, proprio come quello delle parole o dei gesti, dipende dal suo significato: per valutare quanto sia persuasivo lo sguardo durante un discorso occorre individuarne i significati. Infatti, come mostra Poggi (2006), anche lo sguardo ha un suo lessico, cioè significati codificati e condivisi.

Per analizzare gli sguardi di Royal si è usato uno schema di annotazione degli sguardi simile a quello usato per i gesti (Poggi & Pelachaud 2008). Nella Tabella 22 vediamo un esempio dell'analisi dello sguardo condotta con l'aiuto dello schema di annotazione.

9.2.2. Schema di annotazione dello sguardo

Per l'analisi degli sguardi di Royal è stato impiegato, come appena ricordato, lo stesso schema di annotazione usato per l'analisi dei gesti (Poggi & Pelachaud 2008).

Tabella 22. L'apporto persuasivo dello sguardo

1. Tempo	2. Messaggio verbale	3. Descrizione dello sguardo	4. Senso letterale	5. Tipo di significato	6. Apporto persuasivo	7. Significato indiretto	8. Tipo di significato	9. Apporto persuasivo
148.10	<i>Et aux hauts dirigeants qui abîment l'entreprise en faillite comme M. Forgeat</i> E i top manager che causano il fallimento delle imprese, come il sg. Forgeat	<i>Sguardo fisso sull'interlocutore</i> <i>Guarda verso l'intervistatrice dal basso verso l'alto, con la testa piegata verso sinistra, con le palpebre semi chiuse.</i>	Sono severa Sono arrabbiata e indignata	IIM Personalità IMM Emozione	ETHOS Competence	Sto lottando contro le ingiustizie Ti sto chiedendo di sentire indignazione	IIM Personalità IMM Performativo	ETHOS Benevolence PATHOS
1349.10	<i>Non, là, il faut... il faut accepter cet emploi,</i> No, bisogna.... Bisogna che lei accetti questo posto di lavoro	<i>Guarda in basso, prima a destra poi a sinistra</i> <i>Sopracciglia alzate Palpebre default t</i>	Scelta, Deve scegliere il posto di lavoro Ti ordino di sceglierne uno	IM Azione IMM Performativo		Sto ridicolizzando la proposta di Sarkozy La sua proposta è troppo punitiva	IMM Emozione IMM Valutazione negativa dell'opponente	PATHOS LOGOS

Leggenda: IM: Informazione sul Mondo; IMM = Informazioni sulla Mente del Mittente; IIM = Informazione sull'Identità del Mittente;

9.2.3. Analisi degli sguardi persuasivi di Royal

Nel primo esempio, parlando dei top manager che hanno mandato in rovina le imprese, come il sg. Forgeat (col.2), Ségolène Royal *guarda l'intervistatrice*, Arlette Chabot, con uno *sguardo fisso* (col.3) che significa “Sono severa, non ti permetto di distogliere lo sguardo” (col.4); e comunica un’informazione sull’Identità del Mittente: in particolare sulla propria personalità, cioè sul fatto che lei – Royal – è persona seria e determinata (col.5). Con ciò mira a una strategia di *Ethos competence* (col.6) e, eventualmente, a comunicare per via indiretta che lei è persona che lotta contro l’ingiustizia (col.7): un’altra informazione sulla sua personalità (8), che contribuisce al versante morale dell’*ethos, ethos benevolence* (col.9). Quindi, *chinando un poco il capo a sinistra, guarda l'intervistatrice obliquamente con gli occhi semichiusi*: un’espressione di rabbia e indignazione, un’informazione su una sua emozione (Informazione sulla Mente del Mittente), ma un’emozione che probabilmente vuole indurre nel pubblico, perseguendo così una strategia di *pathos*.

Nell’esempio numero tredici, facendo riferimento a una proposta di Sarkozy secondo cui i disoccupati dovrebbero essere indotti a scegliere un lavoro fra un massimo di due e se non lo fanno si dovrebbe togliere loro il sussidio di disoccupazione, Royal controargomenta che la scelta, per il disoccupato, può essere accettabile solo se le condizioni dei due lavori non sono troppo punitive. Mentre dice: *devi accettare questo lavoro*, Royal *guarda in basso, prima a destra e poi a sinistra*, come uno che guardi due cose prima di scegliere: si riferisce così alla scelta fra due lavori. E’ un uso iconico dello sguardo, che dà Informazione sul Mondo, in particolare informa su un’azione di scelta, mimandola. Poi, Royal *alza le sopracciglia tenendo però le palpebre in posizione normale*: un altro sguardo iconico che significa “ti ordino”, poiché mima l’espressione di uno che ordina al disoccupato di fare la sua scelta. Con questi due sguardi Royal impersona entrambi i personaggi, il disoccupato e chi gli propone un lavoro, drammatizzando così la scena della proposta di Sarkozy. Sulla base

dell'argomentazione che porta immediatamente dopo, in cui lei è fortemente critica verso quella proposta, possiamo interpretare la sua drammatizzazione come una parodia: proprio come per Prodi, un modo di ridicolizzare la proposta dell'avversario, facendone inferire una valutazione negativa attraverso una strategia di *pathos*.

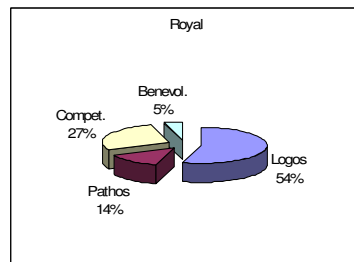
Sguardi e persuasione politica: risultati

Dall'analisi degli sguardi persuasivi di Ségolène Royal (Tabella 23) si può concludere che Royal utilizza in primo luogo la strategia del *logos* (54%), seguita dalla *competenza* (27%), ma anche da alcuni casi di *benevolenza* (5%), mentre il ricorso al *pathos* è del 14%. Anche in questo caso, il pattern di sguardi persuasivi si può spiegare con le diverse strategie politiche. L'alta percentuale di sguardi che fanno appello a una strategia di *logos* in Royal si può spiegare con una differenza culturale fra oratori italiani e francesi, cioè a una maggiore disposizione di questi ultimi all'argomentazione razionale (un *esprit de géométrie* tutto francese), oppure lo scopo di Royal di sfatare lo stereotipo del tipo donna – emozione – irrazionalità.

Tabella 23. Strategie persuasive negli sguardi di Royal

		Royal	
Durata		1'20"	
Item di sguardo		20	
Unità comunicative		25	
Unità persuasive		22	
		n.	%
Logos		12	54
Pathos		3	14
Ethos competence		6	27
Ethos benevolence		1	5

Figura 3. Strategie persuasive negli sguardi di Royal



9.2.4. Il potere persuasivo delle palpebre. Battere le palpebre, chiudere gli occhi, ammiccare

Se l'uso dello sguardo nei discorsi persuasivi è un campo ancora poco esplorato, ciò non è vero per lo studio dello sguardo nella comunicazione in generale. Studiosi come Kendon & Cook (1969), Argyle & Cook (1976) hanno indagato le funzioni sociali e comunicative dello sguardo, il suo ruolo nelle manovre di presa della parola (Goodwin 1991) e nel backchannel (Heylen 2005). Anche le sopracciglia hanno attirato l'attenzione degli studiosi: Ekman (1979), Eibesfeldt (1972), Costa & Ricci Bitti (2003)

ne hanno studiato il movimento come segnale che trasmette emozioni e come segnale conversazionale.

Altri studiosi (Poggi 2007) ipotizzano l'esistenza di un lessico dello sguardo: ad ogni segnale comunicativo corrisponde cioè un significato. Poggi (2007) indaga i movimenti di sopracciglia, palpebre e occhi con lo scopo di dimostrare che i segnali comunicativi sono scomponibili in unità minime, comparabili ai fonemi delle lingue vocali, unità che, combinandosi variamente, determinano significati diversi. Sulla stessa linea di ricerca, Poggi et al. (2010), indagando sui possibili significati del grado di apertura delle palpebre, hanno evidenziato la ricchezza semantica dello sguardo. Infatti, chiudendo o schiudendo le palpebre con diversa intensità, il mittente può trasmettere informazioni sul mondo circostante: 'mimare', per esempio, caratteristiche concrete o astratte dell'oggetto mimato (del tipo 'gigantesco', 'piccolo', 'difficile'), oppure trasmettere sofisticate informazioni metadiscorsive (per esempio, chiudendo le palpebre mentre uno parla, può voler significare che l'argomento si può sorvolare in quanto non importante per il discorso).

L'interesse degli studiosi è stato attirato anche dai modi di chiusura delle palpebre – in particolare dal battere le palpebre (*blink*), (Stewart, & Moseley in stampa). A nostra conoscenza, gli approcci a questo tipo particolare di chiusura degli occhi sono stati prevalentemente quantitativi.

La presente analisi (Vincze & Poggi, in stampa)⁴² è un tentativo di dettagliare e completare ulteriormente il lessico dello sguardo ipotizzato da Poggi (2006): si indaga, cioè, sui possibili significati della chiusura degli occhi mentre si parla o si ascolta. Al fine di individuare i possibili significati degli occhi chiusi, si è cominciato con l'analisi del segnale, seguita dall'analisi degli eventuali significati. In questo caso, il segnale indagato è l'insieme di tratti fisici delle palpebre, le loro azioni muscolari nel chiudersi; con significato s'intende l'insieme delle credenze comunicate da questi tratti e azioni fisiche.

Per quanto riguarda il *segnale*, è possibile distinguere tra tre possibili tipi di chiusura degli occhi: *blink* (battere le palpebre), *eye-closure* (chiudere gli occhi) e *wink* (ammiccare). Con *blink* ci si riferisce, seguendo la definizione di Ekman et al. (2002), ad una chiusura rapida degli occhi seguita da un ritorno agli occhi aperti; con *eye-closure* ad una chiusura più lunga rispetto ad un *wink*; con *wink* una chiusura unilaterale degli occhi.

Per la descrizione delle tre configurazioni di occhi chiusi si è fatto ricorso a parametri già codificati nell'analisi dei gesti (Hartmann et al. 2002; Poggi, 2007; Poggi & Pelachaud, 2008), ovvero *ampiezza*, *velocità*, *tensione*, *ripetizione* e *durata*, adeguatamente adattati. Anche se inizialmente pensati per l'analisi dei gesti, questi parametri essere sono infatti applicabili a qualsiasi movimento del corpo, compresi quelli del capo (Poggi & Pelachaud 2008). Risultano i parametri: *velocità* (rapido, default, lento), *tensione delle palpebre* (tense, default, rilassate); *durata* (lungo, default, breve); *ripetizione* (0,2,n), *bi / unilaterismo* della chiusura dell'occhio (sinistro, destro, ambedue). Per essere considerato rilevante, un parametro e i suoi valori devono distinguere, *ceteris paribus*, tra almeno due *items*. I parametri sopra-nominati possono differenziare tra le tre configurazioni di occhi chiusi, e all'interno di ciascuna configurazione, tra *items* comunicativi e non.

⁴² L'articolo, intitolato *Close your eyes and... communicate*, sarà pubblicato negli Atti del Convegno "Teorie e trascrizione. Trascrizioni e teoria", Bolzano, Dicembre 2009

9.2.4.1. Il ruolo dei parametri per la differenziazione tra vari tipi di chiusura degli occhi

I tre segnali condividono una caratteristica, ovvero la chiusura completa delle palpebre (o della palpebra nel caso del *wink*), ma differiscono in almeno quattro parametri maggiori: *ripetizione*, *tensione* e *bilateralismo* della chiusura. Il parametro *ripetizione* distingue il *blink* da tutti gli altri tipi di chiusura, essendo l'unico tipo ripetuto.

La *durata* differenzia il *blink* dall'*eye-closure*: il primo è breve, il secondo più lungo. Questo parametro non ha alcuna rilevanza per il *wink*. Ekman et al. (2002), nel loro sistema di codifica facciale, consigliano di codificare come 'chiusura unilaterale degli occhi' ogni *wink* più lungo di due secondi. A nostro avviso, invece, variare la lunghezza del *wink* non comporta differenze nel significato: un *wink* più lungo è pur sempre un *wink*.

La *tensione* può essere una caratteristica sia del *wink* che dell'*eye-closure*, ma non del *blink*, dal momento che tale parametro è legato alla *durata*⁴³. Come rilevano Vincze & Poggi (in stampa), i parametri tensione e durata hanno un ruolo importante nel trasmettere il significato di categoricità, intensificando perciò il grado di certezza della credenza asserita o sentita dire da parte dell'interlocutore.

9.2.4.2. Il ruolo dei parametri nel differenziare tra items comunicativi e non comunicativi

I parametri non distinguono solo tra i tre diversi tipi di chiusura degli occhi, ma distinguono anche tra *usi comunicativi* e non *comunicativi* dello stesso tipo di chiusura.

9.2.4.2.1. Wink: comunicativo vs non comunicativo

Il parametro rilevante è la *ripetizione*: un *blink* fisiologico (per mantenere cioè il grado adeguato di umidità dell'occhio) è singolo, mentre quello comunicativo è in genere ripetuto e più veloce. La ripetizione è una condizione generalmente necessaria per considerare comunicativo un *blink*, ma non è sufficiente, perché, per differenze idiosincratice, alcuni battono le palpebre più velocemente di altri.

9.2.4.2.2. Eye-closure: comunicativo vs non comunicativo

Durata e tensione nelle palpebre sono parametri significativi: l'*eye-closure* quando si parla è più lungo del *blink*, ma è molto più breve di quando si dorme. Altro tratto caratteristico dell'*eye-closure* è premere la palpebra superiore sulla inferiore. In una chiusura enfatica le sopracciglia possono alzarsi, causando tensione sulla palpebra superiore; la *pressione* può essere un parametro rilevante per distinguere tra *items* comunicativi e non comunicativi: nell'*eye-closure* comunicativo le palpebre sono possibilmente tese, per la funzione intensificatrice di questo tipo di chiusura. Anche il contesto è rilevante: in un dibattito, per esempio, è poco probabile (se non impossibile) che un *eye-closure* non sia comunicativo, diversamente da quanto avviene invece in un contesto più rilassato, familiare.

