

## 2.1 Tipi di argomentazione

Si possono riconoscere alcune tipologie di argomentazione, che spesso si mescolano tra loro:

- ▶ argomentazione **affermativa** (o **probatoria**), in cui si propone una tesi e se ne sostiene la validità con una serie di argomenti; è il tipo più semplice di argomentazione;
- ▶ argomentazione **confutativa**, in cui si esamina una tesi altrui (spesso chiamata **antitesi** o **controtesi**) e se ne dimostra l'infondatezza;
- ▶ argomentazione **confutativa-affermativa**, che unisce i due tipi precedenti: dopo aver confutato l'antitesi, si presenta e si sostiene la propria tesi (o viceversa);
- ▶ argomentazione **dialettica**, in cui si prendono in esame le varie soluzioni proposte per un problema, presentando gli argomenti a favore (pro) e a sfavore (contro) di ciascuna. Chi scrive può prendere una posizione, dichiarandosi a favore di una delle soluzioni esaminate, oppure proporre una tesi propria; questo tipo di argomentazione è frequente nei saggi di tipo argomentativo [cfr. p. 345];
- ▶ argomentazione **di sostegno**, che appoggia una tesi enunciata da altri, sostenendola con nuovi argomenti.

## 2.2 Gli argomenti

La scelta degli argomenti è centrale per la progettazione di un testo argomentativo persuasivo. La tesi apparirà tanto più convincente quanto più gli argomenti si dimostreranno **solidi, significativi e probanti**.

Gli argomenti sono di vario tipo:

- ▶ **fatti e dati**, cioè prove basate su fenomeni osservabili, eventi storici, dati statistici:

Bisogna guidare con maggiore prudenza: il 91% degli incidenti è causato dal comportamento scorretto del guidatore.

- ▶ **indizi**, cioè fatti ricavabili per via diretta:

Deve esserci stato un incidente: si vedono i segni di una frenata sull'asfalto.

- ▶ **esempi**, cioè casi particolari che possono essere generalizzati, formando la base di un ragionamento induttivo [cfr. p. 200]:

I ragazzi tendono a conformarsi al loro gruppo: ad esempio, quasi tutti si vestono allo stesso modo, con jeans e scarpe da ginnastica.

- ▶ **citazioni** di testimonianze o pareri autorevoli:

Come disse Aristotele, l'uomo per sua natura desidera sapere.

- ▶ **opinioni**, cioè affermazioni e giudizi dettati da convincimenti individuali o di gruppo sociale:

Andiamo in vacanza a Venezia perché è bella.

- ▶ **ragionamenti**, basati su presupposti di varia natura:

- ▶ leggi naturali:

L'acqua sta bollendo: quindi ha raggiunto 100 gradi.

► relazioni logiche:

Questo numero è pari, dunque non è dispari.

► esperienza comune:

Portiamo un dolce per i bambini: a tutti i bambini piacciono.

► norme morali:

Hai sbagliato ad agire così, perché non bisogna mentire.

► valori e credenze:

Nessuno deve essere discriminato perché tutti gli uomini hanno uguali diritti.

I fatti e i dati, come anche i ragionamenti basati sulle leggi naturali e le relazioni logiche, hanno una base **oggettiva** e di solito sono accettati da tutti; gli altri argomenti sono **soggettivi** e **opinabili** e la loro forza si basa sulla condivisione da parte del destinatario.

Ad esempio, l'argomentazione *Questa località è l'ideale per le vacanze perché puoi praticare molti sport* non è convincente per un destinatario che ritiene scopo fondamentale delle vacanze il riposo. Inoltre, argomenti di tipo soggettivo non potranno essere utilizzati in un'argomentazione scientifica, ad esempio in un saggio che si proponga di dimostrare la validità di una ricerca.

## 2.3 Le argomentazioni confutative

Se si dibatte una questione è perché in merito sono state avanzate diverse possibili soluzioni, spesso contrapposte. Per convincere il destinatario, perciò, occorre mettersi nei suoi panni, immaginare qual è il suo punto di vista e quali **obiezioni** potrebbe sollevare contro la nostra argomentazione. Non è sufficiente, quindi, presentare e difendere la propria tesi; occorre esaminare le possibili **antitesi** e le **obiezioni** ai singoli argomenti e **confutarle**, cioè dimostrare che sono errate, non valide o poco significative.

