

Artur Galkowski

ARGOMENTAZIONE: IDEE, PROBLEMI, INTERROGATIVI

1. Introduzione

Ogni lingua si organizza in modo configurazionale ed è in possesso di diverse batterie di *profili testuali* (Lo Cascio 1991: 22). Questi profili (modi e forme di organizzazione dell'espressione) sono adeguati a situazioni comunicative specifiche. Il loro inventario può andare dai messaggi di tipo narrativo ai messaggi di tipo argomentativo e appartenenti al linguaggio specifico a seconda dei principi di gerarchia testuale. In questa sede ci interesseranno in particolare i profili argomentativi.

L'argomentazione, intesa come il centro degli interessi della nuova retorica, è un campo d'indagini linguistiche che s'iscrive negli studi generali sul testo. La presenza degli argomenti è una condizione necessaria per chiamare un testo argomentativo. Ma non è l'unica condizione che decida dell'argomentatività di un testo.

Non si potrebbe parlare dell'argomentazione nel contesto della linguistica, e più in particolare di quella testuale, senza richiamare alcuni aspetti della retorica che stanno a indicare punti di partenza per certe teorie argomentative e testuali o discorsive. La tesi del rapporto tra le discipline evocate è stata ormai approvata: vi sono infatti diversi fattori in comune tra la linguistica testuale, la retorica e l'argomentazione (*cf.* e.g. de Beaugrande e Dressler 1981/1984: 31–32; Kaczmarkowski 1988; Rigotti 1997; Ziomek 1990: 156–158; Desideri 1991: 126; Nobili 1999: 62–63; Mortara Garavelli 1993).

L'intendimento della retorica varia a seconda del tempo e degli scopi che le vengono attribuiti. Alcune definizioni di questa disciplina possono essere riservate al repertorio di figure stilistiche (retoriche), altre invece vedono nella retorica uno strumento indispensabile di ogni pratica comunicativa (*cf.* Cattani 1994: 71). La prima visione potrebbe essere chiamata

come arte del dire (la versione più antica che non si curava di tutta l'attività comunicativa). Seguendo il pensiero di Rigotti (1997: 2), *ars bene dicendi* è „una prima forma della teoria della comunicazione. [...] può offrire a una moderna teoria della comunicazione, nonostante l'effettiva parzialità di oggetto, alcune categorie e alcune modalità preziose per un'accurata analisi del fenomeno comunicativo in generale”. Questa seconda accezione è il metodo più aggiornato di trattamento della retorica che, come vedremo, influisce sulla sua branca moderna, cioè la teoria dell'argomentazione spesso associata alla nuova retorica.

La cultura retorica caratterizzerebbe anche uno degli elementi del „genotipo” della linguistica testuale; però, con discretezza diremmo che tra le due discipline esiste un rapporto di successione¹. La linguistica testuale, sì, attinge coscientemente o incoscientemente nella tradizione retorica, e ancora più significativamente, nelle sue varianti odierne, ma in sostanza, è un settore che si vuole indipendente, anche se orientato verso i valori eclettici della realtà trattata. Ad ogni modo, l'utilità dell'aggancio della retorica classica e della neoretorica è ragguardevole per gli studi linguistico-testuali.

E' invece del tutto vera la tesi della continuazione – dopo un periodo di ellissi della retorica nella cultura – tra la retorica classica e la nuova retorica (o neoretorica), che nella seconda metà degli anni '60 del XX sec. sorge sul continente europeo². In un senso più ampio, la nuova retorica

¹ Cfr. Kaczmarkowski (1988: 13): „Wyloniona z dotychczasowych działów językoznawstwa ogólnego jako jego dział nowy lingwistyka tekstu sięga swymi korzeniami starożytności grecko-rzymskiej. Z tym zgadzają się na ogół wszyscy, którzy wypowiadają się na temat genezy tej nowej dyscypliny naukowej lub jej dziejów. Istniała ona – ante litteram – w postaci załączkowej już u Greków i Rzymian, uwikłana w ich teorię retoryczną. Spoglądając na nią wstecz, z dzisiejszego punktu widzenia, dostrzegamy, że była ona w owej teorii rozmieszczona nierównomiernie. Teoria retoryczna bowiem, stanowiąc jak najszerze zaplecze myślowe wszelkich poczyniań mówcy jako mówcy, obejmowała swym zakresem zjawiska nader niejednorodne”.

² Si pensi alla corrente dell'argomentazione iniziata con il trattato di Perelman e Olbrechts-Tyteca (1958/1966) e sviluppato, ad esempio, nei lavori di Toulmin (*The Uses of Argument*, Cambridge 1964 [1958]), di Plantin (*L'argumentation*, Paris 1996), Combettes (1992), Moeschler (1985), Lo Cascio (1991, 1992, 1996, 1997). Da notare è che l'argomentazione sta in opposizione ad un'altra corrente nell'ambito della nuova retorica, e cioè alla retorica generale del Gruppo μ di Liegi (e.g. *Rhétorique générale*, Paris 1970; *Logique des genres littéraires*, Paris 1986) rappresentato, per esempio, da Barthes e Genette, che si interessano soprattutto di procedimenti linguistici caratteristici della letteratura ridotti alle figure di stile. Reboul (1998) contesta l'autorevolezza delle teorie della retorica generale: „Cette «nouvelle rhétorique» se borne donc à l'élocution et de l'élocution ne retient que les figures. Bref une rhétorique sans aucune finalité” (Reboul 1998: 97). La nostra opinione è che in questo confronto tra „nuova retorica e nuova retorica”, l'argomentazione permetta di effettuare una lettura che prenda in considerazione tanto la retorica interpersonale quanto la retorica testuale (cfr. Duszak 1998: 260). Si consideri su questo punto ancora Ravazzoli (1991: 23): „Esiste dunque una «retorica del quotidiano» ancora ampiamente inesplorata: di qui la necessità di rivedere le fondamenta metodologiche

consiste nello scoprire le tecniche discorsive usate per fare accettare dall'uditorio le tesi avanzate. Vengono pertanto descritti gli schemi argomentativi per convincere il pubblico e vengono trattati i punti di partenza sui quali si basa l'argomentazione.

2. Processo argomentativo

Tra l'argomentazione e la retorica esiste un rapporto di fonte e affluente. La problematica argomentativa è spiegabile in termini di retorica. Qui, la definizione del fenomeno dell'argomentazione spetterebbe ad Aristotele che dice:

[...] è chiaro che un metodo soggetto alle regole di una tecnica riguarda le argomentazioni, e che un'argomentazione è una sorta di dimostrazione (poiché si crede soprattutto quando si suppone che una cosa sia stata dimostrata), e poiché una dimostrazione retorica è un entimema (Aristotele, *Ret.* I, 1, 1355a).

Non intendiamo però l'argomentazione in questo senso ristretto e associato ad una parte o ad un luogo del discorso retorico. Diamo all'argomentazione il valore di un processo sottoposto ad una trattazione nella sua dimensione testuale e procedurale, che permette di selezionare un tipo di testo o della sequenzialità argomentativa e di formulare, perfino, una grammatica argomentativa che si situa ad uno dei livelli delle odierne ricerche linguistico-testuali e pragmatiche (*cf.* e.g. Lo Cascio 1991, 1992, 1996, 1997; Eggs 1994; Adam 1992; Colombo 1992).

Per lo più, condividiamo la definizione, la quale afferma che l'argomentazione si differenzia dalla semplice dimostrazione e quello che fonda questa distinzione sono i cinque criteri essenziali che rilevano Perelman e Olbrechts-Tyteca (1958/1966), e cioè: 1. l'argomentazione viene indirizzata ad un individuo o un gruppo di individui; 2. essa viene espressa in lingua naturale; 3. le sue premesse sono verosimili; 4. la sua progressione dipende dall'argomentatore; 5. le sue conclusioni possono essere ridiscusse.