9.2.4.2.3. Wink: comunicativo o non comunicativo?

Mentre il *blink* e l'*eye-closure* possono essere sia comunicativi che non, i *wink* sono probabilmente sempre comunicativi: a causa dell'innaturale unilateralismo della chiusura, c'è sempre bisogno di intenzionalità. Scegliendo di chiudere solo un occhio, il

⁴³ Per definizione, il *blink* – una chiusura veloce e poi ritorno a occhi aperti – è così veloce che non può implicare alcuna tensione. Se uno ha il tempo di premere la palpebra superiore sulla inferiore, non si tratta più di un 'battere la palpebra', ma di un 'chiudere gli occhi'. Di conseguenza, quando abbiamo a che fare con una chiusura bilaterale più lunga e tesa, non si tratta più di un *blink*, ma di un *eye-closure*.

mittente sceglie di inviare un segnale visivo. Il segnale è fortemente intenzionale, mirato ad attirare l'attenzione ma di una persona in particolare: un destinatario preciso. Talora, infatti, si sceglie di produrre un *wink* solo dopo essersi guardati intorno ed essersi assicurati che nessun altro, eccetto il destinatario, ci sta guardando. Per questa stessa ragione, ci sembra che i *wink* siano segnali comunicativi, manifesti (*overt*) e nascosti (*covert*) al tempo stesso. Manifesti perché atipici e quindi indirizzati a spezzare la continuità del semplice *blink*, nascosti perché furtivi, realizzati solo quando gli altri non guardano. I *wink* esprimono quindi complicità col destinatario, alludendo in maniera non visibile agli altri, a qualcosa o a qualcuno che dovrebbe essere oggetto dell'attenzione dei soli mittente e destinatario.

9.2.4.3. Metodo

Il corpus analizzato è composito, costituito da dibattiti politici e da esempi generati dai parlanti. In questo secondo caso il metodo si basa sui giudizi del parlante al quale si chiede se si trovano di fronte ad un'azione vera e propria, ad un segnale significativo e, in tal caso, quali i possibili significati (ad esempio, se è polisemico), come è parafrasabile verbalmente, se ha sinonimi in altre modalità. Il corpus analizzato è costituito da sei dibattiti politici⁴⁴ e da un'intervista ad un politico⁴⁵.

Per analizzare i possibili significati dei tre tipi di chiusura degli occhi, si è adottato uno schema di annotazione⁴⁶ (Tabella 24, Tabella 25), in cui ogni *item* è descritto in termini del segnale e del significato.

Nel primo esempio, il mittente del segnale, il sg. Chevrier, coinvolto in un dibattito sull'opportunità di riformare l'Assicurazione per gli invalidi, nel tentativo di convincere il pubblico che i proponenti della riforma (tra cui lui stesso) non hanno alcuna intenzione di smantellare l'assicurazione, scuote la testa e preme la palpebra superiore sopra l'inferiore, comunicando in questo modo il suo essere categorico al proposito. Lo scuotimento della testa ha la funzione di intensificatore della totalità: significa, cioè, totale assenza di intenzioni di smantellamento.

Il secondo *item* analizzato è un *wink* comunicativo realizzato da Ségolène Royal. Royal è stata invitata in studio per un'intervista individuale. Mentre parla, da una parte, delle difficoltà cui vanno incontro le persone povere e, dall'altra parte, degli abusi dei ricchi, Royal aggrotta le sopracciglia, stringe gli occhi in una smorfia di disaccordo e ammiccia con l'occhio destro. Questo *wink* è interpretabile, a nostro avviso, come un

⁴⁴ I dibattiti sono tratti dal corpus 'Canal 9', un corpus di settanta dibattiti di quaranta minuti ognuno, svolti nel periodo 2004- 2006 negli studio del canale Svizzero Canal 9 e registrati dall'Istituto di Ricerca IDIAP di Martigny (Svizzera). L'intero corpus è disponibile on line sul sito del network SSPNET (Social Signal Processing Network of Excellence, <http://sspnet.eu/>). (Vinciarelli et al. 2009).

⁴⁵ L'ultimo *item* del corpus è invece un'intervista pre-elettorale, tenuta nel maggio 2007 negli studi di France 2. Il personaggio politico intervistato è Ségolène Royal.

⁴⁶ (Tabella 24): dove ogni *item* è descritto sia in termini del segnale che del significato trasmesso. La prima colonna contiene il tempo nel video, le colonne due e tre contengono una descrizione del comportamento verbale e rispettivamente non verbale, mentre la colonna quattro il significato o lo scopo del segnale comunicativo o non comunicativo, parafrasato sotto la forma di una frase in prima persona. Inoltre, poiché secondo Poggi (2006) un'azione comunicativa, oltre al suo significato letterale, può mirata a uno o più sovrascopi, ovvero, trasmettere indirettamente un'informazione che deve essere inferita dal destinatario, nella quinta colonna si è specificato l'eventuale sovra scopo dell'azione nella colonna tre. Infine, nella colonna sei, le autrici hanno classificato lo scopo del significato presente nella colonna quattro in base alla tassonomia di significati di Poggi (2002).

avvertimento allusivo: vuole attirare l'attenzione degli elettori sugli abusi di Sarkozy e dei ricchi che lui avvantaggia, e lo fa senza pronunciare il nome del suo contro-candidato.

9.2.4.4. Tipi di chiusura degli occhi

Nel corpus sono stati individuati tipi comunicativi e non comunicativi di chiusura degli occhi. Comincio con illustrare gli esempi di *blink* e *eye-closure* non comunicativi, passando di seguito agli esempi comunicativi di *blink*, *eye-closure* e *wink*.

9.2.4.4.1. Tipi non comunicativi di chiusura degli occhi

- *Blink non comunicativo*

Dall'analisi proposta, sembrano delinearci tre tipi non comunicativi di *blink*:

1. *blink* fisiologico con funzione di mantenere il livello adeguato di umidità dell'occhio
2. *blink* di una persona balbuziente. Quando una persona ha difficoltà nel pronunciare una parola, può battere le palpebre due volte durante il suo massimo impegno, precisamente mentre pronuncia la prima sillaba. Questo tipo di *blink* non è comunicativo anche se 'aiuta', in qualche modo, la persona balbuziente.
3. *blink* per spavento, ovvero il cosiddetto *startle blink* di Ekman & Friesen (2007). Supponendo che lo spavento sia reale e non mimato, questo tipo di *blink*, anche se ripetuto, non è comunicativo, perché il mittente non intende comunicare agli altri la sua reazione di spavento.

- *Eye-closure non comunicativo*

Sono distinguibili tre tipi non comunicativi:

1. l'*eye-closure* che si verifica quando si dorme (che, ovviamente, non è riscontrabile in un dibattito, almeno non da parte del parlante, mentre può avvenire nei estremi di uno spettatore annoiato).
2. l'*eye-closure* che si manifesta quando si ride. talora, si possono chiudere gli occhi più a lungo di quanto non avvenga in un semplice *blink*.
3. l'*eye-closure* che si verifica quando si medita. Spesso, quando ci si concentra, si chiudono gli occhi per alcuni istanti, per isolarsi dal mondo circostante. E' il noto *cutt off*, un tipo di chiusura degli occhi che può trasmettere informazioni sui processi cognitivi del mittente (Morris 1977). Questo tipo di *eye-closure* non è strettamente comunicativo (Poggi 2007), perché può essere realizzato esclusivamente per aiutare il processo cognitivo. Sebbene il nostro interlocutore vedendoci chiudere gli occhi per qualche istante possa inferire che stiamo riflettendo, ciò non significa necessariamente che abbiamo intenzione di comunicarglielo. Se si sceglie invece di esibire l'*eye-closure* per far capire all'altro che si è concentrati (e magari che non si vuole essere disturbati), allora è comunicativo.

9.2.4.4.2. Tipi comunicativi di chiusura degli occhi

Dopo averli identificati nel corpus, i tipi comunicativi di chiusura sono stati classificati secondo i loro significati. Secondo Poggi (2007) e Poggi (2002), come ho più volte ricordato, ogni segnale comunicativo – parole, frasi, gesti, espressioni facciali, sguardi e, quindi, anche chiusura degli occhi – possono trasmettere diversi tipi di informazione: Informazione sul Mondo (IM), Informazione sull'Identità del Mittente (IIM), oppure Informazioni sulla Mente del Mittente (IMM). Le Informazioni sul Mondo riguardano entità concrete o astratte ed eventi del mondo (oggetti, persone, organismi, eventi, loro collocazione spazio-temporale); le informazioni sulla propria identità riguardano età,

sesso, personalità, radici culturali; le Informazioni sulla Mente del Mittente concernono gli stati mentali del parlante: scopi, credenze, emozioni il relativamente al discorso asserito.

- *Eye-closure che trasmette informazioni sull'Identità del Mittente*

Come già specificato, le informazioni che il mittente può trasmettere sulla propria identità riguardano l'età, il sesso, la personalità, le radici culturali. Queste informazioni sono comunicabili anche chiudendo gli occhi. Un tale tipo di chiusura degli occhi è presente nel dibattito 'Assicurazione Invalidi'. Uno dei partecipanti al dibattito, sg. Richoz, rappresentante dei non vedenti e lui stesso affetto da una malattia degenerativa della vista, mentre assicura l'opponente e il pubblico riguardo agli sforzi compiuti dai disabili per trovare un lavoro, aggrotta le sopracciglia e esegue un *eye-closure* parafrasabile con 'Sono concentrato in questo sforzo'. Tramite l'*eye-closure*, Richoz mima la determinazione dei disabili nel cercare di fare del loro meglio e trasmette, quindi, un'informazione sulla loro personalità e identità di disabili. Poiché anche lui appartiene alla stessa categoria di persone e poiché anche lui ha seguito i corsi di formazione professionale per ottenere una qualifica professionale, il suo *eye-closure* trasmette informazioni sulla sua identità.

- *Eye-closure che trasmette informazioni sulla Mente del Mittente*

Tra i segnali che trasmettono informazioni sulla Mente del Mittente, Poggi (2002) distingue tra *Belief Markers*, *Goal Markers* e *Emotion Markers*. La categoria *Belief Markers* informa sul grado di certezza del mittente oppure su processi cognitivi in corso relativi al messaggio trasmesso. La categoria *Goal Markers* informa sugli scopi (i performativi) della frase, mentre l'ultima categoria, gli *Emotion Markers*, trasmette le proprie emozioni.

1. I Belief Markers

Il grado di certezza che si attribuisce a quanto si sta dicendo può essere trasmesso non solo verbalmente (ad esempio, tramite avverbi del tipo *assolutamente*, *probabilmente* oppure *presumibilmente*), ma anche non verbalmente tramite gesti e occhi. Per quanto riguarda la seconda categoria, con *blink rapidi e ripetuti* (accompagnati o no dall'annuire del capo) e tramite l'*eye-closure*, l'interlocutore può confermare ciò che il parlante sta dicendo, manifestando in questo modo la sua certezza che il parlante ha ragione. Rispetto al *blink*, l'*eye-closure* aggiunge al significato 'Sì' un elemento di categoricità, cioè un alto livello di certezza e, possibilmente, impegno (*commitment*) rispetto a ciò che si sta affermando. L'*eye-closure* è parafrasabile con 'Sono certissimo di quanto sto dicendo'.

Si può concludere che l'*eye-closure* (specialmente se di lunga durata e con una maggiore tensione sulla palpebra inferiore), in particolare se seguito dall'annuire o dallo scuotimento della testa, trasmette un grado maggiore di convincimento rispetto al semplice annuire/scuotere la testa⁴⁷. Accompagnato dall'annuire o dallo scuotere la testa, l'*eye-closure* risulta un intensificatore del grado di certezza del mittente riguardo quanto asserito o udito, come nel caso ricordato del sg. Chevrier. Il significato di 'categorico' dell'*eye-closure* può accompagnare non solo uno scuotimento (come nel caso di Chevrier), ma anche un annuire del capo come nel caso seguente. Il signor Richoz, ascoltando il dispiacere del signor Delessert nel descrivere la sfortuna degli invalidi, mostra il suo totale accordo con lui, eseguendo dei *nod di grande ampiezza* accompagnati da un *eye-closure teso* e con *sopracciglia alzate*.

⁴⁷ Per una dettagliata classificazione dei vari modi di annuire con la testa (*nods*), si veda Poggi et al. (2010)

2. *Emotion Markers*

Tra gli *Emotion Markers* nello sguardo, cioè gli *items* di sguardo che informano sulle emozioni del mittente, alcuni sono di *sorpresa*, o realmente sentita o solo mimata, e di *disperazione recitata*. In aggiunta all'espressione tipica della sorpresa con sopracciglia alzate e occhi spalancati (Ekman & Friesen 2007), la sorpresa può essere comunicata anche tramite un ripetuto 'battere delle palpebre'. Di seguito, alcuni casi esemplificativi tratti dal corpus dei dibattiti politici:

Sorpresa realmente sentita

Il vice-sindaco Feferler parla della sorpresa sua e dei suoi colleghi del municipio quando, il giorno prima delle elezioni del sindaco, il giornale locale ha sottoposto ai cittadini un questionario riguardante l'attività del comune. Nel pronunciare la parola 'sorpresa', Feferler fa dei *blink* rapidi e ripetuti e alza le sopracciglia, come se mimasse la sorpresa provata nel momento di tale scoperta: sorpresa vera, effettivamente sentita nel passato e recitata iconicamente nel momento del racconto.