Leggi il brano, esempio di argomentazione confutativa:

Mangiare bio fa bene alla salute? Che cosa spinge un consumatore a scegliere marchi che si qualificano come biologici? Tutte le ricerche di mercato rispondono all'unisono: perché garantisce la salubrità del prodotto. Vero? Purtroppo no. La stessa Unione europea, nel definire gli standard necessari per fregiarsi del marchio Bio, ha anche scritto che scegliere questo tipo di alimenti fa bene all'ambiente e non necessariamente alla salute. Il biologico è uno stile di vita eco-compatibile, che garantisce rispetto per terre, acque e animali. Ma non leva il medico di turno.

L'associazione Altroconsumo ha preso in esame sei categorie di alimenti molto diffusi (latte, yogurt, confetture, frollini, cereali per la prima colazione e fette biscottate) e ha valutato sia la qualità degli ingredienti sia la presenza di contaminanti (ormoni, micotossine, pesticidi). Il risultato è sorprendente. Perché non solo i prodotti bio non sempre sono migliori dei convenzionali e assomigliano sempre di più a quelli industriali, ma spesso sono anche molto meno salubri. Di pari tenore sono anche gli studi svolti sulle materie prime: nessuno è in grado di dimostrare che pomodori, mele, zucchine o cereali col marchio Bio facciano meglio alla salute degli altri. Ma tutti vediamo che costano ben di più; che oltre il 30% degli italiani li preferisce, e che a sceglierli sono in prevalenza trenta-quarantenni, sono mamme desiderose di dare il meglio ai bambini, sono persone molto preoccupate di garantirsi un'alimentazione più sana possibile (come mostra un'indagine Censis-Confindustria).

Intendiamoci, né l'inchiesta di Altroconsumo né le ricerche scientifiche sui prodotti premi bocchiano il bio: non fa «peggio» del cibo convenzionale. Dal punto di vista nutrizionale è uguale. Ma fa molto meglio all'ambiente. E chi lo sceglie deve sapere che fa una scelta etica, politica, magari religiosa, ma non salutista.

Come hai visto, il testo inizia con la tesi da respingere (*gli alimenti biologici sono più sani*), che viene confutata con una serie di argomenti; infine, il ragionamento si conclude con una **concessione**: si riconosce che la scelta biologica è valida, ma per ragioni diverse da quelle che orientano le scelte dei consumatori.

Per respingere un'antitesi o un'obiezione si ricorre alle seguenti tecniche:

- ▶ si dimostra che l'antitesi (o l'obiezione) è errata perché si basa su **dati non attendibili**: ne hai visto un articolato esempio nel testo precedente;
- ▶ si dimostra che la soluzione proposta per un problema è errata perché laddove è stata applicata gli **effetti non sono positivi**:

L'introduzione di un ticket in città non ha diminuito il traffico.

- ▶ si dimostra che il **ragionamento non è valido**: vedremo meglio i più comuni errori logici alle pp. 328-29;
- ▶ si ricorre alla **concessione**, cioè si riconosce all'antitesi o all'obiezione qualche elemento di validità, ma se ne respinge la rilevanza nel caso specifico, come hai visto nell'esempio:

non fa «peggio» del cibo convenzionale. Dal punto di vista nutrizionale è uguale.

- ▶ si stabilisce una diversa **gerarchia di valori**: l'obiezione è valida, ma deve passare in secondo piano rispetto alle ragioni ben più forti che sostengono la propria tesi:

È vero che una chiusura anticipata delle discoteche causerebbe danni economici ai gestori, ma, di fronte alla necessità di salvare vite umane, gli interessi particolari passano in secondo piano.

### 3

## Come progettare un testo argomentativo

Per scrivere un testo argomentativo convincente occorre partire da un **progetto chiaro**, frutto di una seria riflessione personale. Ecco come procedere.