Oltre a questa distinzione, si sostiene che argomentare non voglia dire solamente provare o dedurre (*cf.* Moeschler 1985: 46). Anzi, dal punto di vista puramente linguistico, tra queste azioni esiste una differenza significativa: l'argomentazione non serve a sostenere la verità di un'asserzione, né a delineare

della retorica storicamente accreditata su uno sfondo prospettico dilatato: non per proporre nuove ed esaurienti nomenclature, ma per cogliere in flagrante la nozione stessa di funzione retorica, come universale linguistico e semiotico che comprende il letterario, ma non è riducibile ad esso".

il carattere logico di un ragionamento. Questo aspetto generico dell'argomentazione è anche criticato da diversi studiosi: si cerca di oltrepassare gli aspetti filosofici per trattare l'organizzazione „locale” (procedurale) di un'argomentazione.

Poniamo la tesi che l'argomentazione sia un'attività a scopo razionale al servizio della comunicazione umana. Può perfino essere un'azione della lingua quotidiana. (*L*) in [1] argomenta quando si rivolge a suo figlio con un'interdizione motivata:

[1] (*L*): Non guardare lo schermo così da vicino, ti rovinerai gli occhi!

Chiameremo il locutore la persona (*L*) che parla; le sue parole vengono indirizzate al suo interlocutore (*I*). Il locutore presenta come argomento il fatto che 'guardare lo schermo da vicino' (lo schermo del televisore che, acceso, emette un'onda di luci che possono infuriare) non è proficuo alla salute. (*L*) si basa su questo argomento per giustificare la conclusione: non si dovrebbe guardare la televisione da vicino.

In modo più generale: argomentare vuol dire indirizzare ad un interlocutore un argomento, cioè una buona ragione, per fargli ammettere una conclusione, e, di conseguenza, suggerirgli dei comportamenti adeguati. Un'argomentazione si compone allora di due elementi essenziali: ARG_{omento} → CONCL_{usione}.

Tra ARG e CONCL si instaura una relazione argomentativa. Vuol dire che un argomento è presentato come fonte di una ragione, ritenuta sufficiente, per fare ammettere una conclusione. L'argomento non è però una prova della conclusione³.

La relazione argomentativa non si deve necessariamente manifestare tra due entità linguistiche che siano enunciati espliciti. La conclusione o perfino l'argomento possono essere di tipo implicito. Moeschler (1985: 72) propone una formalizzazione che permette di trattare una larga gamma di relazioni argomentative in cui il contenuto delle unità linguistiche non deve necessariamente avere carattere enunciativo.

L'argomento e la conclusione non hanno lo stesso statuto. L'argomento ha lo statuto di una credenza condivisa, è un fatto incontestabile, sottratto alla controversia (almeno lo presenta così l'argomentatore). In pratica, se l'interlocutore rifiuta di accettare questo dato, dovrà allora giustificare il suo atteggiamento opposto: non potrà dire soltanto 'Non sono d'accordo'; avrà il compito di esplicitarsi.

³ Azar (1999: 99) parlando della relazione argomentativa determina i suoi limiti concettuali: „An argument relation is the relationship that exists between two parts of a monologue, one being an argument” (i.e., „a supportive or a persuader”), „the other a conclusion” (i.e., „a prescribed action or an assertion”).

L'argomento deve condurre l'interlocutore alla conclusione. L'interlocutore riconosce il valore argomentativo di un enunciato che determina l'orientamento argomentativo dell'operazione interpretativa. Il passaggio così segnalato può essere anche sinuoso, e fa pensare ai principi, alle convenzioni ormai ammesse; la retorica antica parlava a questo punto dei *topos* (luoghi). I *topos* erano appunto luoghi comuni o certe idee o espressioni che sostenevano l'argomentazione (cfr. e.g. Eggs 1994: sez. 4.2; Gardes-Tamine 1996: sez. 1.3; Ziomek 1990: cap. XII). Adesso essi si intendono come regole generali o leggi di passaggio che rendono possibile una argomentazione particolare (cfr. Desideri 1991: 128-129). Queste leggi di passaggio possono essere discusse: spesso la critica argomentativa ne farà questione di dibattito controllando i limiti della loro validità. Si potrà dunque rifiutare un'argomentazione contestando la validità della transizione di un argomento in conclusione, cioè, dichiarando che l'argomento è privo di pertinenza oppure è solo leggermente pertinente nei confronti della conclusione che si pretende di attribuire ad esso.

L'argomentazione dipende allora da più fattori particolari. Non basta distinguere la forma e il contenuto del messaggio argomentativo. Bisogna anche determinare certe procedure per argomentare e le strategie di valutazione. Uno di questi stratagemmi è il convincimento o la persuasione. Ecco che cosa dice a proposito Lo Cascio (1991: 45):

Il convincimento o la persuasione in una situazione argomentativa in buona parte dipendono, si sa, dalla veste o dall'abilità linguistica dei protagonisti, dalla manipolazione delle informazioni e dal tipo di argomenti portati. Gli argomenti possono essere tratti da tutti i campi, soprattutto quando si tratta di argomentazioni soggettive: il sociale, l'etico, il politico, il finanziario, ecc. Naturalmente, la scelta che è stata fatta per difendere un'opinione, a volte, non sarebbe pertinente o ammissibile.

In quanto atto di informare, l'argomentazione non può fare a meno dell'inferenza che vi svolge un ruolo interpretativo (cfr. Anscombe e Ducrot 1997: 10-11; Moeschler 1989: cap. 1, 4; Lo Cascio 1997). Come costata Colombo (1992: 490): „[...] un testo argomentativo può contenere anche qualcosa di meno di ciò che è previsto dalle teorie dell'argomentazione: molti passaggi argomentativi possono essere impliciti, e la stessa tesi può essere esplicitata". Per esempio la situazione:

- [2] (L): Qual era il risultato dello scudetto?
(I): Ha vinto la Lazio.

è solo un atto in cui il locutore (L) segnala all'interlocutore (I) che non è al corrente delle novità calcistiche. Mentre lo scambio:

- [3] (L): Credi che ci convenga comprare l'impianto stereo quest'anno?
 (I): Penso proprio che sarà meglio aspettare... Magari in primavera.

ha tutte le proprietà di un'argomentazione, dove (L) fa ragionare (I) in direzione dell'argomento ('non precipitarsi a comprare l'impianto stereo') inferendo così la non giustificata inclinazione a perdere soldi che si potrebbero risparmiare aspettando, ad esempio, l'imminente stagione dei saldi che sta per avvenire ('la primavera dell'anno seguente'). La conclusione che si ottiene non è, allora, il fatto che 'si comprerà l'impianto stereo in primavera perché è una stagione piacevole', ma perché 'in primavera ci sono spesso dei saldi che possono essere vantaggiosi per chi ne è interessato'.

Tuttavia, il processo inferenziale può rimanere inattivato oppure scattare indipendentemente dalle volontà dell'interlocutore (*cf.* Lo Cascio 1996: 76–77).

Si potrebbe allora completare lo schema dell'atto d'argomentazione aggiungendo ad esso un elemento legato alle convinzioni relative (soggiacenti) rispetto alla realtà, cioè al modo con cui i fatti si codeterminano, ed è cioè l'inferenza:

ARGomentazione: ARGomento (+INFerenza) → CONCLusione
--

In questa luce, l'argomentazione si presenta come un passaggio dal più fondato (il più accettabile), cioè l'argomento, al meno fondato (il meno accettabile), cioè la conclusione (*cf.* Reboul 1998: 105–107). Questo passaggio ha come funzione il compito di far passare il consenso o il dissenso del dato argomentativo alla conclusione. Quindi, la conclusione è sempre più capiente delle premesse.