- (1) 12.17 Feferler: *Alors, écoutez, bon ben...Je dirais que quand ce questionnaire est sorti, à la veille des élections, ça nous a un petit peu surpris et puis je crois que cette surprise, elle pouvait s'expliquer parce qu'il y a avait les élections qui arrivaient.*⁴⁸

Sorpresa recitata

Nel dibattito "*Libre circulation*", membri del Partito Radicale e del Partito Cristiano Democratico si confrontano e sostengono, i primi, la libera circolazione dei cittadini Polacchi, i secondi incoraggiano il popolo Svizzero a votare contro. Il signor Freysinger, membro dei Cristiani Democratici, parla dell'esodo dei cittadini Polacchi e, in genere, dei cittadini dell'Europa dell'Est verso altri paesi più sviluppati economicamente, concludendo che questo non è il modello di una società equilibrata.

- (2) 7.29 Freysinger: *Et c'est pas ça le modèle de la société équilibrée.*⁴⁹

Subito dopo aver asserito "*c'est pas ça*" (non è questo), il signor. Freysinger fa una pausa durante la quale esegue una serie di *blink veloci e ripetuti*, spostando lo sguardo dal pubblico al moderatore e, infine, all'opponente, segno che si sta rivolgendo a tutti i presenti. Il suo 'battere velocemente le palpebre' comunica sorpresa e il suo comportamento non verbale è parafrasabile con 'Sono molto sorpreso del fatto che non vi rendiate conto in che società assurda viviamo!' Poiché comunicare la sorpresa vuol dire che ciò che sta accadendo è completamente inaspettato, presumibilmente strano, recitare la sorpresa può essere un modo indiretto di comunicare disaccordo: con l'opponente, questa è precisamente l'intenzione del signor Freysinger.

Disperazione recitata

⁴⁸ 12.17 Feferler : Allora, ascolti...Direi che quando questo questionario è uscito fuori, un giorno prima delle elezioni, ci ha sorpreso un poco e penso che questa sorpresa si può spiegare dall'immediata vicinanza delle elezioni.

⁴⁹ 7.29 Freysinger : E non è certo questo il modello di una società equilibrata.

In un altro passaggio, con un *blink* Freysinger comunica al pubblico un'altra emozione: la disperazione (per un'analisi dettagliata di questo segnale comunicativo si veda lo schema di annotazione nella Tabella 25).

(3) 15.06 Moderator : *J'aimerais qu'on aborde la troisième partie de ce débat, à savoir si les garanties offertes par la confédération sont vraiment des garanties [...]*⁵⁰.

Alla domanda del moderatore se ci si può fidare delle garanzie della confederazione per proteggere i lavoratori Svizzeri contro la manodopera più economica rappresentata dai Polacchi, il sg. Freysinger scuote la testa, alza le sopracciglia e esegue un '*chiudere degli occhi*' con le *palpebre tese*. La sua espressione facciale comunica disperazione recitata, come se si rassegnasse di fronte all'incapacità del moderatore di capire la situazione reale. Come nel caso precedente, anche qui la disperazione recitata comunica indirettamente un profondo disaccordo.

3. Goal Markers

Secondo Poggi (2002), i cosiddetti *goal markers* sono segnali che danno informazioni sugli scopi del mittente relativamente al discorso che sta pronunciando. Alcuni sottotipi importanti di questi scopi sono i meta-discorsivi. Cioè:

1. scopi meta-frasali (*meta-sentence goals*): gli scopi sintattici di segnalare l'inizio o la fine di una frase;
2. scopi meta-discorsivi: segnalano la parte del discorso che il parlante considera importante o, al contrario, senza importanza tanto da poter essere tralasciata. Ad esempio, si rileva un chiaro caso di *eye-closure* con la funzione di segnalare l'inizio di una frase nel discorso del signor Feferler: il signor Feferler sta parlando di una decisione presa dal Consiglio Generale e, mentre cita i numeri dei voti favorevoli, contrari e astenuti, commette un errore e si autocorregge, ripartendo dall'inizio.

(4) 19.33 Feferler : *Il faut savoir que le Conseil Général en deux mille trois a pris une décision par quarante-six 'oui', une abstention, euh quarante-six 'oui', un 'non' et six abstentions*⁵¹.

Mentre ricomincia l'enumerazione, Feferler esegue una '*chiusura degli occhi*' con *sopracciglia alzate* e un *ampio nod*. Il significato del suo comportamento non verbale è parafrasabile come 'Mi sto correggendo e riparto da capo'; infatti il parlante ricomincia ad enumerare i risultati del voto. In questo caso, l'*eye-closure* funziona come una demarcazione del punto dove il parlante si ferma e ricomincia.

Anche il *blink* può funzione come segnale di demarcazione. Nel dibattito sull'utilità dell'*heliski* (un elicottero che trasporta gli sciatori in montagna, servizio molto criticato dagli ecologisti) il sg. Darbellay, un Deputato del Partito Verde, e il sg. Pouget, un pilota d'elicottero, discutono se l'*heliski* sia da vietare in quanto possibile minaccia per l'ambiente. Il sg. Pouget, che sostiene che questo genere di sport non sia affatto

⁵⁰ 15.06 Moderatore : Vorrei andare avanti con la terza parte del dibattito, più precisamente se le garanzie offerte dalla confederazione sono davvero delle garanzie.

⁵¹ Feferler : Bisogna sapere che il Consiglio Generale ha preso una decisione nel duemilatre, con quarantasei voti a favore, un'astensione, ehm, quarantasei voti a favore, uno contro e sei astensioni.

dannoso alla natura, è interrotto dal sg. Darbellay, che sta cercando di portare argomentazioni contrarie.

(5) 12.43 Pouget : *Vous dites qu'on veut pas rentrer en matière. Non, pas sur une réduction parce que je pense...*

Darbellay : *Ah ah...*

Pouget : *... on a on a rien à gagner, à tous les niveaux [...], on n'a rien à gagner d'une réduction du nombre de rotations en montagne, d'autant plus qu'elles sont quand même assez minimales...*⁵²

Quando il sg. Darbellay cerca di intromettersi e prendere il turno, il signor. Pouget batte rapidamente le palpebre due volte, guardando l'interlocutore con uno sguardo severo ed irritato. Il suo comportamento non verbale potrebbe essere parafrasato con 'Sono irritato perché non mi permetti di continuare, quindi riparto da capo'. Il doppio *blink* marca l'inizio della sua ripetizione: 'on a on a', e fa parte, presumibilmente, di una strategia di mantenimento del turno.

Tra i *marker* meta-frasali e meta-discorsivi, alcuni hanno il ruolo di segnalare all'interlocutore i concetti più importanti del discorso. Come noto, il parlante può enfatizzare la parte più importante della sua frase con gesti batonici o innalzando le sopracciglia, ma anche con un'improvvisa apertura degli occhi oppure con veloci *blink*. Il *blink* rapido, accompagnato o no da sopracciglia alzate, può dunque essere usato come un segnale di sottolineatura; il parlante può battere rapidamente le palpebre mentre sta esprimendo un concetto importante, segnalandone quindi la rilevanza e attirando l'attenzione dell'interlocutore. Questo è esattamente ciò che fa la sig.ra Bressoud durante il dibattito sull'argomento se le madri con un'educazione pedagogica part-time ma con anni di esperienza nell'allevare i propri figli possono essere adatte a diventare educatrici d'asilo nido. La sig.ra Bressoud è una persona che batte spesso le palpebre; tuttavia, mentre pronuncia parole chiave della sua argomentazione, alza le sopracciglia e esegue una serie di *blink* rapidi e ripetuti che sembrano funzionare come fanali per attirare l'attenzione dell'interlocutore [Le parole corrispondenti ai *blink* veloci e ripetuti sono in grassetto].

(6) 22.01 Bressoud : *On nous demande énormément de travailler sur la **prévention***⁵³.

Quando la moderatrice chiede alla sig.ra Bressoud, contraria a questa proposta, se, a suo avviso, le madri che hanno allevato i propri figli non sono competenti ad allevare anche quelli di altre persone, lei risponde:

(7) 13.07 Bressoud : *Mais je pense que ces personnes ont des **compétences**. [...]
C'est pas dire qu'elles sont pas capables, la démarche est totalement **différente**,*

⁵² Pouget: Lei dice che non vogliamo approcciare l'argomento. No, non se si tratta di una riduzione, perché secondo me...

Darbellay: Ah ah...

Pouget... non abbiamo non abbiamo niente da guadagnare, da alcun punto di vista [...], non abbiamo niente da guadagnare da una riduzione del numero dei voli, soprattutto quando sono comunque abbastanza pochi.

⁵³ Ci è chiesto di lavorare sulla **prevenzione** [di eventuali disturbi].

*de pouvoir s'occuper des propres enfants et de pouvoir en deuxième temps de prendre en charge les enfants des autres.*⁵⁴

Anche in altri parlanti emergono, con chiarezza, casi di *blink* di enfasi, eseguiti da altri parlanti. Al termine del dibattito sull'assicurazione degli invalidi, la moderatrice chiede ai partecipanti quale messaggio vorrebbero trasmettere al pubblico a casa. Il signor Chevrier invita gli abitanti del cantone di Valais a sostenere la revisione dell'assicurazione proposta dal suo partito.

(8) 35.00 Chevrier : *Alors, j'invite effectivement les Valaisans et Valaisannes à soutenir cette cinquième révision donc... parce que si nous ne faisons rien, l'AI est morte*⁵⁵.

Sincrono alla parola *soutenir* (sostenere), parola chiave del suo discorso e, allo stesso tempo, attitudine che mira ad ottenere nei votanti, il signor Chevrier esegue un rapido doppio *blink*.

Dall'altra parte vi sono i casi in cui il parlante non vuole enfatizzare un particolare concetto; anzi, vuole sorvolarlo perché non essenziale. Durante il dibattito sull'*heliski*, mentre parla dei numeri di voli fatti per l'*heliski*, il pilota d'elicottero Pouget ricorda che il loro numero non è importante e che la questione potrebbe essere affrontata successivamente. Mentre dice *n'est pas si important* (non è così importante), Pouget esegue un lento 'chiudere degli occhi', parafrasabile come 'Sto tralasciando questa parte perché non la considero importante per la discussione attuale'.

Fino ad ora si sono esaminati casi di chiusura degli occhi come scopi meta-frasali o meta-discorsivi. Vi è un terzo tipo di goal markers:

3. i marker performativi, segnali che informano sul performativo, ovvero l'intenzione comunicativa di un atto linguistico. Il *wink* fa parte di questa categoria perché trasmette lo scopo del mittente di rivolgersi a un destinatario specifico col quale si sente socio perché ne condivide interessi e scopi. Il mittente del *wink* ha, allo stesso tempo, lo scopo di eseguire un segnale nascosto a tutti gli altri, un segnale non percepibile dall'altra 'squadra': ecco la caratteristica allusiva e furtiva del *wink*. Infatti, il *wink* può essere parafrasato con: 'Voglio comunicare qualcosa, ma voglio farlo in una maniera furtiva, nascosta'.

Sono distinguibili due tipi di *wink* complice (*complicity wink*): *l'ammiccamento complice giocoso (playful complicity wink)* e *l'ammiccamento di avvertimento (warning wink)*. In entrambi i casi il mittente del *wink* vuole comunicare l'appartenenza ad un gruppo ristretto di cui fanno parte solo lui e il destinatario, mentre la persona contro cui è diretto il *wink* è esclusa. Questa è, a nostro avviso, la spiegazione della natura duale del *wink*: segnale aperto e nascosto, di inclusione e esclusione. Tuttavia, mentre il *wink* complice giocoso – accompagnato possibilmente da un sorriso – può essere aperto, manifesto anche al 'nemico' (dal momento che il sorriso rappresenta un segnale disambiguante del fatto che il mittente sta scherzando), il *wink* di avvertimento deve essere nascosto. Se si vuole escludere la persona contro cui il *wink* è mirato, proprio perché si vuole mettere in guardia contro un pericolo, il *wink* deve essere nascosto agli

⁵⁴ 13.07 Bressoud : Ma io penso che questa persona abbia delle **competenze**. [...] Non è che non siamo capaci, ma l'approccio è completamente **diverso**, prendersi cura dei propri figli oppure dei figli di qualcun altro.

⁵⁵ Chevrier : Invito calorosamente gli abitanti del Valais a **sostenere** questa quinta revisione...perché se non facciamo niente, l'**AI** [assicurazione invalidità] è morta.

altri e percepibile solo dal complice, per evitare interferenze del ‘nemico’. Se quest’ultimo lo vede, tutti gli sforzi del mittente di avvertire il destinatario vanno persi. Pertanto, si può concludere che, mentre il *wink* di avvertimento è mirato al destinatario, il *wink* giocoso è solo indirettamente mirato ad esso: in realtà, è mirato ad un terzo, ovvero alla persona ‘esclusa’. In un’interazione giocosa, se uno vuole far sapere ad un terzo che è escluso dal gruppo, la stessa persona può avere come scopo ultimo di attrarre ‘l’escluso’ di nuovo all’interno del gruppo, dopo aver fatto notare agli altri membri del gruppo e alla terza persona la ‘mancanza’ di cui questi si è fatto colpevole. Il *wink*, in questo caso, non ha funzione di esclusione in senso stretto; anzi, la funzione che svolge è piuttosto d’inclusione.