- ▶ Se conosci già bene l'argomento, utilizzando la tecnica del **brainstorming** sintetizza le idee in un grappolo associativo o una mappa mentale [cfr. p. 186]; in caso contrario, in particolare se si tratta di temi di ampia portata o di questioni controverse, **documentati** svolgendo una ricerca più approfondita [cfr. pp. 296-304].
- ▶ Esamina la questione in modo **critico**: analizza i vari aspetti del problema e le diverse posizioni emerse. Formula quindi la **tesi**, cioè l'opinione che intendi sostenere. Ricorda che la tesi è il centro logico del testo: è bene esprimerla per iscritto, con chiarezza e precisione.
- ▶ Individua ed elenca tutti gli **argomenti a favore della tesi**.
- ▶ Individua ed elenca le possibili **obiezioni alla tesi** o a qualche **argomento**: rifletti sulla loro validità e su come è possibile confutarle.
- ▶ **Ricontrolla la tesi** alla luce degli argomenti a favore e contro: se appare debole o mal formulata, **cambia** o **modifica** la tesi iniziale.



► **Ricontrolla gli argomenti**, eliminando quelli più deboli. Attenzione: gli argomenti vanno selezionati anche in base al **destinatario**. Se c'è un destinatario preciso, probabilmente conosci le sue opinioni e sai quali argomenti faranno maggiore presa su di lui. Se invece ti rivolgi a un destinatario indifferenziato, vanno privilegiati argomenti di portata più generale, in particolare fatti e dati.

► Prepara la **scaletta**, scegliendo il tipo di argomentazione più adatta al tuo scopo, al tempo a disposizione, alla lunghezza del testo; se il testo è breve, si può optare per un'argomentazione affermativa o confutativa; per un testo ampio, sono preferibili argomentazioni confutative-affermative e dialettiche.

### 3.1 L'ordine degli argomenti

Nelle argomentazioni complesse, basate su una serie di argomenti indipendenti tra loro, è necessario decidere **in quale ordine** disporre quelli che appoggiano la tesi; in base allo **scopo** che ti proponi, puoi adottare un ordinamento crescente, decrescente o nestoriano.

**Ordine crescente.** Vengono presentati per primi gli argomenti meno decisivi; quelli più forti concludono il ragionamento. Quest'ordine può essere adottato quando si vuole spronare il destinatario a compiere azioni e scelte concrete, perché gli argomenti citati per ultimi in genere restano più vivi e presenti nella mente di chi legge. Tuttavia la parte iniziale del testo può apparire debole e rischia di suscitare indifferenza.

**Ordine decrescente.** Si comincia con gli argomenti più forti, per terminare con quelli meno convincenti. Tale ordine predispone favorevolmente il destinatario e lo coinvolge fin dall'inizio; tuttavia la conclusione del ragionamento può apparire debole.

**Ordine nestoriano.** Gli argomenti più convincenti sono posti all'inizio e alla fine del testo, quelli deboli vengono disposti al centro. L'ordine nestoriano prende infatti il nome da Nestore, un personaggio dell'*Illiade*, il quale, nel quarto libro del poema, schiera l'esercito acheo disponendo le truppe deboli al centro. Si evitano così i rischi degli altri due ordini, ma si rinuncia a effetti particolari.

Molto spesso, tuttavia, gli argomenti a favore della tesi sono strettamente collegati tra loro: a volte l'intera argomentazione propone, passo dopo passo, lo sviluppo e l'articolazione di un unico ragionamento; altre volte alcuni argomenti devono essere a loro volta dimostrati, diventando così delle sottotesi. In questi casi l'organizzazione del materiale deve seguire il **filo logico del ragionamento**.

### 3.2 Tecniche argomentative

Per presentare in modo critico un problema se ne può tracciare la storia, spiegarne le cause, analizzarne gli aspetti principali ecc. Nella costruzione di un'argomentazione ci si avvale dunque di molte e diverse **modalità di sviluppo dei capoversi**: definizione, classificazione, analisi, enumerazione, causa ed effetto, confronto e contrasto, esempio [cfr. pp. 199-203].

Inoltre possono essere presenti capoversi descrittivi, narrativi ed espositivi; i dati possono essere presentati sotto forma di grafici e tabelle.

Nel condurre il ragionamento si ricorre a diverse **tecniche argomentative**. Analizziamo le tre più comuni: analogia, induzione, deduzione.

## Analogia

Con questa tecnica si mette a **confronto** un oggetto (o un fatto, una situazione, un'idea) con un oggetto appartenente a un campo diverso, in modo da mettere in evidenza **somiglianze di ordine generale**.