3. Dimostrazione e argomentazione

Nella concezione tradizionale dei procedimenti d'inferenza quando si dispone delle regole che permettono di trasformare integralmente l'accordo sulle premesse (sulla verità delle premesse) in concomitanza con la conclusione (la verità della conclusione), si ha a che fare con una dimostrazione⁴; se invece le regole fanno solo da strumenti di agevolazione per rendere più accettabile la conclusione rispetto all'argomento, si ha a che fare con l'argomentazione.

La differenza tra l'argomentazione e la dimostrazione è stata dimostrata da molti studiosi in materia. Come primi, e con riferimento alle tesi della

⁴ Nella retorica antica, la dimostrazione (gr. *epideixis*, 'dimostrazione', 'ostentazione') fa parte della retorica epidittica classica orientata meno sull'azione che sulla dimensione informativa della conoscenza.

nuova retorica, se ne sono occupati Perelman e Olbrechts-Tyteca (1958/1966). La loro tesi basilare è che la dimostrazione, essendo fondata su un tipo di dati chiamati oggettivi e veri ed essendo dominata da regole universali, non tende a convincere un pubblico specifico o a modificarne l'opinione. E' invece un tipo di tecnica meccanica caratteristica per alcuni stadi della dimostrazione scientifica la quale si basa sulle leggi della natura.

Messa in confronto con la dimostrazione, l'argomentazione è costruita su premesse o leggi interamente soggettive; è il risultato di un ragionamento opinabile, sottoposto alla valutazione degli interlocutori. Il successo, pertanto, non è affatto assicurato, come nel caso della dimostrazione, e dipende soprattutto dalla abilità del parlante di trovare argomenti per sostenere una tesi⁵. Riferendoci ad Azar (1999: 100), si può dire che in linea più generale, l'argomentazione differisce dalla dimostrazione in due punti importanti. Il primo è che la dimostrazione si basa su un sistema formale di assiomi e formulazioni assolute, mentre l'argomentazione parte da opinioni, giudizi o punti di vista contestabili. L'argomentazione usa l'apparato dell'inferenza logica, ma non è esaustiva nel caso dei sistemi deduttivi degli stati formali delle cose. Secondariamente, la dimostrazione viene esposta per informare qualcuno che è in possesso di un sapere tecnico su un punto ambientato in questo sapere; l'argomentazione, invece, viene sempre indirizzata ad un uditorio particolare con il tentativo di convincerlo o rassicurarlo rispetto ad una tesi conosciuta. L'argomentazione non ha il ruolo di guadagnare il consenso intellettuale, ma di incitare ad un'azione o di formare una disposizione ad agire in un momento appropriato.

Da questa comparazione risulta che l'argomentazione ha un carattere piuttosto soggettivo e persuasivo ed è un fenomeno di ragionamento aperto, controllabile ed esposto ad una verifica, mentre la dimostrazione una

⁵ E, diremmo, anche dall'interlocutore, che ci deve essere coscientemente e dichiarativamente presente. Si veda quanto detto da Renkema (1993: 130) sul ruolo cooperativo dell'interlocutore: „Attitude changes brought about along the central route go deeper than those achieved along the peripheral route. They are also more resistant to other influences. The level of elaboration is dependent on the 'ability' and the 'motivation' of the receiver. If receivers do not understand the message (ability) or are not involved with the topic (motivation), the chance of elaboration taking place is quite small. Instead of thinking about the content of the message (the central route), it is more likely that receivers will be influenced by elements of the peripheral route, for example, the author's authority or the channel". Si veda anche Perelman e Olbrechts-Tyteca (1958/1966: 199): „Mentre l'oratore argomenta, l'ascoltatore sarà incline, a sua volta, ad argomentare spontaneamente sul discorso stesso, con lo scopo di decidere il suo atteggiamento, di determinare la fiducia che deve attribuire ad esso. L'ascoltatore che percepisce gli argomenti, non soltanto li può percepire a modo suo, ma è anche autore di nuovi argomenti spontanei, il più delle volte non espressi, che cionondimeno interverranno a modificare il risultato finale dell'argomentazione”.

volta effettuata è una realtà oggettivamente terminata ed inconvertibile perché fondata su assiomi non negoziabili e validi sempre per tutti. Questo carattere definitivo e ultimativo della dimostrazione è piuttosto sconosciuto per l'argomentazione che è valida momentaneamente e fondata su opinioni precedenti implicando comunicazione, dialogo, discussione in un ambiente di coinvolgimento ed impegno che accetta verosimiglianza, plausibilità, probabilità, modificazione, sviluppo⁶.

4. Organizzazione interna di un'argomentazione

Le argomentazioni possono essere lineari o polidirezionali (a grappolo). Il loro sviluppo va in senso verticale, a differenza del testo narrativo dove si registra sempre il proseguire della catena di eventi in senso orizzontale (cfr. Lo Cascio 1996: 78). Un testo minimo narrativo è formato allora da una relazione orizzontale (due coordinate), mentre quello argomentativo è caratterizzato principalmente da una relazione verticale (principale + subordinata). Verticalità e orizzontalità „sono due caratteristiche fondamentali, due assi su cui si articolano tutti i testi. La verticalità implica subordinazione sia semantica che sintattica. L'orizzontalità implica invece la coordinazione, la relazione di disponibilità che il verificarsi di un evento o uno stato crea in termini di universo e di spazio temporale e ideologico per un altro evento ad esso quindi connesso" (Lo Cascio 1996: 66).

Qualche volta, un'argomentazione può avere la forma apparentemente coordinata, ma questo solo dal punto di vista semantico perché in fondo non può essere altro che un rapporto di subordinazione. Vediamone un esempio:

[5] (O) Non mangia: (ARG) non avrà appetito.

⁶ Cfr. gli schemi della dimostrazione e dell'argomentazione proposti da Reboul (1998: 105). Li modifichiamo aggiungendo una possibile risultante della parte Z (conclusione basata su una serie di dati (Dim.e) o un fusello di argomenti (Arg.e))

Dimostrazione: [Dim.e₁: A - B - C - D ... → Z] ----- (~ [Dim.e₂: P - Q - R - S ... → W])

Argomentazione: Arg. e $\left[\begin{array}{c} B \\ C \\ D \end{array} \right. A \left. \begin{array}{c} \longrightarrow \\ \longrightarrow \\ \longrightarrow \end{array} \right. Z \left. \begin{array}{c} \longleftarrow \\ \longleftarrow \\ \longleftarrow \end{array} \right. \begin{array}{c} B' \\ C' \\ D' \end{array} \right. Z'$

L'ordine dei costituenti della dimostrazione e dell'argomentazione è differente. Dim.e₁ può influenzare Dim.e₂, ma le due sono realtà indipendenti ed autonome (novatrici): W è un nuovo criterio rispetto a Z. Nel caso di Arg.e, Z costituisce il punto di partenza per una nuova presentazione degli argomenti, che permettono di formulare Z'. La progressione argomentativa dipende dall'oratore.

schematicamente da trascrivere in:

Opinione o Tesi _____	ARGomento _____	CONCLUSIONe <small>(implicita)</small>

L'enunciato [5] è un classico caso della coordinazione apparente: il fatto che X 'non mangia' è sottoposto ad una spiegazione della causa (un tipo di argomento) che porta alla conclusione: 'la probabile mancanza dell'appetito fa che X nel tempo T non è portato a mangiare'.

Si veda un esempio dell'argomentazione verticale:

[6] (O) Credo che Paolo legga molto dato che (ARG₁) guarda raramente la televisione, infatti (ARG₂) è molto bravo in lettere.

schematicamente da trascrivere in:

<p style="text-align: center;">O/T _____ ARG₁ ← dato che</p> <p style="text-align: center;"> </p> <p style="text-align: center;">ARG₂ ← infatti</p> <hr style="width: 50%; margin: 10px auto;"/> <p style="text-align: center;">CONCL <small>(implicita)</small></p>

I due argomenti, ARG₁ e ARG₂, che sostengono la opinione/tesi O/T, indicano inferenzialmente la conclusione CONCL che potrebbe suggerire che 'chi è bravo in lettere preferisce, come Paolo, la lettura alla televisione'.