Anche i *wink* di avvertimento possono talora essere manifesti, come nel caso di Ségolène Royal (Tabella 24). L’intervista è stata trasmessa in televisione (come già più volte ricordato) poco prima delle elezioni e Sarkozy, la persona contro la quale è diretto il *wink*, sta sicuramente guardando. In questi casi manifesti, oltre all’intenzione di avvertimento, il mittente può avere anche un secondo scopo: comunicare al ‘nemico’ la propria appartenenza ad un gruppo e l’esclusione dell’altro.

Conclusioni:

L’analisi costituisce un tentativo di categorizzare i possibili significati della chiusura degli occhi in base alla tassonomia di significati sviluppata da Poggi (2002). Per la terza categoria della tassonomia, l’Informazione sul Mondo, non si sono trovate esemplificazioni nel corpus di dibattiti politici. Tuttavia, con il ricorso al metodo ‘giudizi del parlante’, è facile immaginare casi in cui si possono trasmettere informazioni sul mondo tramite il battere delle palpebre. Può verificarsi se si imitano le caratteristiche di altre persone, come per esempio l’essere snob. Se si dovesse imitare una persona snob, si deciderebbe, forse, di eseguire una serie di *blink ripetuti con palpebre tese, sopracciglia innalzate e mento all’insù*. Se si dovesse imitare il comportamento non verbale di una persona coinvolta in un tentativo di seduzione, probabilmente si batterebbero velocemente le palpebre (o, meglio ancora, le ciglia), con brevi momenti di pausa per guardare se l’oggetto del desiderio sta guardando.

Nella consapevolezza che questi esempi sono da considerarsi estremi e verificabili solo in contesti di imitazione o caricatura, tuttavia si può ritenere che queste modalità di *blink* trasmettono informazioni sulle persone intorno a noi, cioè informazioni sul mondo, confermando la tassonomia di significati di Poggi (2002).

Tabella 24. Schema di annotazione

1. Tempo	2. Messaggio verbale	3. Azione	4. Scopo/ significato	5. Sovrascopo	6. Tipo di chiusura degli occhi
1). 13.01 Chevrier (Parlante)	<i>Il n’y a aucune volonté à démanteler</i> Non c’è alcuna intenzione di smantellamento.	Testa: <i>Scuote la testa</i>	Totalità (totale assenza)		
13.01 Chevrier (Parlante)		Sguardo: <i>Eye-closure: la palpebra superiore premuta sopra la</i>	Sono categorico.		Informazione sulla Mente del Mittente: Certezza

		<i>palpebra inferiore</i>			
2). 51.32 Ségolène Royal (Parlante)	<i>[...] alors qu'il y a tellement d'abus de l'autre côté parmi les amis du pouvoir</i> [...] mentre ci sono talmente tanti abusi tra gli amici del potere	Sguardo: <i>Sopracciglia aggrottate.</i> <i>Strizza gli occhi.</i> <i>Wink dell'occhio destro.</i> <i>Mentre dice "gli amici del potere" guarda in basso..</i>	Lo disapprovo. Sono arrabbiata. Sono la vostra alleata → Mi sto riferendo all'opponente e ai suoi alleati e li colloco qui.	Valutazione negativa dell'opponente. Voglio che capiate ciò che non sto dicendo esplicitamente → Vi sto avvertendo contro qualcosa di sbagliato: Sarkozy favorisce i suoi amici.	Informazione sugli scopi del Mittente Informazione sul Mondo.

Tabella 25. Schema di annotazione

1. Tempo	2. Messaggio verbale	3. Azione	4. Scopo/ Significato	5. Sovrascopo	6. Tipo di chiusura degli occhi
1. 15.06 Moderatore (Parlante)	<i>...à savoir si les garanties offertes par la confédération sont vraiment des garanties.</i> <i>...più precisamente se le garanzie offerte dalla confederazione sono veramente delle garanzie.</i>				
15.12 Freysinger (Listener)		Testa: Scuote la testa	No		
		Sguardo: Chiude gli occhi Innalzamento delle sopracciglia	Sono disperato → Questi non capiscono Sono superiore → Poverini, non capiscono		Emozione

9.3. L'appello al pathos nel discorso di Royal

Abbiamo dunque esaminato i significati comunicativi dello sguardo nel discorso persuasivo. Ora passiamo a sottolineare l'importanza di un'altra componente multimodale, il viso e la sua espressione, a conferma che tutto il corpo contribuisce al processo persuasivo.

Come sappiamo dagli antichi, per un effetto persuasivo massimo, l'oratore deve 'giocare' contemporaneamente su tre piani: convincere, commuovere, piacere. Questo è il principio del *docere, movere, delectare* (insegnare, commuovere, piacere), da perseguire in ogni fase dell'esposizione oratoria. Infatti, secondo gli antichi retori, il buon oratore non si limita a costruirsi una buona argomentazione, ma deve renderla vincente tramite l'uso del diletto e della commozione.

Per commuovere, l'oratore deve far appello alle emozioni del pubblico. Non solo, ma, secondo Cicerone e Quintiliano, per garantire la riuscita del suo discorso il buon oratore dovrà "interpretare", cioè mettere lui in scena per primo le emozioni che desidera suscitare nell'uditorio, aiutandosi con l'espressione del viso e la modulazione della voce.

Il diletto del pubblico può essere assicurato con battute di spirito, ma anche l'uso dell'espressione del viso per ridicolizzare l'avversario può essere una tecnica vincente. Mostrerò l'uso dell'espressione facciale per commuovere (*movere*) e divertire (*delectare*) il pubblico come strategia persuasiva nel discorso politico.

Il personaggio politico analizzato è di nuovo Ségolène Royal. Insieme alle altre analisi condotte da una parte sull'argomentazione e dall'altra parte su gesti e sguardi, questa analisi mira ad integrare lo studio delle strategie persuasive multimodali di Royal con l'analisi dell'espressione facciale.

9.3.1. *Emozionare per influenzare*

Come più volte ricordato, secondo il modello della persuasione in termini di credenze e scopi (Poggi, 2005), persuadere vuol dire far sì che un altro decida di perseguire uno scopo che finora non aveva. Perché il Persuadendo persegua lo scopo del Persuasore, questi deve essere convinto che lo scopo proposto è un mezzo per uno scopo che il Persuadendo già aveva. Il Persuasore deve quindi 'agganciare' il suo scopo ad uno scopo che il Persuadendo già aveva. Lo scopo del Persuadendo a cui il Persuasore vuole agganciare il suo può essere di diversi tipi: se talvolta è uno scopo utilitaristico concreto, molto spesso è uno scopo legato ad emozioni. Come rileva Poggi (2005), le emozioni sono infatti potenti attivatori di scopi: se il Persuasore prova rabbia contro leggi ingiuste, vorrà cambiarle; se prova compassione per i precari, vorrà evitare la proliferazione di contratti temporanei. E' per questo che l'oratore mira a indurre emozioni nell'uditorio: perché le emozioni generino gli scopi voluti.

Secondo Poggi (2008), si può parlare di induzione quando A, con una sua caratteristica o azione comunicativa o non comunicativa, fa sì che una persona (B) provi un'emozione. Come rileva Poggi (2008), bisogna distinguere tra casi in cui l'emozione generata in B è un semplice effetto non voluto da A e casi in cui è proprio uno scopo di A (Poggi 2008: 55). Una studentessa che passeggia su e giù nervosamente prima dell'esame può trasmettere il suo nervosismo agli altri anche senza volerlo. In altri casi invece, A ha proprio lo scopo di far provare un'emozione a B. Esempi di induzione di emozioni deliberata potrebbero essere il cercare di intimidire B, fargli compassione per spingerlo all'azione.

Proprio perché le emozioni spingono all'azione, l'oratore spesso cerca di indurre emozioni nell'uditorio: a volte lo fa esibendo le proprie emozioni, altre volte invece con altri tipi di azioni, comunicative o no.

Nel primo tipo, chiamato da Poggi (2008) *induzione per via espressiva*, possiamo distinguere due casi. Il primo è il *contagio*, in cui l'oratore esprime una certa emozione, per esempio indignazione, per far sì che anche l'altro la provi. Chi si mostra indignato molto spesso lo fa per contagiare questa sorta di "rabbia del giusto", per indurre altri a

combattere insieme a lui le ingiustizie. Il contagio dunque è un'induzione, deliberata o meno, di un'emozione simile alla nostra.

Come rilevato da Poggi (2008), in altri casi, invece, l'emozione che si vuole indurre nell'altro non è simile ma complementare alla nostra. Ad esempio, ci si può mostrare arrabbiati per intimidire, o mostrarsi fieri per suscitare ammirazione o rispetto.

Questi due tipi d'induzione, di emozioni simili o complementari, si possono individuare nel discorso elettorale di Ségolène Royal. Vediamo alcuni esempi di induzione di emozione simile.

- (1) *Royal : Mon objectif c'est de faire en sorte qu'en France les jeunes ne restent plus pendant six mois au chômage ou en recherche d'activité. Ces emplois tremplins, ça marchent parce que moi je suis une responsable politique qui va faire des choses qui marchent. Alors que votre décision d'exonérer les heures supplémentaires, ça coûte cinq milliards d'euros. Alors que les emplois tremplins, ça marche et ça ne coûte rien*⁵⁶.

In questo frammento Royal esprime, presumibilmente per contagiarlo all'uditorio, il suo *entusiasmo* (si veda anche Vincze & Poggi 2009). L'entusiasmo (Poggi 2008) è un'emozione fortemente attivante, che infonde rinnovata energia in chi la prova, e si prova quando si pensa che la cosa che si sta facendo è importante e nobile e che si ha la capacità di farla bene. Nell'entusiasmo, dunque, si considera di alto valore lo scopo che si sta perseguendo, e si prova un forte senso di autoefficacia e di ottimismo, di grande fiducia nella realizzazione dello scopo. Royal esprime questa emozione sia verbalmente, con parole che enfatizzano l'importanza del suo compito, '*responsable politique*' e la sua aspirazione all'efficacia, '*choses qui marchent*', sia con l'attivazione fisiologica che si esprime con ripetuti gesti batonici della testa, l'innalzamento delle sopracciglia e l'apertura degli occhi, tipici elementi dell'espressione enfatica. Anche qui, l'entusiasmo suo mira a tradursi in entusiasmo e ottimismo degli elettori, chiamati così a votare per lei con fiducia.

Ecco un altro esempio di espressione che mira al contagio di un'emozione simile:

- (2) *Royal : La question aussi des femmes qui n'ont jamais travaillé et je pense à elles dans la France d'aujourd'hui. Parce que je pense que choisir d'élever ses enfants c'est aussi le plus beau des métiers quand on a choisi cela. Or si l'on finit sa vie dans la pauvreté ou au minimum vieillesse, ça n'est pas juste. Or moi je veux là aussi rediscuter avec les partenaires sociaux de quelle façon nous pouvons prendre en compte ce travail maternel qui a été fait et qui aujourd'hui n'est pas reconnu.*⁵⁷

⁵⁶ Royal: Il mio obiettivo è di fare in modo che in Francia i giovani non rimangano più per sei mesi in cassa integrazione o in 'ricerca di lavoro'. Questi posti di lavoro 'trampolino' funzionano perché io sono una responsabile politica che fa delle cose che funzionano. Mentre la sua decisione di esentare le ore supplementari costa cinque miliardi di euro, gli impieghi 'trampolino' funzionano e non costano nulla.

⁵⁷ Royal: Poi la questione delle donne che non hanno mai lavorato, e io penso a loro, in questa Francia d'oggi. Perché penso che scegliere di allevare i figli sia il mestiere più bello. Ma se poi si finisce la vita nella povertà o con la pensione minima, questo non è giusto. E io voglio ridiscutere per vedere in quale modo si potrebbe tenere conto di questo lavoro materno fatto e che oggi non è riconosciuto.

In questo caso Royal, con l'intonazione ascendente delle parole *'le plus beau des métiers'* e con il movimento batonico della testa e l'innalzamento delle sopracciglia, enfatizza la bellezza del mestiere di madre. Il gesto eseguito da Royal con spalle e testa, ovvero tirando indietro le spalle ed erigendo la testa, è interpretabile come espressione dell'*orgoglio* della madre che ha scelto un mestiere così importante, cioè di allevare i propri figli. Mettendo in scena questa emozione, Royal mira a contagiare questa fierezza e con essa, il desiderio di lottare per una legislazione che tenga conto anche delle casalinghe, per scelta o non.

In un altro frammento Royal esprime invece *rabbia* per una legge proposta da Sarkozy, che permette alle madri il cui figlio con disturbi mentali sia stato rifiutato da una scuola, di rivalersi in tribunale contro tale decisione. A lei una tale legge sembra un modo ipocrita di accettare l'esclusione dei disabili, visti difficoltà, costo e macchinosità di una causa in tribunale in casi del genere.

(3) Royal: *Les femmes vont aller devant le tribunal pour demander une place en crèche ? Soyez sérieux. [...] C'est ça la société que vous nous proposez ? Aller devant les tribunaux pour demander une place en crèche?*⁵⁸

Oltre che dall'impetuosità conversazionale con cui Royal impedisce a Sarkozy di prendere la parola, la sua rabbia verso la legge si capisce dall'espressione facciale – sopracciglia aggrottate, occhi stretti – e dai movimenti del capo: Royal tira la testa indietro come per prendere le distanze dalle affermazioni di Sarkozy e, subito dopo, scuote energicamente la testa per esprimere totale disaccordo. Anche qui Royal vuol contagiare la sua indignazione suscitando una ribellione attiva, con conseguente azione politica, negli elettori.