L'analogia ha la struttura di una proporzione che si può riassumere nella formula: *A sta a B come C sta a D*. Nell'analogia, quindi, abbiamo non una semplice somiglianza, ma una **somiglianza di rapporti**.

Nell'esempio, una celebre analogia dovuta a Charles Darwin, viene istituito un parallelo tra l'albero e le sue ramificazioni più vigorose e più deboli (*A sta a B*) e la vita e le specie che si evolvono e si estinguono (*come C sta a D*):

Come i germogli crescendo danno origine a nuovi germogli, e questi, se vigorosi, si ramificano e superano da ogni parte un ramo più debole, così per generazioni io credo sia avvenuto per il grande albero della vita, che riempie la crosta terrestre con i suoi rami morti e rotti e ne copre la superficie con le sue sempre rinnovantisi, meravigliose ramificazioni.

Il ragionamento per analogia viene utilizzato in diversi campi per risolvere nuovi problemi sulla base di esperienze e conoscenze precedenti. Si tratta di una tecnica affascinante, e sicuramente molto efficace, ma richiede una certa abilità. I nessi tra gli oggetti messi a confronto sono spesso deboli ed è perciò facile costruire analogie false o poco significative, che indeboliscono, anziché rafforzare, l'argomentazione.

## Induzione

L'induzione è un ragionamento che, a partire da una serie di osservazioni specifiche o di casi particolari, giunge a una **conclusione di portata più generale**; ad esempio, si attribuiscono a un'intera classe le caratteristiche riscontrate in numerosi individui. Il ragionamento procede dunque **dal particolare all'universale**.

Vediamo un esempio di ragionamento induttivo. Nel corso della tua vita hai visto molte rose: alcune erano rosse, altre rosa, altre ancora bianche, gialle, arancio. Ma nessuna era blu. Ne puoi concludere, fino a prova contraria, che non esistono rose blu (anche se non hai visto tutte le rose del mondo...).

L'induzione permette di giungere a una **conclusione possibile o probabile**. Si può considerare «vera» se basata su un numero rilevante di osservazioni condotte con cura e finché altri fenomeni, differenti da quelli esaminati, non la contraddicono. È il ragionamento basilare delle scienze sperimentali. Le conclusioni cui si giunge con il procedimento induttivo sono spesso usate come premessa del ragionamento deduttivo.

## Deduzione

La deduzione è un ragionamento che procede **dal generale al particolare**; da una o più affermazioni generali si ricava una **conclusione particolare**. Ad esempio: per raggiungere casa mia si può percorrere l'autostrada o la strada statale; in autostrada è vietato l'accesso in bicicletta; il mio amico Armando viaggia in bicicletta, dunque per venire a casa mia Armando ha percorso la statale.

Un esempio classico di ragionamento deduttivo è il **sillogismo**, composto da tre proposizioni: se le premesse sono esatte e il ragionamento è condotto correttamente, la conclusione è valida. Ecco un esempio:

PREMESSA MAGGIORE      PREMESSA MINORE      CONCLUSIONE

I cetacei sono mammiferi. → I delfini sono cetacei. → I delfini sono mammiferi.

Nelle argomentazioni il ragionamento deduttivo non compare in una forma così schematica; inoltre spesso una premessa ovvia si omette.

Attenzione: nel procedimento deduttivo si possono compiere **errori**. Il ragionamento può essere basato su una premessa o su un argomento sbagliati, giungendo così a conclusioni false:

I cetacei hanno le branchie. → <b>premissa errata</b>	Tutti i gatti hanno la coda.
↓	↓
I delfini sono cetacei.	Questo pianoforte ha la coda. → <b>argomento errato</b>
↓	↓
I delfini hanno le branchie. → <b>conclusione errata</b>	Questo pianoforte è un gatto. → <b>conclusione errata</b>

## 4 La stesura



L'efficacia di un testo argomentativo si basa, in primo luogo, sulla validità dell'argomentazione e sulla qualità di dati, prove, esempi portati a suo sostegno; tuttavia alla forza persuasiva del discorso contribuiscono anche le **scelte linguistiche e stilistiche**.