La verticalità può, in sostanza, svilupparsi all'infinito perché l'argomentazione è un atto aperto (*cf. supra*), e, poi, ci può intercorrere il principio di ricorsività. La verticalità è una caratteristica costante delle enunciazioni subordinate.

Un argomento è di fatto il modo di fare ammettere una conclusione. Il suo valore e la sua forza illocutiva devono evidentemente essere paralleli per espletare questa funzione. L'argomento ricorre ai dati in concomitanza alle regole generali ricavabili dalla conoscenza del mondo e del comportamento umano. La regola generale permette di evincere una tesi (o una opinione) dal dato (argomento). Formulando una conclusione e presentandola all'interlocutore, l'argomentatore spera di fargli adottare dei comportamenti in armonia con la convinzione espressa nella conclusione.

5. Argomentazione come attività razionale e relazionale

Chi argomenta non vuole semplicemente costringere il suo interlocutore o imporgli una certa idea o un atteggiamento allo scopo manipolatorio. Vuole invece mostrargli che, visto un tale argomento, sarebbe logico, ragionevole, accettare una tale convinzione o un tale comportamento. Certamente, l'argomento potrà essere o non essere accettato dall'interlocutore, o riconosciuto parzialmente. Ci sono poi buoni argomenti e argomenti che non valgono molto. Come pure le conclusioni che ne risultano. Si veda l'esempio seguente:

[7] Frequentando più locali, potrai bere a volontà.

Il fatto di poter bere molto non è una forma di comportamento che si dovrebbe incoraggiare, tanto meno la costatazione comune che in una certa situazione si può „riuscire” in questa pratica...

Bisogna allora valutare la qualità degli argomenti avanzati (la qualità dell'argomentazione). L'attività argomentativa è strettamente legata alla critica, il che apre la via alle tecniche della rifiutazione.

Le nostre argomentazioni più correnti riposano su regole di condotta molto in generale: sono i principi ammessi in una società o in un gruppo. Così, nell'enunciato:

[8] Fa bel tempo, andiamo a fare una passeggiata.

il 'bel tempo' diventa l'argomento per 'fare una passeggiata'. Esiste infatti un luogo comune: 'quando fa bel tempo, si va a fare una passeggiata' ed è ciò che guida l'argomentazione [8]. Mentre in realtà non basta che faccia bel tempo per uscire necessariamente a spasso: molte altre ragioni integrative vengono prese in considerazione.

D'altro canto, il detto 'quando si ha molto lavoro, non si va a spasso' si trasformerà in un'argomentazione del tutto opposta:

[9] C'è molto da fare, allora non andiamo a spasso.

Il semplice fatto di essere troppo impegnati impedisce quello che prima sembrava così naturale. Ma è possibile, a questo punto, una discussione in cui gli interlocutori peseranno i rispettivi principi conflittuali per determinare se la massima premessa si deve accettare in una data circostanza. A volte si metteranno d'accordo, a volte saranno solo in grado di approfondire il loro dissenso. Nell'uno e nell'altro caso, si dovranno sottomettere a un vero calcolo d'argomenti.

Si vede che le costrizioni argomentative possono essere di natura molto differente e dipendere da costrizioni naturali ('il televisore nuoce alla vista'), o da quelle culturali ('bel tempo \Rightarrow passeggiata'). Questi grandi principi d'azione sono considerati come forme di comportamento da assumere in un gruppo sociale particolare. L'argomentazione infatti verte sulla società. Cattani (1994: 34) parla così della natura sociale dell'argomentazione:

La natura sociale dell'argomentazione consiste nel suo essere diretta a qualcuno, che normalmente, ma non sempre, sono altre persone con le quali si instaura un rapporto dialogico o conflittuale; a volte, invece, l'interlocutore può essere lo stesso individuo che soppesa tra sé e sé i pro e i contro d'una deliberazione. Anche in tal caso intervengono delle motivazioni sociali, poiché il soggetto si sdoppia, cerca un accordo con se stesso, s'impegna a replicare anticipatamente alle possibili obiezioni che un altro potrebbe porgli.

L'opinione di Cattani è un altro punto di sostegno a favore della tesi che l'argomentazione sia un'azione intrinseca dell'interagire sociale e in certi casi, può diventare un'autoargomentazione, cioè un'attitudine deliberativa interna che si svolge nella mente dell'individuo in vista di un oggetto o dei potenziali interlocutori-avversari.

E' la logica argomentativa che costituisce il fornitore dei dati o elementi osservabili e sottoposti all'accettabilità o alla non-accettabilità di un ragionamento in questione (*cfr.* Anscombe e Ducrot 1997: 80-81). La logica argomentativa permette poi di evidenziare le relazioni tra gli enunciati a livello d'osservazione e a quello d'esplicazione: tali relazioni sono per Anscombe e Ducrot (1997) generatrici della comprensione nella concatenazione delle sequenze testuali e dell'orientamento argomentativo come assioma di certi testi/discorsi (*cfr.* Anscombe e Ducrot 1997: 86-113). Il postulato più importante di Anscombe e Ducrot è che l'attività di argomentazione deve essere considerata come coestensiva alla attività di parola in piena consapevolezza della dimensione logica e della forza che attraverso essa può emergere.

L'argomentazione è, infatti, una delle molteplici tecniche verbali⁷ che uno può usare per convincere qualcun'altro o sé stesso. In effetti, si argomenta soprattutto attraverso le parole, costruendo dei testi orali o scritti di varia lunghezza, secondo le circostanze. La pratica linguistica è sempre una pratica meta-argomentativa; in altri termini, essa non è dissociabile dall'analisi critica degli argomenti veri e propri o presunti in un enunciato. Per sostenere o rifiutare un'argomentazione, bisogna essere capaci di descriverla, di presentarla, di smontarla affinché le sue qualità e i suoi difetti siano chiari.

⁷ Lasciamo a parte le tecniche non verbali dell'argomentazione (le manipolazioni psicologiche e sensazionali), che potrebbero costituire l'oggetto di tutt'altra indagine.

Per fare o immaginare un atto argomentativo, si dovrebbe non solo conoscere (padroneggiare) le parole e le costruzioni di cui queste possono far parte; è necessaria anche la conoscenza degli stereotipi d'uso nella lingua.

Si potrebbe dire che il vocabolario dell'argomentazione sia a metà tecnico: appartiene, infatti, a differenti campi ideologici, lessicali, e produce costruzioni sintattiche specifiche. Lo si acquista ascoltando, leggendo, riproducendo modelli d'argomentazione già esistenti.

6. Etica dell'argomentare

L'argomentazione ha un carattere polifunzionale e pragmatico (*cfr.* Bussi 1997: p. XIV). Infatti, può servire a costruire diversi tipi di comportamento linguistico umano, per esempio: diverbio, polemica, mediazione, conciliazione, interpretazione e revisione del vivere sociale, perorazione, lezione, autodifesa, ecc.

Tra più approcci che moltiplicano la distinzione delle argomentazioni, ci pare giusto evidenziare due settori più generici: il primo è legato all'induzione della convinzione, cioè ad una specie di attuazione delle premesse ed alla conseguente cogenza delle conclusioni (è una posizione della retorica consolatrice che rivaluta quello che è conforme alle attese dell'uditorio); il secondo fa pensare alla persuasione o alla suasion, che può anche abbracciare la manipolazione (il caso ha invece a che fare con la retorica generatrice il cui scopo è modificare il comportamento degli ascoltatori).

La presentazione degli argomenti richiede non soltanto la loro efficacia nella persuasione, ma anche la giustezza riguardo ad una opinione, ad una situazione. Come dimostrano diversi approcci in questione, si possono indicare alcune regole per l'argomentazione ideale che sta in opposizione alle cosiddette false argomentazioni o fallacie⁸, che, pur essendo comuni nell'interazione comunicativo-argomentativa, sono programmaticamente sconsigliate.