Con le sopracciglia aggrottate recita la propria incomprendimento, quasi a intendere: è così incredibile che mi sembra di non aver ben capito: E' questa la società che lei ci propone ? Royal abbassa poi di nuovo la testa e guarda Sarkozy dal basso verso l'alto, recitando ancora incredulità: 'Andare in tribunale per chiedere un posto all'asilo nido?' Appena qualche istante dopo, dalla rabbia si passa alla *ridicolizzazione*. Le sopracciglia da aggrottate si innalzano, come per esprimere incredulità davanti alle affermazioni dell'opponente e un sorriso ironico, con l'angolo sinistro più tirato e lievemente rialzato, compare sulle sue labbra, per comunicare sorpresa o addirittura incredulità, è e che ciò che sta accadendo è completamente inaspettato, forse anche assurdo. In questo senso, recitare incredulità è un modo indiretto di comunicare disaccordo profondo con l'opponente. Il volto incredulo di Royal mira a comunicare, a un livello ulteriore, il seguente messaggio 'Quello che dice è assurdo!' Infatti, Royal aggiunge subito dopo:

(4) Royal : *Ça n'est pas ma conception de la société et les femmes ont autre chose à faire qu'aller dans le tribunal.*⁵⁹

Nel dire questo, alza di nuovo le sopracciglia, stavolta per enfatizzare il suo disaccordo e scuote la testa, come per respingere ulteriormente la proposta del contro-candidato,

⁵⁸ Royal: Le donne devono andare in tribunale per ottenere un posto all'asilo nido per il figlio? Ma sia serio! [...] E' questa la società che ci propone ? Andare in tribunale per chiedere un posto all'asilo nido?

⁵⁹ Royal: Questa non è la mia concezione della società e le donne hanno ben altre cose da fare invece di andare in tribunale.

implicando: 'Io sono diversa'. Royal abbozza un nuovo sorriso ironico con l'angolo sinistro rialzato, come per ridere di quanto sia inopportuna l'idea di Sarkozy.

Ecco invece un passaggio in cui Royal esprime un'emozione per indurne una complementare:

(5) Royal : [...] *nous prendrons en compte la pénibilité des tâches. Je souhaite qu'il y ait des retraites à la carte, que ceux qui veulent travailler plus longtemps, puissent le faire. Mais ceux qui sont fatigués, parce qu'ils ont eu des métiers extrêmement difficiles, puissent s'arrêter plus tôt.*⁶⁰

Grazie alla testa inclinata verso sinistra, come una madre impegnata a prestare ascolto al figlio, e le sopracciglia avvicinate e leggermente innalzate, Royal esprime *tristezza* nel parlare di chi svolge lavori faticosi o usuranti. L'apice nell'innalzamento delle sopracciglia è nel pronunciare le parole '*extrêmement difficiles*'. Nel dire questo, le sopracciglia si aggrottano e s'innalzano, mostrando un'espressione facciale di tristezza. Qui la strategia persuasiva è, in fondo, piuttosto semplice e diretta: con la sua espressione facciale di tristezza, Royal mira a suscitare compassione nell'uditorio, per attivare lo scopo di favorire le persone con lavori usuranti. Ma poiché un mezzo per tale scopo è far diventare presidente una persona favorevole a leggi in tal senso, tutta la strategia mira a far votare per sè.

9.3.2. Valutare ed emozionare

Negli esempi visti fin qui, l'oratore per indurre emozioni le esprime lui stesso. Ma vi sono casi in cui si inducono emozioni nell'uditorio con altri tipi di atti: ad esempio, comunicando valutazioni. Le valutazioni tipicamente suscitano emozioni: si pensi ai complimenti, che gratificano, o agli insulti, che fanno arrabbiare. Ma le valutazioni sono anche un elemento centrale della persuasione (Poggi 2005). Il Persuasore, per convincere a perseguire lo scopo che propone, deve farlo valutare più importante rispetto ad altri possibili scopi proposti da altri persuasori. Per convincere di ciò, anche (e soprattutto) lo stesso Persuasore deve essere valutato positivamente. Per questo usa, come già visto in numerose occasioni, oltre al *logos* e al *pathos*, la strategia dell'*ethos*, ovvero enfatizza la propria affidabilità. Da ciò risulta che chi vuole contro-persuadere, cioè convincere l'uditorio a non lasciarsi persuadere da chi sostiene la posizione opposta, può voler mettere l'avversario in cattiva luce, delegittimarlo, minarne la credibilità. Come abbiamo già visto, una tale mossa non è necessariamente fallace. Uno può esprimere liberamente un'opinione negativa sulle competenze dell'avversario (oppure farla inferire dal pubblico), a patto che non ricorra all'arma dell'opinione negativa *in mancanza di modi adeguati* per confutare la tesi dell'altro, ovvero *portando contro-argomentazioni*.

Minare la fiducia dell'uditorio nell'avversario significa suscitare una valutazione negativa sull'uno o l'altro dei due fronti – competenza e benevolenza – o su entrambi (Poggi 2005). Questo si riduce in sostanza a convincere l'elettore che il rivale è o stupido o cattivo o entrambe le cose. Ma per esprimerne una valutazione negativa dal punto di vista della competenza, invece di usare parole offensive ci si può servire della

⁶⁰ Royal : [...] Sarà presa in considerazione la difficoltà del lavoro. Vorrei che ci fossero solamente dei pensionamenti ideali, cioè che tutti quelli che vogliono continuare a lavorare lo possano fare. Ma [voglio] che le persone che sono stanche, perché hanno svolto dei mestieri estremamente difficili, possano smettere di lavorare prima.

ridicolizzazione. Talora, per comunicare il giudizio negativo sull'avversario, non è necessario esprimerlo verbalmente: un'espressione facciale ridicolizzante può bastare. Nel seguente esempio analizzo un caso di ridicolizzazione non verbale tratto dallo stesso dibattito tra Royal e Sarkozy.

9.3.3. *La forza della ridicolizzazione*

Ma cosa vuol dire ridicolizzare? E' ridicolo (Castelfranchi, 1998) un oggetto o una persona che ha la pretesa di avere determinati poteri o capacità ma in realtà non li ha; una persona la cui incapacità è in fondo innocua, non pericolosa, qualcosa che non fa paura a nessuno: è "risibile", "fa ridere". Per questo, chi considera ridicolo qualcuno o qualcosa si sente superiore, perché al riparo da quell'incapacità o inadeguatezza. Alla base del ridere è proprio il sollievo suscitato dalla scoperta che un evento inaspettato, inatteso, di per sé minaccioso, si rivela in realtà innocuo (Castelfranchi 1998: 213).

Secondo Castelfranchi (1998), quando la risata ha come oggetto un'altra persona, non si ride solamente perché sollevati, ma per *manifestare* il sollievo e significare dunque: "Io sono superiore e tu non vali niente, sei inferiore; non sei minaccioso, non c'è da preoccuparsi di te" (Castelfranchi 1998: 214).

Se il ridere di B avviene di fronte ad altri, secondo Castelfranchi (1998) il messaggio è una *sollecitazione* a coinvolgere anche gli altri nella derisione, a farli complici nel ridere con A di B. Ridicolizzare qualcuno implica quindi rimarcare, di fronte ad altri, l'inadeguatezza di B, con l'obiettivo di abbassarlo, svalutarlo, rimarcare la sua mancanza di potere e ridere di lui insieme agli altri.

Quando l'oratore ridicolizza l'avversario, usa dunque una strategia di *pathos* ma, in un certo senso, anche una di *ethos*. La prima strategia è evidente: facendo ridere l'uditorio, l'oratore fa provare le emozioni positive legate al ridere (sorpresa e curiosità, connesse al senso di incongruità che solletica piacevolmente i processi cognitivi) e al "ridere di" (la complicità e il senso di coesione col gruppo valutante, e il senso di superiorità verso il valutato). Ma tutto ciò serve all'oratore per salvaguardare il proprio *ethos* e minare quello dell'altro.

La ridicolizzazione esprime così, in maniera solo lievemente indiretta, una valutazione negativa dell'altro in termini di competenza.

9.3.4. *Delectare ridicolizzando Sarkozy*

Di seguito mi concentrerò su un frammento di ridicolizzazione. Il comportamento non verbale di Royal è stato analizzato dettagliatamente con uno schema di annotazione (Tabella 26) che descrive i gesti e l'espressione facciale di Royal, ipotizzando per ciascuno un significato.

Nella prima colonna è specificato il tempo nel video; nella seconda il messaggio verbale espresso in concomitanza agli aspetti non verbali analizzati; nella terza la descrizione di questi comportamenti non verbali e nella quarta il significato ipotizzato. In questo caso, chi parla è Sarkozy. Royal lo ascolta in silenzio e si limita a trasmettere non verbalmente al pubblico, con la sua espressione facciale ridicolizzante, la sua valutazione negativa dell'avversario.

L'argomento della discussione è aumentare o no la produzione di energia nucleare. Royal vuole dimostrare al pubblico che Sarkozy è favorevole a questo aumento senza essere ben informato sulla percentuale di energia nucleare già impiegata per produrre l'elettricità di cui la Francia ha bisogno. Quando Royal gli chiede qual è questa percentuale, Sarkozy indietreggia ed evita di rispondere alla domanda. Royal insiste, volendo sapere di quanto si tratta esattamente, in realtà volendo dimostrare che lui parla

senza conoscere la realtà dei fatti. Quando finalmente Sarkozy risponde alle ripetute domande di Royal, dicendo che metà dell'elettricità è prodotta dal nucleare, Royal lo corregge dicendogli che si tratta in realtà solamente del diciassette per cento. Mentre Sarkozy insiste nel dire che metà dell'energia è nucleare, Royal si limita a guardarlo con un'espressione facciale ridicolizzante.

(6) Royal : *Savez-vous quelle est la part du nucléaire dans la consommation de l'électricité en France ?*

Sarkozy : *Oui, mais est-ce que vous le confirmez, le choix ?*

Royal : *Quelle est cette part ?*

Sarkozy : *Nous avons, madame, grâce au nucléaire une indépendance sur l'électricité de la France...*

Royal : *Vous ignorez. Vous défendez le nucléaire, mais vous ignorez la part du nucléaire...*

Sarkozy : *Non madame, non non..*

Royal : *Combien est-il?*

Sarkozy : *Nous avons la moitié de notre électricité qui est d'origine nucléaire.*

Royal : *Non. 17% seulement.*

Sarkozy : *Non, c'est pas exact.*

Royal : *17% seulement de l'électricité est d'origine nucléaire.*

Sarkozy : *Non, ce n'est pas exact. Non madame.⁶¹*

Abbassando la testa e scuotendo le spalle, Royal esprime la sua rassegnazione davanti alle inesattezze di Sarkozy. Lei ha provato ad attirare l'attenzione sull'errore commesso, ma inutilmente. Lo lascia parlare, quindi, ma con l'espressione facciale, angolo sinistro delle labbra rialzato in un sorriso ironico, comunica tutto ciò che pensa di lui: Sarkozy fa ridere.

Tabella 26. Schema annotazione espressione facciale Royal

<i>Tempo</i>	<i>Messaggio verbale</i>	<i>Comportamento non verbale</i>	<i>Significato ipotizzato</i>
01.39.58	<p>Sarkozy : <i>Ce n'est pas exact. Non, madame.</i></p> <p>Sarkozy : Non è esatto. No, signora.</p> <p>Royal:</p>	<p>Testa e spalle: Abbassa la testa verso destra e scuote le spalle</p>	<p>'Che gli posso fare? Lasciamolo parlare. Mi arrendo, tanto è</p>

⁶¹ Royal: Sa a quanto ammonta la percentuale di energia nucleare sul totale dell'elettricità prodotta dalla Francia?

Sarkozy: Sì, ma Lei conferma la scelta dell'energia nucleare?

Royal: Di quanto si tratta esattamente?

Sarkozy: Grazie all'energia nucleare la Francia è indipendente dal punto di vista dell'elettricità.

Royal: Non lo sa. Lei difende, quindi, il nucleare senza sapere quanta energia nucleare è consumata.

Sarkozy: No signora, no no.

Royal: Di quanto si tratta allora?

Sarkozy: Metà della nostra energia è di origine nucleare.

Royal: No. Solamente il 17%.

Sarkozy: . No, ciò che dice non è esatto.

Royal: Solamente il 17%.

Sarkozy: No, non è esatto. No signora.

		<p>Alza la testa e lo sguardo e fa una leggera rotazione con la testa</p> <p>Occhi: Occhi chiusi mentre fa la rotazione con la testa.</p> <p>Bocca Angolo sinistro alzato e lievemente teso. Sorride ironicamente</p>	<p>inutile spiegarglielo.</p> <p>‘Lasciamo stare, passiamoci sopra, altrimenti non ne usciamo più fuori’.</p> <p>‘Chiudo un occhio su questa debolezza del mio avversario’ → Io sono meglio informata di lui</p> <p>‘Mi fai ridere’.</p>
--	--	---	--

9.3.5. Appello fallace alle emozioni? Conclusioni

L'appello alle emozioni è un'importante strategia persuasiva, e *movere* e *delectare*, ovvero suscitare la commozione dell'uditorio e farlo divertire, sono mosse persuasive che vediamo usare tutti i giorni, proprio come le osservavano i retori antichi. Come sappiamo, l'appello alle emozioni è molto efficace perché le emozioni hanno un forte potere motivazionale (Poggi 2008). Allo stesso tempo, però, appellarsi ad esse tende ad essere visto dai teorici dell'argomentazione come la fallacia del difendere la propria tesi con mezzi non argomentativi (van Eemeren & Grootendorst 1992).

Gli stessi teorici, tuttavia, non forniscono indicazioni precise su come individuare le cosiddette fallacie patetiche. Alcuni, come per esempio Woods & Walton (1989)⁶², non le considerano nemmeno fallacie perché, secondo loro, non si può parlare di una fallacia dove non c'è argomentazione. Altri, come van Eemeren & Grootendorst (1992), pensano che la fallacia risieda nel difendere la tesi con mezzi non argomentativi, ovvero proprio nella mancanza di argomentazione. Secondo loro, infatti, 'questi mezzi [non argomentativi] non sono impiegati per determinare in modo razionale quale dei due partiti in disaccordo ha ragione, ma per vincere l'uditorio' (van Eemeren & Grootendorst 1992:133).

