

Alberto Artosi

L'arte di contraddire





Aracne editrice

www.aracneeditrice.it
info@aracneeditrice.it

Copyright © MMXVIII
Giacchino Onorati editore S.r.l. – unipersonale

www.giacchinoonoratieditore.it
info@giacchinoonoratieditore.it

via Vittorio Veneto, 20
00020 Canterano (RM)
(06) 45551463

ISBN 978-88-255-1994-5

*I diritti di traduzione, di memorizzazione elettronica,
di riproduzione e di adattamento anche parziale,
con qualsiasi mezzo, sono riservati per tutti i Paesi.*

*Non sono assolutamente consentite le fotocopie
senza il permesso scritto dell'Editore.*

I edizione: dicembre 2018

Ἡ γενναία, ἣν δ' ἐγώ, ὦ Γλαύκων, ἡ
δύναμις τῆς ἀντιλογικῆς τέχνης.

Davvero grandiosa, Glaucone, esclamai, è
la potenza dell'arte di contraddire.

PLATONE, *Repubblica*, 454a

Indice

- 11 Capitolo I
 Passione sovrana
- 17 Capitolo II
 Tipi psico-logici
- 23 Capitolo III
 Pato-logica
- 29 Capitolo IV
 La contraddizione come arte
- 35 Capitolo V
 Menzogna e sortilegio
- 41 Capitolo VI
 Arte e illusione
- 47 Capitolo VII
 Negazione e dintorni

- 53 Capitolo VIII
M'ama o non m'ama?
- 59 Capitolo IX
È così o non è così?
- 65 Capitolo X
Enigmi, tranelli, paradossi
- 71 Capitolo XI
Il potere dell'impossibile
- 79 Capitolo XII
E se non fosse possibile contraddire?
- 85 Capitolo XIII
L'arroseur arrosé
- 91 Capitolo XIV
L'elenchos: istruzioni per l'uso
- 97 Capitolo XV
Soprattutto siate brevi
- 103 Capitolo XVI
False alternative
- 109 Capitolo XVII
False contraddizioni

- 115 Capitolo XVIII
Falso e finto falso
- 121 Capitolo XIX
Confutazioni galileiane
- 127 Capitolo XX
Riduzione all'ignoranza
- 133 Capitolo XXI
L'eccezione non conferma la regola
- 139 Capitolo XXII
Figure gorgiane
- 145 Capitolo XXIII
Argomenti tragici
- 151 Capitolo XXIV
Capovolgimenti
- 157 Capitolo XXV
Il verosimile e il suo rovescio
- 163 Capitolo XXVI
Argomenti canaglia
- 169 Capitolo XXVII
Argomenti autorevoli

- 175 Capitolo XXVIII
 D'accordo. Però...
- 181 Capitolo XXIX
 Argomenti evangelici
- 187 Capitolo XXX
 Argomenti proletari
- 193 Capitolo XXXI
 La parola alla difesa
- 199 Capitolo XXXII
 De ridiculis
- 205 Capitolo XXXIII
 Commiato

Passione sovrana

CONTRADDIRE. Confutare, contestare qualcuno dicendo o mostrando l'opposto.

Dizionario Italiano Sabatini Coletti

Siamo tutti contraddittori, o per dir meglio, confutatori nati. O dialettici nati, se preferite. «Tutti... confutano, poiché partecipano senz'arte di questa attività, di cui la dialettica è l'esercizio con arte, e il dialettico è colui che esamina con arte argomentativa». Si tratta di una capacità naturale, «patrimonio comune di tutti gli uomini... perché tutti, in una certa misura, si impegnano a esaminare o sostenere qualche argomento». Meglio allora imparare a farlo con metodo, cioè (ciò che è la stessa cosa) con arte. Aristotele dixit. Schopenhauer, autore di un'operetta destinata a una considerevole fortuna postuma, concorda sul punto: tutti fanno naturalmente ciò che potrebbero fare meglio con arte. «Ciascuno ha... la propria dialettica naturale... : tuttavia l'esercizio e anche la riflessione sulle frasi con cui demolire l'avversario, o quelle da lui più adoperate per demolire, possono essere di grande aiuto per diventare maestri di quest'arte». Qui però finisce l'accordo, perché per il

resto Schopenhauer inclina più a Machiavelli e a Hobbes che ad Aristotele:

Machiavelli prescrive in principio al principe di sfruttare ogni momento di debolezza del suo vicino per aggredirlo: perché altrimenti questi potrebbe un giorno sfruttare il momento in cui è lui a essere debole. Se regnassero fedeltà e lealtà, allora le cose sarebbero diverse: poiché però non ce le dobbiamo attendere, non è lecito esercitarle, perché sono cose mal ripagate. Lo stesso accade anche nel disputare: se do ragione all'avversario non appena egli sembra averla, difficilmente egli farà lo stesso quando la situazione si rovescerà: egli procederà piuttosto *per nefas*: allora devo farlo anch'io.