La prima serie di queste regole riguarda la formulazione e la difesa della tesi: 1. la formulazione della tesi dovrà essere il più possibile chiara e interpretabile⁹; 2. una tesi è sottoposta agli argomenti correlati con essa

⁸ Le fallacie sono quelle formulazioni che risultano disoneste nel campo semantico dell'argomentazione, per esempio, inganni, menzogne, falsità, invalidità, errori, slealtà in opposizione a verità, veracità, onestà, certezza, lealtà. Bussi (1997: 49) afferma che tali forme d'argomentazione appartengono alla „propaganda in discorso” (argomentazioni ellittiche, intenzioni bieche, male fedi). *Cfr.* anche Renkema (1993: 133-134) e, specialmente, F. van Eeumeren e R. Grootendorst, „Fallacies in Pragma-Dialectical Perspective”, *Argumentation*, 1, 3 (1987): 283-301.

⁹ Questa regola va sostenuta dal principio d'interpretazione di Moeschler (1985: cap. 3).

che non presentano attinenza con altro; 3. una tesi verrà giudicata adeguatamente difesa, se gli argomenti usati nella difesa avranno lo stesso punto di partenza¹⁰; 4. una tesi sarà adeguatamente difesa, se l'argomentazione usata rispecchierà i procedimenti comunemente accettati¹¹.

La seconda serie indica il trattamento degli argomenti: 1. gli argomenti che si susseguono in una discussione devono essere validi o resi il più possibile validi, esplicitando delle premesse non implicite, quando esiste il rischio di confusione; 2. la prova di un attacco in un'argomentazione in corso non può distanziarsi dalla tesi che è stata pronunciata dall'antagonista, e fare in modo che venga cambiata la tesi preposta dall'antagonista; 3. gli argomenti, come la tesi, devono essere chiari e interpretabili; 4. gli argomenti non si possono sostituire da fallacie applicate opportunamente (cfr. Lo Cascio 1991: 353-358 e Reboul 1998: cap. VIII).

La terza serie concerne il comportamento dei protagonisti e degli antagonisti coinvolti in discussione¹²: il protagonista e l'antagonista non devono a vicenda crearsi degli impedimenti che possano fare da ostacoli psichici per esprimere i loro dubbi o le loro riserve; il protagonista o l'antagonista che esprime un'opinione deve esser pronto a difenderla; l'autore dell'argomentazione con tutte le sue premesse, che essa implica, deve accettare tutte le conseguenze di interpretazioni ulteriori.

L'osservanza delle tre serie di regole argomentative è come il fatto di seguire un ordine di precetti che permetteranno di stabilire un buon piano argomentativo. Gli argomenti presentati in questo piano si fonderanno, in particolare, su cinque relazioni retoriche elaborate ormai da Aristotele, e cioè, evidenza (*Evd*), conclusione (*Cl*), giustificazione (*Gf*), soluzione (*Slz*), motivazione (*Mtz*). Per illustrarli, vediamo gli esempi di qualche situazione linguistica corrispondente:

[10] (*Evd*): La temperatura non è aumentata neanche di un grado: le previsioni che avevano annunciato il gelo per tutta la settimana non erano false.

¹⁰ Si prendano anche qui in considerazione il principio di contraddizione argomentativa nonché il principio di forza argomentativa intesi da Moeschler (1985: 196-197) come segue: il primo: „Un argument *p* est argumentativement contradictoire à un argument *p'* si tous les énoncés *E1* de *p* servant la conclusion *r*, tous les énoncés *E1'* de *p'* servent la conclusion *non-r* (l'inverse n'étant pas vrai); il secondo: „Un argument *q* est argumentativement plus fort qu'un argument *p* si tous les énoncés *E1* de *p* servant la conclusion *r*, tous les énoncés *E2* de *q* la servent aussi” (l'inverse n'étant pas vrai).

¹¹ Per esempio, il discorso politico secondo Bussi (1997: 55) si svolge lungo il seguente asse argomentativo: ammissione (concessione) ~ diminuzione ~ controaccusa ~ rifiuto ~ perorazione.

¹² Vanno sostenute queste regole dal principio di coopreazione di Moeschler (1985: 196) che riassuntivamente lo definisce così: „Chaque participant doit contribuer conversationnellement de manière à correspondre aux attentes des autres interlocuteurs en fonction du stade de la conversation, du but et de la direction de l'échange”.

- [11] (Cl): Si è coricato subito dopo essere rientrato dal lavoro. Doveva essere stanco morto.
- [12] (Gf): Da quando sono in mezzo a voi le mie abitudini alimentari sono radicalmente cambiate.
- [13] (Siz): Per farlo agire senza ritardare tutto, il miglior modo sarà inviargli un e-mail con la presentazione della domanda.
- [14] (Mtz): Se intendi fare la guida nei paesi francofoni non puoi fare a meno della buona conoscenza del francese.

Ciascun argomento riportato e collocato in un piano argomentativo costituisce uno schema da interpretare e insieme con altri argomenti forma una struttura di anelli concatenati, cioè effetti di persuasione che formano un discorso argomentativo. Anche se vi sono stati tentativi di universalizzazione, i modelli d'interpretazione degli argomenti sono numerosi e ogni analisi deve prender in considerazione più fattori operanti in un singolo processo argomentativo. E' da sottolineare poi che la retorica stessa, fonte della teoria dell'argomentazione moderna, insegna come dire qualcosa, secondo quali schemi, seguendo quali criteri affinché la comunicazione diventi un mezzo efficace per conseguire un fine.

7. Argomentazione come atto linguistico

L'argomentazione non è solo un'operazione logica e relazionale al servizio della conclusione. Il fatto di argomentare implica la realizzazione di un'attività comunicativa con una sua funzione specifica. E, come tale, l'argomentazione pare rilevare dall'atto illocutivo al modo della dichiarazione, dell'ostensione, della promessa, dell'ordine, dell'asserzione, ecc. Dal punto di vista comunicativo, un discorso argomentativo è un macroatto che viene prodotto dal parlante per convincere uno o più interlocutori, magari se stesso, della validità delle sue tesi, o delle tesi poste da altri, ma argomentate o controargomentate in un modo diverso dalla trattazione originale.

Possiamo dire che il discorso argomentativamente orientato può senza dubbio esser definito come „un fare qualcosa col dire qualcosa” (Cattani 1994: 167). Il „dire” è un atto intellettuale, che, nel caso dell'argomentazione, non esclude tuttavia emozioni, impulsi, inconscio. Cattani (1994) trova che esista „una singolare coincidenza fra i tre tipi di effetti dell'atto perlocutorio indicati nella definizione austiniana – effetti sui pensieri, sulle azioni e sui sentimenti del destinatario – e i tre generi di discorsi oggetto della retorica antica”.

L'organizzazione globale dell'argomentazione è da determinare dal locutore. Per arrivare ad un effetto persuasorio nell'interlocutore, si devono fare delle scelte tenendo conto delle condizioni e regole pragmatiche, delle condizioni strategiche, delle condizioni culturali.

Ogni atto linguistico si comporta secondo due assi della comunicazione: l'una è l'azione illocutoria, l'altra è l'azione perlocutoria. La prima attende una reazione da parte del nostro interlocutore.

L'effetto illocutivo specifico del testo argomentativo si può definire in questi termini: il ricevente è posto nella condizione di dover aderire o non aderire (aderire più o meno) alla tesi dell'emittente. Questo accade ogni volta che un testo argomentativo è prodotto e ricevuto «felicemente»: il ricevente è costretto, in certo senso, a prendere posizione, a valutare la tesi e le ragioni dell'emittente, indipendentemente dal fatto che l'effetto (perlocutorio) di persuadere sia raggiunto (Colombo 1992: 482).