Prendendo una posizione a metà tra logici e pragma-dialettici, e in linea con gli scritti dei grandi retori antichi⁶³, concludo che la fallacia sta nell'uso deliberato ed esclusivo di emozioni per supportare la propria tesi come unico mezzo di difesa. Se, invece, si fa

⁶² La critica rivolta da Woods & Walton (1989) all'*argumentum ad populum* non riguarda la struttura dell'argomentazione, ma il fatto che la cosiddetta "argomentazione" non è un'argomentazione a tutti gli effetti perché trattandosi, per l'appunto, di un appello all'emozione e non all'argomentazione, non si può parlare di premesse e conclusioni, ovvero di una difesa della tesi (conclusione) per mezzo dell'argomentazione. In più, secondo Woods e Walton, non c'è niente di male nel tentativo di conquistare il consenso dell'uditorio destando in loro emozioni o entusiasmo. Anzi, a loro avviso, se la conclusione è meritevole, un simile tentativo può essere visto come lodevole. Il fatto che si ricorra o meno ad emozioni non dovrebbe essere un fattore decisivo nell'accertare se abbiamo a che fare con una fallacia. Secondo questi due autori, destare entusiasmo nel pubblico non è fallace (Woods & Walton 1989: 214).

⁶³ Secondo Cicerone infatti, nel caso in cui la forza delle argomentazioni non bastasse per persuadere l'uditorio, bisogna disporre l'animo degli ascoltatori nella giusta maniera, tramite il diletto o la commozione (*De Oratore* II, 27, 114).

ricorso alle emozioni solamente per dar forza ad un'argomentazione già esistente, una tale tattica non è, a mio avviso, fallace.

Analizzato dalla prospettiva delle fallacie, l'atteggiamento di Royal potrebbe essere sospettato anche di un'altra fallacia: l'*ad hominem*, la fallacia dell'attacco personale mirato a minare la credibilità dell'avversario. Anche se non esprime verbalmente le sue valutazioni negative, Royal le comunica con l'espressione facciale.

A mio avviso, gesti ed espressioni facciali possono essere considerati fallaci (come per esempio battersi le tempie con l'indice della mano destra come per voler dire 'Ma sei pazzo?', oppure battersi il centro della fronte con la mano flessa come per dire 'Ma sei scemo?'), ma solo se il mittente ricorre a tali gesti per evitare di avanzare argomentazioni contro la tesi dell'altro. Se, invece, come daltronde nel caso di Royal, vi è un tentativo di controbattere la tesi dell'oppositore e non si vuole chiudere la discussione attaccando personalmente l'avversario, il gesto o l'espressione facciale ridicolizzante non è da considerare fallace. Infatti, nel nostro caso, Royal cerca di convincere l'opponente della tesi opposta, ovvero che solamente il 17% dell'energia è di origine nucleare, ma senza successo. Il messaggio comunicato non verbalmente da Royal, 'Sarkozy fa ridere perché disinformato e inoltre testardo', è infatti la tesi stessa della candidata e non una contro-argomentazione che lei avanza contro la tesi di Sarkozy 'Metà dell'energia del paese è di origine nucleare'. In quest'ottica, l'espressione ridicolizzante di Royal non è fallace perché ognuno ha il diritto di esprimere, verbalmente o non, tutto ciò che vuole sull'avversario.

9.4. Mostrare disinteresse. Strategie multimodali di autopresentazione

Nelle pagine precedenti abbiamo visto come il comportamento multimodale dell'oratore è importante nel comunicare al pubblico l'immagine che lui ha del suo opponente. Pur non facendo uso di parole, ma limitandosi ad alzare le spalle mentre sorride ironicamente, Royal riesce a comunicare all'uditorio il proprio parere negativo sulla competenza di Sarkozy come futuro presidente.

Mentre da un lato, ognuno dei due candidati usa ogni situazione sfavorevole all'opponente per far notare al pubblico le debolezze dell'avversario, dall'altro lato cerca di dare un'immagine di sé positiva per essere valutato positivamente dal pubblico. Come noto, le valutazioni hanno un ruolo maggiore nella persuasione. E' essenziale, infatti, che il Persuadendo valuti positivamente il Persuasore come persona competente e benevolente allo stesso tempo.

Perché il Persuadendo si convinca del fatto che il Persuasore è veramente benevolente e competente come dice, una delle condizioni essenziali è che il discorso verbale sia in linea col discorso multimodale dell'intero corpo. Mentre si avanzano delle argomentazioni a favore della propria competenza e benevolenza, è importante comunicare lo stesso messaggio con tutte le modalità del corpo.

Dopo aver visto, nel capitolo 7 come, durante l'argomentazione, Royal e Prodi puntano sulle due componenti dell'*ethos* per convincere l'uditorio che votare per loro è in realtà un mezzo per raggiungere il proprio scopo di avere un presidente competente e benevolente, nel prossimo paragrafo ci concentreremo sull'aspetto non verbale del discorso dei due candidati. Il comportamento non verbale di Royal e Prodi in questo caso è stato analizzato secondo il modello della comunicazione multimodale proposto da Poggi (2008).

Comparando i due persuasori nel tentativo di convincere il pubblico della loro benevolenza e competenza, una prima differenza sta nella loro postura: mentre Royal è in piedi, Prodi è seduto a un tavolo. Questo determina delle differenze a livello del comportamento multimodale, in quanto Royal è costretta a tenere una postura eretta,

dando quindi una maggior impressione di fierezza, mentre Prodi può permettersi di adottare una postura più rilassata, grazie al tavolo sul quale può appoggiarsi.

Royal alterna una postura eretta, rigida con posizioni in cui piega la testa verso l'interlocutore. La testa inclinata (*head-canting*) è stata vista dagli studiosi come un gesto di sottomissione (Key 1975); come un modo di ridurre la propria altezza davanti all'altro nell'intento di ingraziarsi o riconciliarsi con l'interlocutore (Goffmann 1976). La testa inclinata ricorda inoltre la posizione della madre nell'intento di ascoltare il figlio. La testa inclinata di Royal è un modo per dimostrare la sua benevolenza e disponibilità nei confronti del pubblico. Il suo comportamento multimodale è, in effetti, coerente con il messaggio comunicato verbalmente di non aver un interesse personale nel diventare presidente e con l'ideologia della Sinistra in generale: garantire un dialogo sociale nelle imprese, il diritto alla formazione professionale, posti di lavoro ai neo-laureati, etc.

Mentre comunica al pubblico che *“Non ho nessuna rivincita da prendermi, non ho nessuna richiesta, non ho nessun interesse personale, non sono legata a nessun potere economico, non ho nessuno da sistemare, non sono prigioniera di nessun dogma [...].. Il mio progetto sono loro [i Francesi], non io”*, Royal rinforza le negazioni del messaggio verbale con scuotimenti di testa, enfatizzando in questa maniera il suo discorso. Il ricorso ai movimenti della testa è molto frequente in Royal in generale: le parti essenziali del suo discorso sono enfatizzate non solo con l'innalzamento delle sopracciglia ma anche con movimenti batonici della testa.

Vediamo adesso come comunica Prodi la sua benevolenza al pubblico. Mentre cerca di convincere il pubblico di poter fare ciò che ha promesso *“E io questo credo di poterlo fare, proprio per la libertà che ho, per il ruolo che ho in politica anche per la libertà dei partiti e anche per i 4 milioni e 200 mila voti che sono stati dati alle primarie [...]”*, piega il busto in avanti, come per avvicinarsi simbolicamente al pubblico, come se volesse comunicar loro la sua disponibilità, la sua volontà di fare qualcosa per loro. Subito dopo, quando avanza argomentazioni a favore del suo non essere interessato a diventare Presidente del Consiglio per sé stesso *“anche perché vedete, io ho fatto il Presidente del Consiglio, ho fatto il Presidente della Commissione Europea”*, va indietro col busto, appoggiandosi sullo schienale della sedia. Adottando una postura rilassata, comunica al pubblico il fatto di essere sereno e soddisfatto della sua vita. Le mani con i palmi aperti all'insù rafforzano il suo messaggio verbale: *“e non... non ...cerco più nulla dalla vita”* (si veda l'Immagine 1). Il gesto delle mani aperte con i palmi all'insù può essere interpretato anche come un segno di onestà, un far vedere che non si ha niente da nascondere ed enfatizzando, indirettamente, l'*ethos* del parlante. Mentre menziona le importanti cariche occupate, Prodi ha un'intonazione neutra, mantenendo l'impressione di una persona che non si vanta e non è in cerca di gloria. Questo suo atteggiamento è coerente con il suo dimostrare disinteresse nell'occupare la carica di Primo Ministro. Mentre dice di voler lavorare nell'interesse degli Italiani, Prodi viene di nuovo in avanti con il busto, esprimendo ancora il desiderio di essere partecipe dei problemi degli Italiani. Il suo protendere il busto verso il tavolo raggiunge il climax mentre pronuncia la frase *“occorre qualcuno che in modo disinteressato e forte ridia [...] speranza alle nuove generazioni.* Mentre enumera invece le azioni che vuole fare per il suo paese *“voglio [...] fare le riforme che sono necessarie in questo paese, fare riprendere la corsa al paese, dare una speranza ai giovani”*, il tono della voce è sempre più incalzante e i gesti seguono i ritmi del parlato. Con l'espressione facciale felice e il pugno agitato in aria mentre sorride, Prodi vuole indurre entusiasmo e fiducia nella sua energia e forza (Calbris 2003). (Si veda l'Immagine 2).

Conclusioni

La strategia del mostrarsi disinteressato nel candidarsi a Presidente è un modo efficace per rafforzare il proprio *ethos*, più precisamente la componente *benevolence* dell'*ethos*. Come in ogni momento del discorso, a maggior ragione quando si tratta di convincere il pubblico della propria onestà e disponibilità, il discorso verbale deve essere coerente con il discorso multimodale e trasmettere contestualmente lo stesso messaggio di benevolenza in tutte le modalità comunicative.

Osservando il comportamento multimodale di Royal e Prodi, si può concludere che il comportamento verbale e multimodale dei due personaggi politici è coerente nel comunicare la loro preoccupazione per il benessere dell'uditorio e non per il proprio.



Immagine 1.



Immagine 2.

CONCLUSIONI

In questo lavoro ho spesso distinto, all'interno dei processi persuasivi, i tre aspetti individuati da Aristotele: *logos*, *ethos* e *pathos*. Mi sono servita di questa tripartizione nel tentativo di dare un ordine alle innumerevoli sfaccettature che il tema della persuasione comporta. Nel vasto panorama degli studi sulla persuasione, ho così selezionato due argomenti di ricerca: da un lato alcuni aspetti di *logos*, ovvero l'argomentazione, e un precipuo elemento di distorsione dell'argomentazione ragionevole, ovvero le fallacie; dall'altro ho indagato come il messaggio persuasivo, specialmente nei suoi aspetti di *ethos* e *pathos*, utilizza la multimodalità comunicativa, cioè fa uso di tutto il corpo per aumentare la propria efficacia.

Per analizzare i due temi della comunicazione persuasiva ho utilizzato due modelli teorici, entrambi nati dalla Teoria degli Atti Linguistici: da un lato la teoria pragma-dialettica, e la pragmadialettica estesa, di van Eemeren & Grootendorst (1984; 1992, 2004) e di van Eemeren & Houtlosser (2009); dall'altro il modello in termini di scopi e credenze di Castelfranchi e Parisi (1980) e Poggi (2005; 2007). Questi due punti di riferimento teorici mi hanno permesso di analizzare i diversi aspetti del processo persuasivo.

Sul piano del *logos* e dell'argomentazione, ho studiato le argomentazioni adottate nel corso di un'intervista e un dibattito trasmessi dalla televisione francese durante la campagna elettorale del 2007 fra Ségolène Royal e Nicolas Sarkozy. Da un lato, nel dibattito le mosse dei due partecipanti sono state analizzate come contributi ad una discussione critica mirante a verificare la ragionevolezza della tesi avanzata, in vista di individuarne le fallacie. Dall'altro, le mosse di Ségolène Royal nel contesto monologico dell'intervista sono state analizzate sia dal punto di vista della loro gerarchia di scopi che dalla prospettiva delle manovre strategiche.

Per l'analisi dell'argomentazione di Royal e Sarkozy durante il dibattito ho fatto ricorso allo strumento pragma-dialettico della discussione critica. Le mosse fallaci dei due partecipanti sono state quindi analizzate come ostacoli nel processo di sottoporre a verifica una tesi. Come risulta ovvio e come evidenzia la teoria pragma-dialettica estesa, lo scopo dei partecipanti nel dibattito non è tanto testare la ragionevolezza della tesi avanzata in vista del raggiungimento di un possibile accordo, quanto, piuttosto, 'aggirare' la discussione in modo da favorire la propria posizione. Mentre l'approccio pragma-dialettico classico disdegna la retorica al punto di considerare alcuni casi di appello all'*ethos* come fallaci, si è visto come, con lo sviluppo della teoria estesa delle manovre strategiche, si mira ad un'integrazione della componente retorica nella matrice dialettica.