### 4.1 L'inizio e la conclusione

L'**esordio**, anche se breve, ha grande importanza: deve **catturare l'attenzione** del destinatario e fornire gli elementi necessari per seguire l'argomentazione. In base all'**argomento** e allo **scopo** del testo, si può scegliere fondamentalmente tra due tipi di inizi:

- ▶ in testi oggettivi, che puntano sul rigore del ragionamento, il capoverso iniziale illustra il problema in discussione, enuncia la tesi e anticipa le tappe principali dell'argomentazione; a volte si presentano il metodo di lavoro e le fonti documentarie utilizzate;
- ▶ in testi soggettivi, che puntano sul coinvolgimento anche emotivo del destinatario, il capoverso iniziale conterrà un'immagine vivida, un aneddoto, un esempio a effetto.

La **conclusione** riprende i **punti principali** dell'argomentazione e spesso ribadisce la tesi. In un discorso che mira a far agire l'uditorio, si conclude con un **appello** esplicito all'azione.

### 4.2 Le scelte sintattiche e stilistiche

Come per ogni testo, è importante la **chiarezza**: chi legge deve seguire con facilità lo sviluppo del ragionamento. A ogni passaggio sarà perciò dedicato un capoverso e ogni affermazione (argomento a favore o obiezione) sarà accompagnata da esempi e dati concreti.

Molto curata deve essere la **punteggiatura** che facilita la comprensione del testo suddividendolo in unità logiche, segnala i rapporti sintattici tra frasi, scandisce il ritmo del discorso.

Frequente è l'uso dei **due punti**, che permettono di introdurre la causa o la conseguenza di un fatto senza ricorrere a connettivi. Osserva:

Tutti piangevano **perché** il film era molto commovente.

→ Tutti piangevano: il film era molto commovente.

Il film era **così** commovente **che** tutti piangevano.

→ Il film era molto commovente: tutti piangevano.

Il testo può essere scritto in **prima persona**, in **terza persona** o in **forma impersonale**:

**Credo** sia indispensabile introdurre lo studio di una seconda lingua straniera.

Lo studio di una seconda lingua straniera **è** oggi **ritenuto** indispensabile.

**Si ritiene** oggi indispensabile lo studio di una seconda lingua straniera.

La scelta della persona è condizionata dal **contesto** e dalla **destinazione**: l'uso della prima persona prevale nei discorsi orali e nei contesti più informali, in cui emerge il coinvolgimento personale dell'emittente (ad esempio, una lettera a un giornale); la terza persona e la forma impersonale sono richieste nei saggi critici, nell'argomentazione scientifica e in genere in quei testi che esigono un ragionamento rigoroso e il più possibile obiettivo.

Anche la scelta del **registro** è legata alla destinazione; in genere prevale il registro **medio** o **formale**. Il **lessico** è spesso **connotato**: la validità della tesi e degli argomenti a favore è evidenziata da termini con sfumatura positiva, mentre per confutare le antitesi o le obiezioni si ricorre a parole con sfumature negative:

Ognuno di noi ha potuto sperimentare la **comodità** e l'**efficacia** dell'attuale orario, mentre la **sciagurata** ipotesi di un allungamento di dieci minuti provocherebbe **disastri**.

## 4.3 I connettivi

Nel testo argomentativo è frequente l'uso di **subordinate**, che mettono in risalto i **nessi logici** tra le frasi e quindi tra le idee:

È sbagliato allungare l'orario di dieci minuti. Chi viene da fuori avrebbe enormi disagi.

→ È sbagliato allungare l'orario di dieci minuti, **perché** chi viene da fuori avrebbe enormi disagi. (legame di causa-effetto)

Sono in particolare i connettivi a esprimere in modo esplicito le relazioni tra gli elementi dell'argomentazione:

► la **tesi**, in quanto conclusione del ragionamento, è spesso introdotta da **connettivi conclusivi** (*concludendo, in conclusione, ebbene, ecco perché, da qui si deduce, dunque, ne consegue che, ne deriva che, perciò, pertanto, quindi*);

► gli **argomenti a sostegno** della tesi sono spesso introdotti da **connettivi causali** (*allora, come risulta, considerato che, così, dal momento che, dato che, in base al fatto che, infatti, perché, per questa ragione, per questo motivo, poiché*);