L'attività illocutoria lascia allora descrivere in termini di intenzionalità del locutore, ma anche di convenzionalità e istituzionalità (*cfr.* Moeschler 1985; Bussi 1997; Ravazzoli 1991: 209–211).

Il carattere intenzionale dell'argomentazione è una parte costitutiva della definizione della relazione argomentativa. Se un enunciato E con un argomento ARG è destinato a sorreggere la conclusione CONCL, questo implica il riconoscimento del carattere intenzionale del discorso. Il riconoscimento va in due direzioni. Da un lato, l'aspetto argomentativo di un atto d'argomentazione è visto semplicemente nel fatto di presentare intenzionalmente l'argomento. Dall'altro, l'aspetto intenzionale può localizzarsi non nel carattere relazionale dell'atto d'argomentazione, ma nella sua funzione o nella sua aspirazione. In altri termini, non si parlerebbe del riconoscimento del valore argomentativo, se non ci fosse dell'aspirazione argomentativa nell'atto stesso di argomentare.

Si vede allora la nozione d'argomentazione imbattersi agli stessi problemi descrittivi e teorici che mirano a determinare la nozione generale d'atto illocutivo: tutte e due hanno a che fare con l'implicito del discorso. Per questo motivo, l'argomentazione sembra possedere le stesse proprietà che l'illocutivo (*cfr.* Moeschler 1985: 56). E infatti, l'argomentazione „serve da procedura euristica per scoprire e formulare, analizzando certi dati, un'opinione personale che in questo modo viene resa esplicita a se stessi, o [...] mira a comunicare agli altri parlanti un proprio giudizio corredato dagli argomenti che ne possono provare la validità” (Lo Cascio 1991: 61).

La problematica dell'intenzionalità dell'argomentazione in diversi atti linguistici illocutivi è inseparabile dalla sua convenzionalità (Moeschler 1985: 57). Il carattere convenzionale dell'atto d'argomentazione può essere associato a tre tipi di funtori argomentativi, responsabili dell'attività argomentativa:

i marcatori assiologici, gli operatori argomentativi e i connettivi (o connettori) argomentativi. Ai fini illustrativi vediamo tre tipi di enunciati:

[15] Chiara è molto *brava*.

[16] Lasciamo *almeno* una finestra aperta.

[17] Ha firmato il contratto, *tuttavia* ha rifiutato l'invito a pranzo.

In [15], il valore argomentativo è determinato dal valore assiologico dell'attributo *brava*, che indica una proprietà positiva. Questa proprietà potrà allora marcare l'orientamento positivo dell'argomentazione. L'esempio [16] contiene l'espressione limitativa *almeno* che ha una grande potenzialità argomentativa e pone l'enunciato in un campo deduttivo leggibile per gli interlocutori. Infine, in [17], riscontriamo un ragionamento argomentativo diretto dal connettore *tuttavia* che serve a svelare il comportamento non conforme al protocollo previsto.

Un importante aspetto dell'argomentazione in quanto atto illocutorio è il suo carattere istituzionale. Da una parte, esso è legato alle impostazioni costituzionali dell'atto, dall'altra, alla natura dei meccanismi che rendono possibile l'argomentazione. In altri termini, l'istituzionalità dell'atto d'argomentazione rivela nuove norme nell'ambiente dell'interazione, ad esempio l'obbligo di trarre conclusioni (Moeschler 1985: 58).

La funzione comunicativa dell'enunciato argomentativo è inoltre indicata dai cosiddetti performativi, cioè i verbi che designano esplicitamente il tipo che il locutore vuole fare, per esempio:

[18] Non ti *permetto* di viaggiare da sola la notte.

[19] *Voglio affermare* che gli ultimi anni erano gli anni del consumismo sfrenato.

[20] *Nego* quello che avete detto.

Quasi tutti gli elementi che sorreggono l'atto perlocutorio hanno le proprietà di indicatori di forza (Lo Cascio 1991: 63), allora, a parte i connettivi e i performativi, vi rientrano molti elementi prosodici della lingua, i verbi modali *potere* e *dovere*, l'enfasi, le domande indirette, l'imperativo e perfino i gesti che accompagnano l'atto d'argomentazione.

Un atto argomentativo, quindi, nel medesimo tempo, è un atto illocutivo (composto spesso da più microatti linguistici che costituiscono un'unità) per spingere un interlocutore a eseguire l'atto perlocutorio, cioè ad accettare o a rigettare l'opinione o la tesi posta direttamente o indirettamente dal parlante (locutore). Se questa l'azione fallisce, fallisce l'argomentazione, o deve essere riformulata per intero o in parte.

8. Andamento di un testo argomentativo scritto

L'argomentazione scritta ha un suo svolgimento particolare. L'autore del testo è il produttore dell'argomentazione; prende, come in altri casi, la posizione del protagonista, anche se il suo antagonista, fisicamente, nel momento della produzione, non è presente. La natura, il comportamento e l'atteggiamento del protagonista ha una enorme influenza sullo svolgimento dell'argomentazione (dalla tesi alle conclusioni): contano la posizione e il prestigio sociale, il livello della formazione e della cultura acquisita.

Un andamento tipico dell'argomentazione è proprio, ad esempio, dei testi argomentativi scientifici o dei testi scientifici con passaggi argomentativi dove l'autore prende posizione nei confronti della/e tesi passando ad un susseguirsi di argomenti per arrivare ad una conclusione a favore o contro la tesi preposta. Poi, come dice Aristotele (*Ret.* III, 1, 1403b), „non basta possedere gli argomenti che si devono esporre, ma anche è necessario esporli nel modo appropriato, e questo contribuisce ampiamente a fare apparire il discorso di un certo tipo”.

Si prenda in considerazione il caso di un articolo scientifico¹³. E' un prodotto del ragionamento destinato, in genere, a persone che sono esperte e al corrente della materia trattata, il che permette loro di vagliare subito le qualità dell'argomentazione e delle tesi sostenute. E, come dice Lo Cascio (1991: 95), „il testo scientifico ha, anzi, proprio il compito di provocare adesioni o rifiuti”. L'interlocutore, certo, non è presente nel momento in cui si espone un'argomentazione a vantaggio di una tesi scientifica, ma ha, senz'altro, la possibilità di ribattere o di controargomentare mediante lo stesso mezzo scritto oppure nel corso del confronto diretto in occasione di una conferenza, di un congresso tematico, di una lezione, ecc.

Una risposta nella discussione scientifica, a distanza breve o lunga nello spazio e nel tempo, costituisce un'opinione singola in un atto d'argomentazione più complesso, che è una discussione aperta (una iper-argomentazione) intorno ad un problema in una data disciplina. L'articolo scientifico o è ormai una parte di questa discussione, o diventa un punto di partenza per una nuova argomentazione. E' però una argomentazione pienamente controllata e correggibile: i fattori psicologici ed emotivi, in sostanza, non c'entrano, come invece avviene in una discussione quotidiana; vi conta l'oggettività e il rigore teorico e pratico nella trattazione dei problemi e nell'impostazione delle ipotesi.

In opposizione ai testi scientifici si situano i testi contenenti le argomentazioni che non prevedono repliche. Lo Cascio (1991: 101) li ha chiamati

¹³ Sul carattere del testo scientifico in generale si veda Duszak (1998: cap. 5) e la bibliografia allegata.

testi unidirezionali. Hanno questo carattere, per esempio, i testi pubblicitari (cfr. Adam e Bonhomme 1997). Il cliente, il potenziale interlocutore e partner nella discussione, non può esprimere direttamente la sua opinione. Tuttavia, è proprio la sua prevista reazione (studiata attentamente nell'indagine di mercato) che guida la produzione del testo pubblicitario: il successo della pubblicità risiede nel fatto di situarsi al livello d'argomentazione del cliente oppure di avanzare qualche convincimento fondato sulla credulità o sull'ingenuità dell'acquirente di un prodotto (alcuni pensano infatti: 'Ho provato più articoli di questo tipo. Questo qui è il migliore'. Oppure 'Se lo dicono e fanno paragone con altri, non sbagliano').