In un certo senso, questo è anche ciò che viene sostenuto dalla teoria della persuasione come atto mirato all'influenzamento sociale (Poggi 2005). Come rileva Poggi, tutte le azioni, parole e gesti del Persuasore politico mirano allo scopo finale 'Votate per me', e ciò vale in un contesto di discorso persuasivo sia monologico che dialogico. Nel contesto monologico, l'intero discorso è pianificato come una gerarchia di scopi miranti verso lo scopo finale 'Votate per me'. Nell'ambito di un dibattito, il livello di pianificazione del discorso risulta più basso, perché il Persuasore deve lasciare spazio all'intervento dell'interlocutore e permettersi una flessibilità di risposta; ma persino il semplice fatto di impegnarsi in una discussione argomentativa con l'avversario può essere visto come una gerarchia di scopi con meta persuasiva: dimostrare che

l'avversario si sbaglia e che noi abbiamo ragione equivale a lasciar inferire al pubblico che la persona per la quale devono votare è il Persuasore stesso.

Il vero scopo di ogni Persuasore politico è, dunque, convincere il pubblico a votare per lui e non provare la ragionevolezza della propria tesi davanti all'avversario e/o davanti al pubblico. Proprio per questo, nei suoi tentativi per riuscire nell'impresa il Persuasore si appella, oltre che al *logos*, all'*ethos* e al *pathos*, elementi – soprattutto l'ultimo – visti come poco ragionevoli e, di conseguenza, non considerati nella teoria pragma-dialettica. Grazie alla considerazione dei tre aspetti, che permette un'analisi degli atti linguistici in base alle strategie persuasive che perseguono, il trattamento di Poggi (2005) risulta più esaustivo.

Il modello pragma-dialettico standard risulta, in compenso, uno strumento utile nell'analisi delle argomentazioni irragionevoli, ovvero fallaci. Le dieci regole per la conduzione di una discussione critica, anche se raramente rispettate nella vita reale, sono un modello normativo valido che aiuta a far capire dove esattamente la discussione ha preso un corso sbagliato ed è stata commessa una fallacia.

Proprio perché nell'argomentazione in generale e nei contesti dialettici in particolare le fallacie sono molto frequenti, mi è sembrato utile indagare sulla percezione di (ir)ragionevolezza delle fallacie da parte dei parlanti comuni. Con questo intento, ho condotto una ricerca empirica allo scopo di capire *se* e *quanto* le leggi dell'argomentazione ragionevole sono interiorizzate nei parlanti comuni. Dalla ricerca è risultato che, in generale, le ipotesi di lavoro sono confermate: i parlanti comuni, anche senza conoscenze pregresse di teoria dell'argomentazione, sono in grado di 'sentire' l'irragionevolezza di una mossa fallace e la 'penalizzano' con un punteggio più basso rispetto alle argomentazioni corrette.

Poiché nella persuasione vengono impiegate dal Persuasore, e valutate dal Persuadendo, anche altre doti e non soltanto l'argomentazione, l'approccio della teoria dell'argomentazione risultava restrittivo per lo scopo che mi ero proposta, ovvero analizzare cosa rende un discorso persuasivo.

Sull'altro versante della ricerca ho voluto indagare, quindi, il contributo del corpo nel dar forza al messaggio persuasivo. Ho condotto ricerche osservative sul contributo del corpo nella persuasione, concentrando l'attenzione in particolare sul contributo di gesti, sguardi ed espressione facciale nell'esecuzione delle intenzioni persuasive.

Nella ricerca l'enfasi è stata posta sugli *scopi* che il Persuasore ha nel comunicare un messaggio persuasivo, e non sugli *effetti* persuasivi del messaggio comunicato.

Successive ricerche si potrebbero concentrare anche sugli effetti della persuasione, tema prediletto della psicologia sociale, indagando su come il messaggio multimodale persuasivo viene effettivamente percepito dal Ricevente.

Altri possibili sviluppi di questa ricerca comprendono l'indagine su come altri aspetti di multimodalità comunicativa, ad esempio le posture del corpo e l'intonazione della voce, possano veicolare la dominanza tra i partecipanti a un dibattito. Come emerge infatti dalle ultime ricerche di Poggi & D'Errico (2010), anche la dominanza sembra essere una componente essenziale dell'*ethos*. Contrariamente alle precedenti considerazioni di Poggi (2005), secondo le quali per persuadere è sufficiente convincere il Persuadendo della competenza e benevolenza del Persuasore, una terza componente essenziale dell'*ethos*, almeno nel discorso politico, è la dominanza. Il Persuasore non solo deve essere affidabile e competente, deve anche avere il potere di perseguire gli scopi suoi e

del Persuadendo: insomma, deve saper farsi valere. Ulteriori analisi indagheranno quindi il contributo dei comportamenti corporei alla comunicazione di questa terza componente dell'*ethos*, eventualmente gli effetti di tali comportamenti così come vengono percepiti dai possibili elettori.

BIBLIOGRAFIA

- Allwood (2002) Bodily communication dimensions of expression and content. In B. Granström (Ed.), *Multimodality in language and speech systems*, Kluwer Academic Publishers, 7-26.
- Andone, C. (2009). Accusing someone of an inconsistency as a confrontational way of strategic manoeuvring. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Examining argumentation in context: Fifteen studies on strategic maneuvering*, Amsterdam: John Benjamins, pp. 153-170.
- Aristotle (1961). *Retorica*. Bari, Laterza. Traduzione di Armando Plebe.
- Argentin, G., Ghiglione, R., Dorna, A. (1990). La gestualité et ses effets dans le discours politique. In *Psychologie Française*, 35-2, 153-163.
- Argyle, M., Cook, M. 1976. *Gaze and mutual gaze*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Atkinson, M. (1984). *Our Master's Voices. The Language and Body Language of Politics*. London, Methuen.
- Barthes, R. (1970), *La retorica antica. Alle origini del linguaggio letterario e delle tecniche di comunicazione*. Bompiani, Milano.
- Bremmer, J. (1993) Walking, standing and sitting in ancient Greek culture. In M. Bremmer, H. Roodenburg (Eds.), *A cultural history of gesture*, 15-35.
- Brilliant, R. (1963) *Gesture and rank in Roman art. The use of gestures to denote status in Roman Sculpture and Coinage*, Published by the Academy in New Haven, Connecticut.
- Burke P. (1993) The language of gestures in early modern Italy. In M. Bremmer, H. Roodenburg (Eds.), *A cultural history of gesture*, 71-84.
- Burgoon, J.K., Birk, T., Pfau, M. (1990) Nonverbal behaviors, persuasion, and credibility. In *Human Communication Research*, 17, 140-169.
- Calbris, G. (2003). *L'expression Gestuelle de la Pensée d'un Homme Politique*. Paris, Ed. du CNRS.
- Castelfranchi, C. (1996). *Reasons: belief support and goal dynamics*. *Mathware and Soft Computing*, 3.
- Castelfranchi, C. (2003). The micro-macro constitution of power. In *ProtoSociology*, an International Journal of Interdisciplinary Research 18, 208-268.
- Castelfranchi, C., Parisi, D. (1980). *Linguaggio, Conoscenze e Scopi*. Bologna: Il Mulino
- Castelfranchi, C., Poggi, I. (1998). *Bugie, finzioni, sotterfugi. Per una scienza dell'inganno*. Carocci Editore, Roma
- Cicerone (2006), *De oratore*. Biblioteca Universale Rizzoli, Milano. Traduzione di Mario Martina, Marina Ogrin, Ilaria Torzi, Giovanna Cettuzzi.
- Cicerone, (2008), *Orator*. Mondadori Editore, S.p.a. Milano. Traduzione di G.B. Pighi
- Corbeill, A., (2004) *Nature Embodied. Gesture in Ancient Rome*, Princeton University Press
- Cornificio, (1969) *Rhetorica ad Herennium*. Casa Editrice Patron, Bologna. Traduzione di Gualtiero Calboli
- Demostene, (1998) *Orazioni*. Rizzoli Libri S.p.A., Milano. Traduzione di Ilaria Sarini.
- Cienki, A. (2004) Bush and Gore's language and gestures during the 2000 US presidential debates. In *Journal of language and politics* 3(3), 399-429.
- Conte, R., Castelfranchi, C. (1995). *Cognitive and social action*. London: University College (1995).

- Costa, M., Ricci Bitti, P.E. (2000). Face-ism effect and head canting in one's own and in others' Photographs, In *European Psychologist*, 5/4, 293-301
- Costa, M., Ricci Bitti, P. E. (2003). Il chiasso delle sopracciglia, In *Psicologia Contemporanea*, 176, 38-47
- Dascal, M. (2008). Dichotomies and types of debate. In F. H. van Eemeren & B. Garssen (Eds.), *Controversy and Confrontation: relating controversy analysis with argumentation theory*, Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins, pp. 27-51.
- Dascal, M., Gross, A., G. (1999). The marriage between pragmatics and rhetoric. In *Philosophy and Rhetoric* 32(2): 107-130.
- Doury, M., LeFébure, P. (2006). Intérêt général, intérêt particuliers. La construction de l'ethos dans un débat public. In *Questions de communication*, 9, 47-71.
- Duncan, S. (1974). Some signals and rules for taking speaking turns in conversations. In S. Weitz (Ed.) *Nonverbal communication*. Oxford: Oxford University Press.
- Eemeren, F.H. van (2001). Fallacies. In F.H. van Eemeren (Ed.), *Crucial concepts in argumentation theory*. Amsterdam: Amsterdam University Press, 135-164
- Eemeren, F. H. van. (2010). *Strategic maneuvering in argumentative discourse. Extending the pragma-dialectical theory of argumentation*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins Publishing Company.
- Eemeren, van, F.H., Grootendorst, R. (1984). *Speech Acts in Argumentative Discussions*. Foris Publications. Dordrecht-Holland/Cinnaminson-U.S.A.
- Eemeren, F. H. van, & Grootendorst, R. (1992). *Argumentation, communication and fallacies. A Pragma-dialectical perspective*. New Jersey: Hillsdale.
- Eemeren, F.H. van, Grootendorst, R., Jackson, S., Jacobs, S. (1993). *Reconstructing Argumentative Discourse*. Tuscaloosa: University of Alabama Press.
- Eemeren, F. H., van, Grootendorst, R. & Snoeck Henkemans, A., F. (2002). *Argumentation. Analysis, Evaluation, Presentation*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates, Publishers Mahwah.
- Eemeren, F.H. van, Garssen, B.J., & Meuffels B. (2003a) The conventional validity of the pragma-dialectical freedom rule. In: Frans H. van Eemeren, J. Anthony Blair, Charles A. Willard & A. Francisca Snoeck Henkemans (Eds.) *Proceedings of the Fifth International Conference of the International Society for the Study of Argumentation*. Amsterdam: Sic Sat, 275-280
- Eemeren, F.H. van, Garssen, B.J., & Meuffels B. (2003b) I don't have anything to prove here. The (un)reasonableness of evading the burden of proof. In: Frans H. van Eemeren, J. Anthony Blair, Charles A. Willard & A. Francisca Snoeck Henkemans (Eds.) *In Proceedings of the Fifth International Conference of the International Society for the Study of Argumentation*. Amsterdam: Sic Sat, 281-284
- Eemeren, F.H. van, Garssen, B.J., & Meuffels B. (2005). Ordinary language users' assessments of misuse of argumentation schemes. In: David Hitchcock (ed.) *The uses of argument: proceedings of a conference at McMaster University, 18-21 May 2005*. Hamilton: Media Production Services, McMaster University, 66-74
- Eemeren, van F.H., Houtlosser, P. (2009). Strategic maneuvering. Examining argumentation in context. In Frans H. van Eemeren (ed.) *Examining Argumentation in Context*. John Benjamins Publishing, 1-25
- Eemeren, F.H. van, Garssen, B.J., & Meuffels, B. (2009) *Fallacies and Judgments of Reasonableness. Empirical Research Concerning the Pragma-Dialectical Discussion Rules*. Dordrecht: Springer.
- Eibl-Eibesfeldt, I. (1972). Similarities and differences between cultures in expressive movements. In R. Hinde (Ed.) *Non verbal communication*. Cambridge Univ. Press: 297-314.