Ostilità, infedeltà, perfidia sleale: l'*homo* hobbesiano rivive, rivestito appena degli orpelli della civiltà, nelle bricconerie di «quella dialettica originaria e naturale il cui scopo è... semplicemente l'aver ragione». A suo tempo Platone si era espresso in maniera molto diversa evocando le «benevole confutazioni» e il dialettico alternarsi di domande e risposte fatte e rese «senza ostilità» che sembrano alludere alle pacate discussioni di un gruppo di intellettuali gentiluomini, un po' cerchia di amici di Socrate e un po' gruppo di Bloomsbury. Avulsi da un'umanità della quale Schopenhauer vede soprattutto la «naturale cattiveria» e imperturbati dalla passione di avere semplicemente ragione, questi spiriti rari vengono infine benedetti da un'illuminazione: a essi, come dice Platone, «brillano comprensione e intelligenza riguardo a ciascuna cosa». Platone rappresenta qui il volto educato, irenico della dialettica. Ma tra questo e lo spietato cinismo di Schopenhauer c'è spazio per riconoscere che l'anima essenzialmente agonistica e antagonistica della

dialettica si nutre della nostra innata inclinazione a porci in competizione con i nostri simili. Giorgio Colli ci racconta in proposito una storia affascinante, un vero e proprio mito delle origini. In antico dèi ostili sfidavano l'uomo in una lotta mortale per la conoscenza il cui oggetto era l'enigma, intimamente connesso con l'oscura formula della divinazione. Col tempo l'enigma si svincola dal suo legame originario col divino mentre la sfida che aveva contrapposto l'uomo al dio si trasferisce sul piano umano contrapponendo l'uomo all'uomo. «La dialettica nasce sul terreno dell'agonismo. Quando lo sfondo religioso si è allontanato e l'impulso conoscitivo non ha più bisogno di essere stimolato da una sfida del dio, quando una gara per la conoscenza tra uomini non richiede più che essi siano divinatori, ecco apparire un agonismo soltanto umano. Su un contenuto conoscitivo qualsiasi un uomo sfida un altro uomo a rispondere: discutendo su questa risposta si vedrà quale dei due uomini possiede una conoscenza più forte». La dialettica come competizione, dunque, competizione che non ha certo come naturali presupposti bontà d'animo e onestà di intenti. Senza offesa per Platone e il suo circolo di garbati confutatori, dimostrare al vostro avversario che non può battervi rappresenta una posta troppo alta perché possa essere oggetto di una contesa men che serrata, all'occasione anche aspra, a volte crudele, a motivo della latente carica di ostilità che porta con sé ogni antagonismo, ma specialmente l'antagonismo che si viene necessariamente a creare tra due che lottano per dimostrare la propria superiorità. C'è da meravigliarsi se una simile competizione può volgersi in uno scontro in cui sembrano prevalere i vizi contrari alle più lodate virtù? Certamente, la

ragione si oppone alle zuffe astiose, così poco conformi ai suoi pacati imperativi. Ma nel vero dialettico, come si sa, la ragione è schiava delle passioni e serve e obbedisce a esse, soprattutto alla passione sovrana: la passione di contraddire. Passione, si badi, e non gusto, perché tra chi contraddice per passione e chi per il gusto c'è la stessa differenza che passa tra lo scettico e chi dubita per dubitare: il primo è un sapiente, il secondo è uno stolto. Se sentite urgere anche in voi questa passione, allora non vi sarà estraneo il desiderio di iniziarvi alla nobile arte di contraddire (e potete proseguire nella lettura di questo libro. Se pensate che l'uomo «prudente rifugge tanto dall'essere contraddetto quanto dal contraddire», non discuto. Ma questo libro non è per voi).

Nota

Per le citazioni aristoteliche vedi, rispettivamente, ARISTOTELE, *Confutazioni sofistiche*, II e *Retorica*, I, I. «Esaminare» (indagare, criticare, sottoporre a prova, ecc.) richiama una delle funzioni fondamentali della dialettica (Aristotele pensa ovviamente a Socrate; ma di questo più avanti). L'operetta schopenhaueriana è la fin troppo nota *L'arte di ottenere ragione. Esposta in 38 stratagemmi*, Adelphi, Milano 1991. La citazione è a p. 18; la professione di machiavellismo è a p. 76. L'evocazione delle «benevole confutazioni» è nella *VII lettera* di Platone, 344b. Per le origini della dialettica vedi G. COLLI, *La nascita della filosofia*, Adelphi, Milano 1975. La citazione è a p. 75. La «ragione schiava delle passioni» è un'allusione a un famoso passo del *Trattato sulla natura umana* di David Hume, libro II, parte III,

sezione III. La citazione finale è tratta da B. GRACIÁN, *Oracolo manuale e arte di prudenza*, Guanda, Parma, 1994, p. 52.