► l'aggiunta di **ulteriori argomenti** è segnalata dai **connettivi aggiuntivi** (*alla fine, allo stesso modo, altrettanto importante, anche, e, inoltre, oltre a ciò, per di più, si aggiunga che, tanto più che*);

► **premesse** e **ipotesi** possono essere introdotte da **espressioni condizionali** (*ammesso che, assumiamo che, posto che*);

► le **obiezioni** e le **concessioni** sono indicate da **espressioni concessive** (*anche se è vero, se è vero che... però, sebbene, qualcuno potrebbe dire che, pur ammettendo che*);

► la **confutazione** delle obiezioni e delle antitesi è segnalata da **connettivi avversativi** (*al contrario, bensì, d'altra parte, in realtà, invece, ma, per altro, però, tuttavia*).

## Gli artifici retorici

Da secoli nella **retorica** («l'arte del discorso», che prende il suo nome dai *retori*, cioè dagli antichi oratori) per accrescere la forza di persuasione di un testo si fa ricorso a particolari tecniche stilistiche, le **figure retoriche** [cfr. Quaderno, Unità 1].

Tra le più frequenti nelle argomentazioni ricordiamo il climax, la ripetizione, l'amplificazione, l'ipèrbole, la litòte, l'ironia.

► **Climax**: si dispone in ordine di intensità crescente una serie di parole dal significato affine; dal termine più debole si «sale» gradualmente a quello più forte:

L'introduzione di questo provvedimento provocherebbe un **danno**, un **disastro**, una **catastrofe**.

► **Ripetizione**: si ripete più volte una parola, un'espressione o una struttura sintattica, in modo da ribadire un concetto fondamentale:

Il concetto di **eguaglianza** è **relativo**, non assoluto. È **relativo** almeno a tre **variabili** di cui bisogna sempre tenere conto ogni volta che viene introdotto il discorso sulla maggiore o minore desiderabilità dell'**eguaglianza**: i soggetti tra i quali ci si ripropone di ripartire i beni; i beni da ripartire; i criteri in base ai quali ripartirli. Combinando queste tre **variabili** si possono ottenere, com'è facile immaginare, un numero enorme di tipi diversi di partizioni **egualitarie**.

► **Amplificazione**: si insiste su un concetto o un fatto, precisandone il significato o la portata, descrivendone le caratteristiche, enumerandone i particolari; in tal modo si rafforza il concetto, accrescendo l'evidenza o la presa emotiva:

Ti piace avere davanti sulla tavola imbandita animali catturati per terra e per mare, gli uni sono più graditi se arrivano freschi sulla tavola, gli altri se, nutriti a lungo e costretti a ingrassare, grondano grasso e a stento riescono a tenerlo dentro: ti piace la loro squisitezza ottenuta artificialmente. Ma, per Ercole, questi cibi ricercati con tanta cura e preparati nei modi più vari, quando entreranno nello stomaco, si ridurranno a un unico ripugnante ammasso. Vuoi disprezzare il piacere dei cibi? Guarda che fine fanno.

► **Litòte**: si afferma in modo attenuato un concetto negandone il contrario:

Non è facile (= È difficile). | Non posso negare (= Ammetto). | Non è innocente (= È colpevole).

► **Ipèrbole**: si mette in risalto un concetto con parole o immagini non verosimili, volutamente esagerate:

Ci sono **un miliardo** di ragioni per respingere questa proposta.

► **Ironia**: si esprime un concetto in modo indiretto, allo scopo di deridere o mettere in ridicolo; nella sua forma più esplicita, l'**antitesi**, si afferma l'opposto di quanto si pensa: ad esempio, in questa frase si finge di lodare la guerra:

Indubbiamente è **una gran bell'arte** quella che devasta le campagne, distrugge le abitazioni e fa morire in anni normali quarantamila uomini su centomila.

► **Antitesi**: si accostano all'interno della stessa frase due termini o due espressioni di significato opposto, che in tal modo vengono contrapposte e messe reciprocamente in rilievo:

Un uomo **fortunato** personalmente non di meno va in **rovina** se la sua patria è **distrutta**, mentre se è **sfortunato** in una città **propizia** si **salva** molto più facilmente.