- Ekman, P. (1979). About brows: Emotional and conversational signals. In M. von Cranach, K. Foppa, W. Lepenies, & D. Ploog (Eds.), *Human ethology: Claims and limits of a new discipline: contributions to the Colloquium*. Cambridge University Press: 169-248.
- Ekman, P. (1999). Facial Expressions, In Dalglish, T., & Power, M. (Eds.) *Handbook of Cognition and Emotion*. New York, John Wiley & Sons Ltd., 169-200.
- Ekman, P., Friesen, W. & Hager, J. (2002). *Facial Action Coding System. The Manual*. Research Nexus division of Network Information Research Corporation, USA.
- Ekman, P. (2003). Darwin, Deception and Facial Expression. In Emotions inside out. Vol. 1000. New York. Annals of the New York Academy of Sciences
- Ekman, P., Friesen, W. (2007). *Giù la maschera*. Giunti Ed.
- Falcone, R., Castelfranchi, C. (2008). Fiducia e sfiducia. In I. Poggi (Eds.), *La Mente del Cuore. Le emozioni nel lavoro, nella scuola, nella vita* (pp. 89-112, Ch. 3), Roma: Armando Editore.
- Ferrari, G., (in stampa)...quasi corporis quaedam eloquentia.
- Goffmann, E. (1976). 'Gender advertisements'. *Studies in the Anthropology of Visual Communication*, 3, 69-154
- Graf, F. (1993). Gestures and conventions: the gestures of Roman actors and orators. In *A cultural history of gesture*, ed. by J. Bremmer & H. Roodenburg, pp. 36-59.
- Grice, P. (1975). Logic and conversation. *Syntax and Semantics* 3, 41-58.
- Guerini, M., Strapparava, C., Stock, O. (2008). CORPS: A corpus of tagged Political Speeches for Persuasive Communication Processing. *Journal of Information Technology and Politics*, 5, 1, 19-32.
- Hamblin, C. L. (1970). *Fallacies*. London: Methuen. Reprint 1998, Newport News VA: Vale Press, 9-49.
- Hartmann, B., Mancini, M., Pelachaud, C. (2002). "Formational Parameters and Adaptive Prototype Instantiation for MPEG-4 Compliant Gesture Synthesis". In *Computer Animation 2002*: 111-119.
- Heylen, D. (2005). A closer look at gaze. In Proceedings of the 4th International Joint conference on *Autonomous Agents and Multimodal Agent Systems 05*.
- Johnson, R. H. (1995). The Blaze of her Splendors: Suggestions about Revitalizing Fallacy Theory. In H.V. Hansen & R.C. Pinto (eds.), *Fallacies: Classical Background and Contemporary Developments*, University Park, PA: The Pennsylvania State University Press, 107-129.
- Kendon, A., Cook, M. (1969). "The consistency of gaze pattern in social interaction". In *British Journal of Psychology*, 60, 48-94.
- Kendon, A. (1981). Nonverbal Communication, Interaction and Gesture. In *Selections from Semiotica (Vol.41, Approaches to Semiotics)*. The Hague: Mouton and Co.
- Kendon, A. (1995). Gestures as illocutionary and discourse structure markers in Southern Italian conversation. In: *Journal of Pragmatics* 23, 247-279.
- Kendon, A. (2004) *Gesture. Visible Action as Utterance*. Cambridge. Cambridge University Press
- Key, M. R. (1975). *Male/female language*. Metuchen, NJ: Scarecrow Press.
- Koffka (1970). *Principi di psicologia della forma*, Torino: Bollati Boringhieri.
- Likert R. (1932) Technique for the measure of attitudes. In *Archives of Psychology*, Vol. 22 N. 140, 1-55.
- Matsumoto, D., Willingham B. (2009). Spontaneous Facial Expression of Emotion of Congenitally Blind Individuals. In *The Journal of Personality and Social Psychology*, 96 (1) 1-10.
- Morris, D. (1977) *Manwatching*. London: Jonathan Cape.

- Laar, van, J.A., (2008). Pragmatic inconsistency and credibility. In (Ed.) Frans H. van Eemeren & Bart Garssen. *Controversy and Confrontation: relating controversy analysis with argumentation theory*. John Benjamins B.V., 163-179.
- Laar, van, J.A. (2008) *Confrontation and ridicule*. *Informal Logic*, 28 (4), 295-314.
- Locke, J. (1690/1995). Four sorts of Arguments. In H.V. Hansen & R.C. Pinto (eds.), *Fallacies: Classical Background and Contemporary Developments*, University Park, PA: The Pennsylvania State University Press, 55-56.
- Parisi D., Castelfranchi, C. (1975). Discourse as a hierarchy of goals. *Working Papers*, Urbino: a Centro Internazionale di Semiotica e Linguistica, 85-101.
- Perelman & Olbrechts-Tyteca (1966). *Trattato dell'argomentazione*. La nuova retorica. Torino, Einaudi
- Platone (1945). *Dialoghi*. Bari, Laterza. Traduzione di Manara Valgimigli
- Poggi, I. (2002). Mind markers. In M. Rector, I. Poggi, N.T. (Eds.), *Gestures. Meaning and use*. University Fernando Pessoa Press, Oporto, Portugal, 203-223.
- Poggi, I. (2005). The goals of persuasion. In *Pragmatics and Cognition* 13, 297-336.
- Poggi, I. (2006). *Parole del corpo. Introduzione alla comunicazione multimodale*. Carocci Editore, Roma.
- Poggi, I. (2007). *Mind, Hands, Face and Body. A goal and belief view of multimodal communication*. Weidler Buchverlag.
- Poggi, I., Roberto, E. (2007) The eyes and the eyelids. A compositional view about the meanings of gaze. In E. Ahlsén P. J. Henrichsen, R. Hirsch, J. Nivre, A. .Abelin, S. Stroemqvist, S. Nicholson (Eds.), *Communicaion – Action – Meaning. A festschrift to Jens Allwood*. Dpt. Linguistics, Goteborg University, pp. 333-350.
- Poggi, I. (2008) La mente delle emozioni. Scopi, credenze e comunicazione. In I. Poggi (Eds.), *La Mente del Cuore. Le emozioni nel lavoro, nella scuola, nella vita*, Roma: Armando Editore, 13-71
- Poggi, I., Castelfranchi, C. (1990). Dare consigli. In Ch. Humphris (a cura di) *Atti del 2o Seminario Internazionale per Insegnanti di Lingua. Bollettino DILIT*, 3, 29-49
- Poggi, I., Pelachaud, C. (2008) "Persuasive gestures and the expressivity of ECAs". In I.Wachsmuth, M.Lenzen, G.Knoblich (Eds.), *Embodied Communication in Humans and Machines*. Oxford, Oxford University Press, 391-424.
- Poggi, I., Vincze, L. (2008). Showing disinterest. A persuasive strategy to win the electors' trust. *Proceedings of the Workshop on Computational Models of Natural Arguments*, CMNA, Patras, Greece, 49-54.
- Poggi, I., Vincze, L. (2009). Gesture, gaze and persuasive strategies in political discourse. In Kipp, Michael (Ed.) *Multimodal corpora. From models of natural interaction to systems and applications*. Berlin: Springer Lecture Notes in Computer Science 5509. Lecture Notes in Artificial Intelligence, 73-92.
- Poggi, I., Spagnolo, A., D'Errico, F. (2010). The morphemes of the eyelids. In *Atti del Convegno La Comunicazione Parlata*, Liguori: Napoli, 34-45.
- Poggi, I., D'Errico, F., Vincze, L. (2010). Types of Nods. The polysemy of a social signal. In *Proceedings of the 7th International Conference on Language Resources and Evaluation (LREC)*, Malta, 19-21 May 2010, 23-38.
- Popper, K. R. (1972). *Objective knowledge: an evolutionary approach*. Oxford: Clarendon Press
- Quintiliano (1968) *L'Istituzione oratoria*, vol. I, II. Tipografia Torinese, Torino. Traduzione a cura di Rino Faranda.
- Reinke, C., E., (1975). Quintilian lighted the way. In *The Classical Bulletin*, no. 5. vol. 51, 65-70.

Rees, M. A. van (2009). Strategic manoeuvring with dissociation. In F. H. van Eemeren (Ed.), *Examining argumentation in context*, Amsterdam: John Benjamins, 25-40.

Schmitt, J.-C., (1993). The rationale of gestures in the West: third to thirteen centuries. In *A cultural history of gesture*, J. Bremmer, H. Roodenburg (Ed.), 59-71.

Schryvers, P., H., (1982). Invention, imagination et théorie des émotions chez Cicéron et Quintilien, In Paper from the International Society for the History of Rhetoric, New York, 47-57.

Serenari, M. (2003). Examples from the Berlin Dictionary of Everyday Gestures. In: M.Rector, I. Poggi & N.Trigo (Eds.) *Gestures. Meaning and Use*, Porto: Edicoes Universidade Fernando Pessoa, 111—117.

Searle, J.R. (1975). A taxonomy of illocutionary acts. In K. Gunderson (Ed.) *Language, mind, and knowledge (Minnesota Studies in the Philosophy of Science VII)*, University of Minnesota Press, 344-369.

Snoeck Henkemans, A. F. (2005). What's in a name? The use of stylistic device metonymy as a strategic manoeuvre in the confrontation and argumentation stages of a discussion. In D. Hitchcock (Ed.), *Proceedings Conference The Uses of Argument*, Hamilton: Ontario Society for the Study of Argumentation, 433-441.

Snoeck Henkemans, A. F. (2007). Manoeuvring strategically with rhetorical questions. In F. H. van Eemeren, A. J. Blair, Ch. Willard & B. Garssen (Eds.), *Proceedings of the Sixth Conference of the International Society for the Study of Argumentation*, Amsterdam: Sic Sat, 1309-1313.

Snoeck Henkemans, A., F. (2009). The contribution of praeteritio to arguers' confrontational strategic maneuvers. In (Ed) van Eemeren, F., H. *Examining Argumentation in Context. Fifteen Studies on Strategic Maneuvering*. John Benjamins, 241-255.

Streeck, J. (in stampa) *Gesture in Political Communication. A Case Study of the Democratic Presidential Candidates during the 2004 Primary Campaign*.

Stewart, P., Moseley, C. (in stampa) *Politicians under the microscope: Eye blink rates during the first Bush-Kerry debate*. Under review at *Journal of Political Marketing*

Venier, F., (2008). *Il potere del discorso. Retorica e pragmatica linguistica*. Carocci editore, Roma.

Vinciarelli A., Favre S., Salamin H, Dielmann A. (2009). Canal 9: A Database of Political Debates for Analysis of Social Interactions. *Proceedings of the IEEE SSP Workshop*, 1061-1070.

Vincze, L., Poggi, I. (2010) *Movere e delectare. La persuasione con sguardo ed espressione facciale*. In *Atti del Convegno La Comunicazione Parlata*, Liguori: Napoli, 37-52.

Vincze, L. (sottomesso) *The Appeal to Ethos as a Strategic Maneuvering in Political Discourse*. In pubblicazione negli *Atti del Convegno della Società Internazionale per lo Studio dell'Argomentazione 2010*, Amsterdam.

Vincze, L., Poggi, I. (in stampa). *Close your eyes and communicate*. Negli *Atti della Giornata di Studi: Teorie e trascrizione – Trascrizione e teoria*, Bolzano, 2009.

APPENDICE:

Questionario laboratorio 'Le Fallacie Argomentative'

Ciao! Stiamo conducendo una ricerca su alcuni aspetti della comunicazione, e ti chiediamo di valutare quindici piccoli dialoghi tra A e B. Nei seguenti esempi, il personaggio B contrasta quello che dice il personaggio A. Valuta su una scala da 1 a 7 il grado di ragionevolezza del modo in cui B contrasta A (dove 1 = molto irragionevole e 7 = molto ragionevole). Giustifica poi la tua risposta.

Tieni presente che non esistono risposte giuste o sbagliate, e che questo breve questionario è anonimo (ti chiediamo solo alcuni dati necessari all'analisi delle risposte); quindi puoi rispondere con serenità e sincerità.

SESSO _____ ETA' _____
PROFESSIONE _____
AMBITO _____

1).

A: Dare gli esami a giugno è una pessima idea. Sarebbe molto meglio se tu li dessi a marzo secondo me.

B: Siii, sei la solita, vuoi che io faccia gli esami prima così dopo ti presto i miei libri...

1 2 3 4 5 6 7

Perché?

.....

2).

A: E' risaputo che le verdure fanno bene alla salute.

B: Non puoi pretendere che si mangi solo quello.

1 2 3 4 5 6 7

Perché?

.....

3).

A: Ma dài figliolo, sposarsi a 18 anni è proprio una follia! Sei troppo giovane!

B: Ricordo male oppure anche tu e la mamma vi siete sposati a diciotto anni?

1 2 3 4 5 6 7

Perché?

.....

4).

A: Invece di fare la solita vacanza al mare in campeggio, quest'anno dovremmo visitare l'Inghilterra.

B: Ha ha! Ma se non sai nemmeno dov'è l'Inghilterra!

1 2 3 4 5 6 7

Perché?

.....

5).

A: Ritengo che l'attuale governo stia lavorando seriamente per lo sviluppo economico del nostro paese.

B: Beh, non c'è da meravigliarsi se tu lo pensi! Tuo padre è un membro del governo!

1 2 3 4 5 6 7

Perché?

.....

6).

A: Non bisogna correre quando guidi, può essere molto pericoloso.

B: Senti chi parla! Proprio uno che ha preso due multe per eccesso di velocità!

1 2 3 4 5 6 7

Perché?

.....

7).

A: I cinesi non sanno cucinare.

B: Non è vero che non sanno cucinare. I cinesi sono un popolo diligente e pulito.

1 2 3 4 5 6 7

Perché?

.....

8).

A: Il viola quest'anno andrà molto di moda.

B: Cosa ne vuoi sapere te di moda? Ti vesti sempre come capita.

1 2 3 4 5 6 7

Perché?

.....

9).

A: Certo che Gianpietro è proprio un ignorante, cultura generale proprio zero!

B: Beh, non direi... E' un ragazzo così gentile, sempre disponibile, e per di più di buona famiglia.

1 2 3 4 5 6 7

Perché?

.....

10).

A: Non mi sembra che quest'anno la primavera tarda ad arrivare.

B: Come no? Siamo al 21 di marzo e fa ancora freddo!

1 2 3 4 5 6 7

Perché?

.....

11).

A: Guarda che l'amatriciana è più buona se ci metti un po' più di guanciale.

B: Ma che ne sai tu cosa vuol dire fare una buona amatriciana se non ci capisci niente di cucina!

1 2 3 4 5 6 7

Perché?

.....

12).

A: Nel nostro programma mettiamo al centro i valori della famiglia.

B: E' curioso sentir dire queste cose proprio da Lei... Quante mogli ha cambiato?

1 2 3 4 5 6 7

Perché?

.....

13).

A: Perché dici che il mare in Sardegna sembra una piscina?

B: L'acqua è talmente pulita e limpida che pare di stare in una piscina.

1 2 3 4 5 6 7

Perché?

.....

14).

A: Quest'anno proporrei di andare in vacanza in Brasile, perché il viaggio non costa poi molto.

B: Sì, come se non sapessi che hai conosciuto una ragazza brasiliana.

1 2 3 4 5 6 7

Perché?

.....

15).

A: Secondo me per preparare bene un esame è necessario frequentare le lezioni.

B: Vorresti dire che tutti i frequentanti vanno benissimo all'esame?

1 2 3 4 5 6 7

Perché?

.....