Nota alla nota

In questo libro troverete parecchie citazioni da Platone e Aristotele. Poiché esse sono in genere il risultato di un confronto tra diverse edizioni–traduzioni delle loro opere, eviterò di indicare la pagina di una precisa edizione. Ecco comunque l’elenco di quelle che ho utilizzato. PLATONE, *Tutte le opere*, a cura di E.V. MALTESE, 5 voll., Newton & Compton, Roma 1997; PLATONE, *Dialoghi filosofici*, a cura di G. CAMBIANO, 2 voll., UTET, Torino 1995, 1996, e inoltre PLATONE, *Apologia di Socrate*, a cura di G. REALE, Bompiani, Milano 2008; PLATONE, *Eutidemo*, a cura di F. DECLEVA CAZZI, Bruno Mondadori, Milano 1996. ARISTOTELE, *Opere*, a cura di G. GIANNANTONI, 4 voll., Laterza, Roma–Bari 1973; ARISTOTELE, *Organon*, a cura di M. ZANATTA, 2 voll., UTET, Torino 1996; ARISTOTELE, *La metafisica*, a cura di C.A. VIANO, UTET, Torino 1980; ARISTOTELE, *Retorica e Poetica*, a cura di M. ZANATTA, UTET, Torino 2004, e inoltre ARISTOTELE, *Fisica*, a cura di R. RADICE, Bompiani, Milano 2011; ARISTOTELE, *Confutazioni sofistiche. Organon VI*, a cura di P. FAIT, Laterza, Roma–Bari 2007; ARISTOTELE, *Les réfutations sophistiques*, a cura di L.–A. DORION, Vrin, Paris 1995; ARISTOTELE, *Retorica*, a cura di M. DORATI, Mondadori, Milano 2005.

Tipi psico–logici

Don't even try to modus ponens me;
I'm gonna tollens you so hard.

The 21st Century Monads, *The G.E. Moore Shift*

Se sentite urgere in voi questa passione dovrebbe anche voler dire che appartenete a un particolare tipo psico–logico. Un modo per accertarlo è sottoporvi a un piccolo test. Considerate attentamente le due argomentazioni che seguono:

(A)

Se sul lato sinistro della carta compare una A, allora sul lato destro compare un 3.

Sul lato sinistro della carta compare una A.

Dunque, sul lato destro compare un 3.

(B)

Se sul lato sinistro della carta compare una A, allora sul lato destro compare un 3.

Sul lato destro della carta non compare un 3.

Dunque, sul lato sinistro della carta non compare una A.

Come potete vedere, ogni argomentazione consta di due premesse e una conclusione (introdotta da «dunque»). La prima premessa, comune a entrambe le argomentazioni, consiste in un'affermazione della forma «*se P, allora Q*» (una proposizione cosiffatta si chiama condizionale; *P* e *Q* si dicono rispettivamente l'antecedente e il conseguente del condizionale). La seconda premessa consiste, in (A), nell'antecedente, in (B), nella negazione del conseguente della prima premessa. Il test consiste nel decidere, per ciascuna argomentazione, se la conclusione «deriva» o «non deriva» dalle premesse. Vi lascio un po' di tempo per pensarci. Ci avete pensato? Bene. Scommetto che avete deciso tutti senza difficoltà per «deriva» in (A). Con (B) le cose si sono probabilmente rivelate un po' più complicate. Gli studi sperimentali di psicologia del ragionamento registrano infatti una significativa difficoltà a rispondere correttamente nel caso di (B), con una percentuale di «deriva» — la risposta corretta — che va dal 52% al 70–75% contro il plebiscitario quasi 100% di (A). Naturalmente, viene da chiedersi come mai i soggetti trovino così tanto più facile accettare la validità di (A). Eppure sia (A) che (B) sono modellate su due ben noti schemi logici — (A) sullo