La pubblicità, però, non dovrebbe essere considerata come un'argomentazione vera e propria; essa è piuttosto un supporto persuasivo (cfr. Azar 1999: 99) di un processo più largo in cui all'atto d'argomentazione contribuiscono più fattori tra cui quelli verbali pragmatici e non verbali psicologici.

La vera e propria argomentazione è di tipo enunciativo e sequenziale. Il valore dell'argomentatività che concede l'uso del linguaggio è uno dei più importanti usi del linguaggio. Adam, non senza ragione, pone perfino l'ipotesi che l'argomentazione costituisca un'altra funzione del linguaggio:

D'un point de vue général, l'argumentation pourrait fort bien être conçue comme une quatrième ou une septième fonction du langage après les fonctions émotive-expressive, conative-impulsive et référentielle de Bühler ou encore métalinguistique, phatique et poétique-autotélique de Jakobson. Il ne peut être question d'entrer ici en matière sur la question classique de la priorité à accorder à la fonction descriptive (conception dite descriptiviste) ou à la fonction argumentative-rhétorique (position dite ascriptiviste). Quand on parle, on fait allusion à un « monde » (« réel » ou fictif, présenté comme tel ou non), on construit une représentation: c'est la fonction descriptive de la langue. Mais on parle souvent en cherchant à faire partager à un interlocuteur des opinions ou des représentations relatives à un thème donné, en cherchant à provoquer ou accroître l'adhésion d'un auditeur ou d'un auditoire plus vaste aux thèses qu'on présente à son assentiment. En d'autres termes, on parle très souvent pour argumenter et cette finalité est considérée par les uns comme surajoutée à la valeur descriptive-informative de la langue [...] et par les autres comme première [...]. Dans cette dernière perspective, les données informationnelles ne sont pas vues comme prioritaires dans la reconstruction du sens d'un énoncé, mais comme dérivés de sa valeur argumentative (Adam 1992: 103).

A questo punto ci chiediamo se non si possa parlare di una testualizzazione argomentativa che spieghi la prefigurazione, l'andamento e la ricezione di un testo argomentativo: è fortemente possibile che l'argomentazione sia tradotta in termini di organizzazione pragmatica della testualità (cfr. Adam 1992). L'argomentazione può, infatti, essere considerata come un tipo di processo testuale dove certe sequenze o l'intero enunciato contengono elementi tali come tesi, argomenti, conclusioni, regole generali, opinioni, qualificatori, fonte, rinforzo, propri per i „pattern” argomentativi e „altre categorie che

hanno la funzione di definire più accuratamente il grado di fondatezza dell'argomentazione, della sua validità e indicare la certezza o la verità dei dati su cui essa è basata" (Lo Cascio 1996: 82).

Dato che il linguaggio possiede, tra l'altro, la funzione argomentativa, quindi tutti i testi, prodotti del linguaggio, prendono un'impronta argomentativa. Questo è vero, se ammettiamo che un testo abbia una sua finalità argomentativa (cioè la tesi, esplicitata o no, rispetto a cui il testo presenta un contributo enunciativo¹⁴). Al limite, si potrebbe parlare di grado „zero" dell'argomentatività (Adam 1987: 69) rappresentata nel testo da un semplice sillogismo o da un entimema. L'universalità dell'argomentatività risulta probabilmente dal valore aggiuntole dalla nuova retorica (o logica naturale).

L'argomentazione al livello sequenziale si serve allora di un iter operativo che fa, tra l'altro (*cfr.* [15], [16], [17]), ricorso al „lavoro" eseguito dai connettivi. La loro presenza locale nello spazio testuale prova che agiscono indirettamente sulla strutturazione interna e globale del testo (in prevalenza di natura argomentativa o controargomentativa).

Il rapporto tra le sequenze e l'argomentatività può consistere nell'attribuire alla sequenza ruoli argomentativi particolari che corrispondono a determinate idee e convenzioni di cui si dispone nell'attuazione discorsiva: a) la giustificazione, b) il paragone, c) la contestazione, d) l'opposizione, e) l'esplicazione, f) la concessione, g) l'accusa, h) il dissentimento, i) l'assentimento, j) la rettifica, k) la specificazione, l) la conferma, m) l'adesione, n) la contraddizione, o) l'obiezione, p) la rivalutazione.

I ruoli argomentativi che si possono rilevare da un testo argomentativo provano che le sue sequenze, oltre all'informatività, possono essere dotate di una nuova forza, cioè di una finalità argomentativa. Rimane la domanda: quale delle due occupa il rango più importante nella comunicazione. Gli enunciati apparentemente descrittivi come 'Pietro è bravo' oppure 'I cellulari sono utili' hanno un contrassegno della forza argomentativa al di là della loro semplice informatività. Non sono di fatto da escludere i ragionamenti che, ad esempio, per mezzo di un connettivo aprono un orientamento argomentativo esplicito degli enunciati citati: 'Pietro è bravo poiché ...' e 'I cellulari sono utili, ma...'.

Il ruolo argomentativo è spesso combinato con la funzione pragmatica dell'enunciato. Il ruolo argomentativo è anzi una dimensione facoltativa aggiunta alla funzione pragmatica di un enunciato.

Da chiarire rimane che un ravvicinamento o perfino l'immedesimazione dell'argomentazione e della sequenzialità argomentativa non si verifica

¹⁴ *Cfr.* Stati (1990: 83): „Tout acte de discours, dans la mesure où il est pris en charge par le locuteur, mériterait peut-être la dénomination de « thèse », ce qui annulerait la pertinence du terme”.

nell'analisi stessa di queste entità: altro è infatti l'analisi dell'argomentazione e l'analisi delle sequenze o strutture testuali argomentative (cfr. Colombo 1992: 488). Nel caso della prima, ci si concentra sull'impalcatura logica (o paralogica) degli argomenti, nel caso della seconda, invece, l'indagine è diretta a più aspetti che prendono in considerazione la produzione, l'emissione, l'efficacia dell'interpretazione, ecc., cioè tutto quanto che conta nella testualizzazione del processo argomentativo.

9. Nota conclusiva

Terminato il nostro percorso fenomenico, l'argomentazione nel senso più ampio del problema può essere, come sottolinea anche Bussi (1997: p. XII), messa nel quadro di una attività eminentemente sociale, verbale, intellettuale, che si realizza su diversi piani e pattern dell'azione linguistica. Nell'andamento di un processo testuale, ad esempio, l'argomentazione indubbiamente ha riscoperto e formalizzato i componenti del testo attingendo largamente e a volte inconsciamente alla classica trattazione retorica dell'espressione umana agli scopi persuasivi. Per quanto riguarda la forma comunicativa, invece, l'argomentazione ha rivalutato certi tipi di interazione come dialogo, discussione, monologo o alcuni semplici atti linguistici dando ad essi spazio nelle ricerche linguistico-testuali e nuovo-retoriche. Infine, si può dire che l'argomentazione ha in un modo naturale sorretto la creatività umana: fa così parte della larga cultura e della civiltà umana che si sviluppano a vicenda con l'aiuto del linguaggio¹⁵.

„Buona parte della nostra comunicazione si svolge narrando od argomentando” (Lo Cascio 1996: 65). Questa constatazione sembra giusta per diverse attività comunicative che si manifestano nei gruppi sociali specifici come i politici, i giuristi, gli scienziati, i predicatori, i giornalisti ecc., ma anche la gente nella vita comune giacché l'uso delle tecniche d'argomentazione appartiene alla *pragma* del comportamento umano tanto nel linguaggio orale quanto quello scritto.