## 5 La revisione

ESERCIZI  
pagina  
337

Una revisione accurata è particolarmente importante per i testi argomentativi, che basano la loro efficacia sulla coerenza del ragionamento e sulla forza dell'espressione; è perciò necessario controllare attentamente:

- ▶ il **contenuto** e la **forma**, utilizzando le griglie presentate alle pp. 206-08;
- ▶ la  **fondatezza** degli argomenti, la **precisione** dei dati, la **coerenza logica** dei ragionamenti.

### 5.1 Errori argomentativi

Talvolta la tesi può apparire debole perché è sostenuta con argomenti poco adeguati, con dati imprecisi, con ragionamenti scorretti.

Presta particolare attenzione agli aspetti problematici che elenchiamo.

▶ Bisogna sempre controllare l'esattezza di **dati** e **statistiche**, scegliendo **fonti** aggiornate e affidabili [cfr. pp. 298-99]. Dati errati, imprecisi, parziali tolgono credibilità all'argomentazione.

▶ Si deve evitare di **generalizzare i dati statistici** al di là della loro portata: se da un'inchiesta risultasse che il 97,7% dei bambini odia gli spinaci, non se ne potrebbe concludere che tutti i bambini odiano gli spinaci, ma solo che li odia la maggior parte di loro.

▶ Le **citazioni** di frasi di esperti utilizzate per sostenere la tesi devono essere **complete**, **corrette**, il più possibile letterali [cfr. p. 348]. Sarà opportuno appoggiarsi all'autorità di persone veramente **qualificate**; il parere di persone, anche celebri, al di fuori del loro ambito specifico, non ha alcuna autorevolezza. Il ricorso a un'autorità può rafforzare una tesi, ma in sé non è una prova: per argomenti controversi, sarà sempre possibile citare opinioni contrarie.

▶ Se l'argomentazione si basa su un ragionamento induttivo, attenzione a non formulare **conclusioni generalizzate** basandosi su pochi casi o limitate esperienze personali:

Ho conosciuto due persone con gli occhi verdi, tutte e due avevano un brutto carattere.  
Le persone con gli occhi verdi hanno un brutto carattere.

Allo stesso modo attenzione a non ricavare una regola generale da un caso eccezionale:

Nel bosco ho visto uno scoiattolo bianco; gli scoiattoli sono bianchi. (in effetti esistono scoiattoli albinici, ma sono rarissimi)

▶ Ciò che va messo in discussione è il **pensiero** delle persone, **non le persone** stesse. È del tutto scorretto ritenere non valida una tesi perché è sostenuta da una persona discutibile:

Gianni sostiene che i delfini siano cetacei. Tutti sappiamo che Gianni fa sempre i dispetti ai compagni. Quindi i delfini non sono cetacei.

▶ Attenzione ai seguenti ragionamenti, di uso frequente ma scorretti sul piano logico:

▶ **ragionamento circolare (tautologia)**, quando la conclusione non fa che ripetere con parole diverse la tesi o la premessa:

Il fumo è dannoso perché fa male.

▶ **falso dilemma**, quando si semplifica il problema, presentando due sole tesi contrapposte, di cui una inaccettabile:

Se critichi la guerra sei dalla parte dei terroristi.

▶ la **diffusione di un'idea** diventa la garanzia della sua correttezza; osserva l'esempio:

La maggior parte delle persone pensa X, quindi X è vero.

Questa affermazione è del tutto infondata: prima di Copernico, ad esempio, la maggior parte delle persone pensava che il Sole girasse attorno alla Terra;

▶ dalla tesi si traggono **conseguenze arbitrarie**, in modo da arrivare a una conclusione non accettabile e quindi rigettare la tesi:

Se adesso presto un euro a Luigi, domani me ne chiederà due, la prossima settimana dieci e alla fine mi rovinerà completamente. Dunque non gli presto nulla.

▶ un evento che ne precede un altro viene scambiato per la sua **causa**. È proprio su questo **errore logico** che si basano molte superstizioni:

Dopo l'apparizione della cometa c'è stato un terremoto, quindi le comete causano disgrazie.

È importante riflettere in modo critico sulle argomentazioni proprie e altrui e imparare a riconoscere gli argomenti deboli perché basati su dati poco attendibili, su citazioni scarsamente autorevoli, su ragionamenti erronei.