schema logico del *modus ponens* (o affermazione dell'antecedente): «*se P, allora Q; P; dunque, Q*» (potete leggerlo così: se è vera *P*, allora è vera anche *Q*, ma *P* è vera, dunque è vera anche *Q*); (B) sullo schema logico del *modus tollens* (o negazione del conseguente): «*se P, allora Q; non-Q; dunque, non-P*» (se è vera *P*, allora è vera anche *Q*, ma *Q* non è vera, dunque non è vera neanche *P*). Che cos'è che rende il *modus tollens* più difficile da maneggiare del *modus ponens*? Una possibile spiegazione è che il problema stia nella negazione. Secondo alcuni psicologi, infatti, noi cominciamo a ragionare rappresentandoci mentalmente il condizionale «*se P, allora Q*» come (*P, Q*), cioè come la possibilità che l'antecedente e il conseguente siano entrambi veri, il che ci porta immediatamente dalla premessa *P* alla conclusione *Q*. Ciò renderebbe conto della facilità con cui operiamo con il *modus ponens*. Al contrario, nel *modus tollens* la premessa *non-Q* non compare nella rappresentazione, il che spiegherebbe perché una percentuale così significativa di soggetti sono portati a decidere che la conclusione non deriva dalle premesse. I soggetti che decidono correttamente sono quelli che riescono a elaborare tutte le possibilità inizialmente solo implicite eliminando quelle incompatibili con *non-Q* finché resta una sola possibilità: (*non-P, non-Q*), che consente di derivare la conclusione corretta *non-P*: nel caso di (B) che sul lato sinistro della carta non compare una *A*. Se avete concluso così, questo è già un indizio della vostra appartenenza a quel particolare tipo psico-logico di cui si diceva all'inizio. Il test però non è ancora finito. Considerate ora la seguente argomentazione:

(C)

Se sul lato sinistro della carta non compare una A, allora
sul lato destro compare un 3.

Sul lato destro della carta non compare un 3.

Dunque, sul lato sinistro della carta compare una A.

(C) è simile a (B) tranne che per l'antecedente della prima premessa, che è negato. Che cosa decidete: la conclusione «deriva» o «non deriva» dalle premesse? Non so cosa abbiate risposto, ma qui gli studi ci dicono che la percentuale di «deriva» — che rappresenta anche in questo caso la risposta corretta — scende intorno al 40–50%. Ciò rafforza la sensazione che la difficoltà abbia a che vedere con la negazione: nel caso di (C) con il fatto che la negazione compare, oltre che nella seconda, anche nella prima premessa. Dunque, se avete risposto correttamente ciò significa che siete stati in grado di decidere che, se sul lato destro della carta non compare un 3, allora la sola possibilità compatibile con la premessa è che sul lato sinistro della carta «non non» compare, e quindi — per effetto della doppia negazione — compare, una A. Ciò dovrebbe assicurarvi un buon punteggio nella graduatoria per l'appartenenza al nostro particolare tipo psico-logico. Ma il test decisivo deve ancora venire. Cercate di rispondere, senza troppo pensarci, alla seguente domanda: a parte il fatto di esservi prontamente familiarizzati con la negazione, su cosa vi sentite psicologicamente più sintonizzati: sul *modus ponens* — il modo dell'affermazione — o sul *modus tollens* — il modo della negazione? Fatto? Se avete risposto che vi sentite più sintonizzati sul *modus ponens*, vuol dire che, pur avendo superato il test precedente, mancate

di uno dei tratti fondamentali del nostro tipo. Ma se vi siete riconosciuti nel *modus tollens* la vostra appartenenza al tipo è quasi certa: nelle vostre vene intellettuali scorre lo spirito eversore del negativo.

Nota

The 21st Century Monads sono un gruppo musicale americano formato da quattro filosofi che compongono ed eseguono canzoni di argomento filosofico: *The G.E. Moore Shift* è uno dei loro successi. Il «particolare tipo psico-logico» è, ovviamente, un'allusione ai «tipi psicologici» di Carl Gustav Jung. Il trattino serve a evidenziare che il tipo delineato si limita all'aspetto razionale della junghiana funzione del pensiero, e anche che l'allusione è in parte scherzosa. I «test» e i relativi dati, come pure le spiegazioni delle notevoli differenze nella performance logica dei soggetti di questi studi sperimentali, sono invece tratti da serissimi manuali di psicologia del ragionamento, in particolare: L.J. RIPS, *The Psychology of Proof. Deductive Reasoning in Human Thinking*, MIT Press, Cambridge, MA, 1994, cap. V; M.J. ROBERTS and E.J. NEWTON (eds.), *Methods of Thought. Individual Differences in Reasoning Strategies*, Psychology Press, London and New York 2005, cap. VI; K.J. HOLYOAK and R.G. MORRISON (eds.), *The Cambridge Handbook of Thinking and Reasoning*, Cambridge University Press, Cambridge 2005, cap. VIII; K. MANKTELOW, *Thinking and Reasoning. An Introduction to the Psychology of Reason, Judgment and Decision Making*, Psychology Press, London and New York 2012, cap. V.