Dato che il linguaggio svolge anche la funzione argomentativa, quindi tutti i discorsi prodotti dal linguaggio, prendono un'impronta argomentativa, il che è provato dalla logica naturale dei comportamenti linguistici. Queste

¹⁵ Cfr. Bussi (1997: p. XIII): „[...] l'attività argomentativa si specializza e si raffina nei vari ambiti della comunicazione, coerentemente con l'articolarsi dei campi, dei generi, degli stili e toni del linguaggio nei suoi molteplici impieghi, dalle scienze alla filosofia, la politica, la letteratura, la giurisprudenza, la critica di costume e, come si diceva un tempo, 'il saggio morale'”.

costatazioni si valideranno solo quando ammetteremo che un testo abbia una sua finalità argomentativa, cioè presenterà implicitamente o esplicitamente una tesi sviluppata poi nell'enunciato.

Literatura

- Adam J.-M., 1987: „Types de séquences textuelles élémentaires”, in *Pratiques*, 56, pp. 54-79.
- Adam J.-M., 1992³: *Les textes: types et prototypes*, Paris, Nathan.
- Adam J.-M. e M. Bonhomme, 1997³: *L'argumentation publicitaire. Rhétorique de l'éloge et de la persuasion*, Paris, Nathan.
- Anscombe J.-C. e O. Ducrot, 1997: *L'argumentation dans la langue*, Liège, Mardaga.
- Aristotele, *Rettorica*, Libri I, II e III; trad. it. (basata essenzialmente sul testo stabilito da W. D. Ross per gli Oxford Classical Texts) a c. di M. Dorati, Milano, Mondadori, 1996.
- Azar M., 1999: „Argumentative Text as Rhetorical Structure: An Application of Rhetorical Structure Theory”, in *Argumentation*, 13, pp. 97-114.
- Beaugrande (de) R.-A. e W. U. Dressler, 1981: *Einführung in die Textlinguistik*, Tübingen, Max Niemeyer Verlag; trad. it.: S. Muscas, *Introduzione alla linguistica testuale*, Bologna, il Mulino, 1984.
- Bussi G. E., 1997: „L'argomentazione indiretta nel discorso politico”, in G. E. Bussi *et al.* (a c. di), *Understanding Argument. La logica informale del discorso*. Atti del Convegno (Forlì, 5-6.12.1995), Forlì, Biblioteca della Scuola Superiore di Lingue Moderne per Interpreti e Traduttori, pp. 49-68.
- Cattani A., 1994²: *Forme dell'argomentare. Il ragionamento tra logica e retorica*, Padova, GB.
- Colombo A., 1992: „Per una definizione e analisi pragmatica del testo argomentativo”, in G. Gobber (a c. di), *La linguistica pragmatica*. Atti del XXIV Congresso Internazionale di Studi della Società Linguistica Italiana (Milano, 4-6.09.1990), SLI 32, Roma, Bulzoni, pp. 475-493.
- Combettes B., 1992: *L'organisation du texte*, Metz, Centre d'Analyse de l'Université de Metz.
- Desideri P., 1991: „Il testo argomentativo: processi e strumenti di analisi”, in P. Desideri (a c. di), *La centralità del testo nelle pratiche didattiche*, Firenze, La Nuova Italia, pp. 121-143.
- Duszek A., 1998: *Tekst, dyskurs, komunikacja międzykulturowa*, Warszawa, PWN.
- Eggs E., 1994: *Grammaire du discours argumentatif. Le topique, le générique, le figuré*, Paris, Kimé.
- Gardes-Tamine J., 1996: *La rhétorique*, Paris, Armand Colin.
- Kaczmarkowski M., 1988: „Starożytna retoryka – poprzedniczka lingwistyki tekstu” in *Roczniki Humanistyczne*, XXXVI, 3, pp. 13-28.
- Lo Cascio V., 1991: *Grammatica dell'argomentare*, Firenze, La Nuova Italia.
- Lo Cascio V., 1992: „La dimensione testuale: tendenze e profili argomentativi nell'italiano di oggi”, in B. Moretti *et al.* (a c. di), *Linee di tendenza dell'italiano contemporaneo*. Atti del XXV Congresso Internazionale di Studi della Società Linguistica Italiana (Lugano 19-21.09.1991), SLI 33, Roma, Bulzoni, pp. 407-428.
- Lo Cascio V., 1996: „La costruzione del testo argomentativo”, in M. de las Nieves Muñiz e F. Amella (a c. di), *La costruzione del testo in italiano*. Atti del Seminario Internazionale di Barcellona (24-29.04.1995), Firenze, Cesati, pp. 63-91.
- Lo Cascio V., 1997: „Inferenza e ricostruzione argomentativa”, in G. E. Bussi *et al.* (a c. di), pp. 15-35.
- Moeschler J., 1985: *Argumentation et Conversation. Éléments pour une analyse pragmatique du discours*, Paris, Hatier.

- Moeschler J., 1989: *Modélisation du dialogue. Représentation de l'inférence argumentative*, Clamecy, HERMES.
- Mortara Garavelli B., 1993: „Strutture testuali e retoriche”, in A. A. Sobrero (a c. di): *Introduzione all'italiano contemporaneo. Le strutture*, Roma/Bari, Laterza, pp. 371–402.
- Nobili C. S., 1999: *Il lavoro della scrittura. Analisi e retorica del testo*, Milano, R.C.S. Libri.
- Perelman C. e L. Olbrechts-Tyteca, 1958: *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, Paris, PUF; trad. it.: C. Schick e M. Mayer con la collaborazione di E. Barassi, *Trattato dell'argomentazione. La nuova retorica*, Torino, Einaudi, 1966.
- Ravazzoli F., 1991: *Il testo perpetuo. Studi sui movimenti retorici del linguaggio*, Milano, Bompiani.
- Reboul O., 1998³: *Introduction à la rhétorique*, Paris, PUF.
- Renkema J., 1993: *Discourse Studies*, Amsterdam/Philadelphia, Benjamins.
- Rigotti E., 1997: „La retorica classica come una prima forma di teoria della comunicazione”, in G. E. Bussi et al. (a c. di), pp. 1–8.
- Stati S., 1990: *Le transphrastique*, Paris, PUF.
- Ziomek J., 1990: *Retoryka opisowa*, Wrocław, Ossolineum.

Artur Gałkowski

ARGUMENTACJA: IDEE, PROBLEMY, PYTANIA

(Streszczenie)

Artykuł jest głosem w dyskusji na temat znaczenia i zasięgu zjawisk związanych z procesem argumentacji w komunikacji językowej oraz wkładu tego procesu do ogólnej charakterystyki dyskursu. Wyjście od założeń starożytnej myśli retorycznej, w szczególnym stopniu odnoszącej się do arystotelesowskiej sztuki mówienia, skłania do przybliżenia, a nawet włączenia teorii argumentacji do programu badawczego lingwistyki tekstu, której genotyp niewątpliwie zawiera klasyczne źródła. Stąd też teza o charakterystycznej koncepcji tekstualizacji korzystającej z technik argumentowania w wypowiedzi ustnej i/lub pisemnej oraz stanowiącej rodzaj dyskursu argumentacyjnego.

Proces powstawania, emisji i odbioru tekstu o charakterze argumentacyjnym wpisuje się w szeroki plan zachowań społecznych. Argumentacja, podobnie jak retoryka klasyczna, zapewnia przekazywanej informacji głęboką i skuteczną logiczność, co przyczynia się do osiągnięcia pragmatycznego celu założonego przez twórcę/uczestnika aktu argumentacji. Charakter społeczny argumentacji sprawia, że większość praktyk językowych można rozpatrywać w kontekście ich funkcji argumentacyjnej lub metaargumentacyjnej. Funkcjonalność technik argumentowania gwarantuje w wielu sytuacjach zamierzony przebieg aktu mowy w planie illokucyjnym i perlokucyjnym. Argumentacja okazuje się wreszcie wyznacznikiem intencjonalności wypowiedzi, będąc tym samym jednym z ważniejszych elementów, które pozwalają się prefigurować i realizować w komunikacji językowej.