

## Accordo e persona nell'argomentazione: il caso dell'*ad hominem*

**Roberta Martina Zagarella**

Università degli Studi di Palermo

Université libre de Bruxelles

roberta.zagarella@gmail.com

**Abstract** Is the *ad hominem* argument a fallacy or not? In this paper I will try to demonstrate that an *ad hominem* is not intrinsically fallacious and that the speaker's personal convictions, commitments and actions are deeply involved in every argument.

This paper starts with a comparison between dialectical and rhetorical approaches to the argumentation, and, in particular, to the agreement. Briefly: from a dialectical standpoint, the argumentation is aimed at resolving a difference of opinion or a disagreement. On the other hand, from the rhetorical perspective argumentation also often deals with dialogues of the deaf, with incommensurable points of view.

The agreement is a key concept of Perelman's and Olbrechts-Tyteca's new rhetoric. Agreement is not only what is ensured by the argumentative process. It is also the starting point of argumentation (prior argument): all argumentation must proceed from points of agreement (e. g. common values and hierarchies). These are aspects that would be agreed upon by the audience as conceived by the orator. Therefore, the audience is part of the arguments and we cannot divide the speaker, the subject on which he speaks and the hearer.

In the last part of the paper, I focus on Perelman's and Olbrechts-Tyteca's *snowball interrelation* between act and person – which mutually affect each other in the same direction – showing the role of *ethos* of both orator and audience in argument. *Ad hominem* argument represents an important testing ground because it expressly relates with personal conduct, character, motives, etc.

**Keywords:** *ad hominem*, agreement, *ethos*, fallacies, new rhetoric, argumentation theory

### 1. Introduzione

Il *Domenicale del Sole 24 ore*<sup>1</sup> di qualche tempo fa ha pubblicato un articolo nel quale Antonio Sgobba scriveva che spiegare cos'è la retorica è come spiegare ai pesci cos'è l'acqua. Il succo della storia dei pesci di David Foster Wallace<sup>2</sup> è che le realtà più ovvie, onnipresenti e importanti sono le più difficili da capire e da discutere.

---

<sup>1</sup> SGOBBA (2012).

<sup>2</sup> WALLACE (2005).

Antonio Sgobba utilizza questa metafora per riferirsi al modo in cui Sam Leith argomenta contro i pregiudizi antiretorici nel suo ultimo libro *Words like loaded pistols*<sup>3</sup>. In questa circostanza è lo spunto iniziale per affermare che l'importanza teorica della retorica va rinnovata sempre di nuovo, nonostante la sua cosiddetta rinascita della seconda metà del Novecento.

Nell'ambito delle teorie dell'argomentazione, frutto del rinnovato interesse per la logica *doxastica* dell'ultimo cinquantennio, la prospettiva retorica convive, infatti, con altre interpretazioni teoriche, in particolare con quella dialettica.

A partire da un'indagine sullo statuto dell'accordo e sull'importanza che il concetto di persona (inteso in senso perelmaniano) assume in relazione alle premesse dell'argomentazione e in generale nel linguaggio, cercherò di analizzare queste due nozioni come fenomeni retorici. Prenderò poi in considerazione l'argomento *ad hominem* come caso paradigmatico del coinvolgimento della dimensione soggettiva nell'argomentazione provando a metterne in luce l'aspetto individuale e quello intersoggettivo. In particolare, sosterrò che l'argomento *ad hominem* non costituisce per se stesso fallacia, ma anzi è presente in qualche misura in ogni forma di persuasione. Nel farlo proverò a mostrare alcune delle conseguenze teoriche che derivano dall'assunzione di una visione retorica dell'argomentazione, sostenendo che la teoria dell'argomentazione ha una portata antropologica tale da non potersi ridurre a uno studio tecnico sugli argomenti o sulle fallacie.

## **2. L'argomentazione tra dialettica e retorica: l'accordo costruito**

L'indagine sull'accordo nelle sue varie forme e in relazione al suo antonimo fa parte del panorama degli interessi delle teorie dell'argomentazione contemporanee.

In questa sede mi occuperò di alcuni aspetti dell'accordo inteso come punto di partenza dell'argomentazione. Vorrei tuttavia soffermarmi, in questo paragrafo, sull'accordo e il disaccordo come prodotti dell'argomentazione per fare qualche considerazione teorica preliminare che fungerà da sfondo a quanto segue.

La svolta argomentativa del 1958, attribuita convenzionalmente alla pubblicazione simultanea del *Trattato dell'argomentazione. La nuova retorica* di Perelman e Olbrechts-Tyteca e de *Gli usi dell'argomentazione* di Toulmin, ha dato il via a una serie di studi che nell'ultimo cinquantennio hanno guardato alla produzione e alla valutazione di argomenti più dal punto di vista della pratica linguistica intersoggettiva che da quello della forma logica. Avendo per oggetto l'interazione tra parlanti, le teorie dell'argomentazione toccano questioni al confine tra filosofia, logica, antropologia, sociologia, diritto, etica, scienze cognitive, pragmatica, ma soprattutto dialettica e retorica.

Il legame con la retorica e con la dialettica è tale da aver fatto della teoria dell'argomentazione una delle tre vie della rinascita della retorica nel Novecento: la via dialettica alla retorica (PIAZZA 2004). La stretta relazione tra le due arti sermocinali, e l'antica disputa – che contrapponeva Platone ad Aristotele – sull'accostamento delle due discipline per via di subordinazione (della retorica alla dialettica) o per via antistrofica<sup>4</sup> si presentano oggi in questi termini: la teoria

---

<sup>3</sup> *Words like loaded pistols: Rhetoric from Aristotle to Obama* è il titolo della versione americana del libro (2012). Una prima versione del testo era stata pubblicata col titolo *You Talkin' To Me?: Rhetoric from Aristotle to Obama* per il pubblico inglese (Profile Books, London, 2011).

<sup>4</sup> *Antistrophos* è il termine usato da Aristotele per accostare retorica e dialettica nella prima frase della *Retorica* (*Rh.* 1354a): la retorica è la controparte (*antistrophos*) della dialettica. *Antistrophos* è un rapporto di corrispondenza, un parallelismo che non è né subordinazione né identificazione e che

dell'argomentazione è una nuova dialettica o una nuova retorica? In verità la domanda è mal posta e la sua risposta è banale: non esiste una sola teoria dell'argomentazione, ma è più appropriato parlare di una pluralità di approcci, alcuni dei quali si richiamano esplicitamente alla tradizione dialettica mentre altri alla tradizione retorica. Il punto è: quali sono le conseguenze di questa auto-collocazione nella storia del pensiero?

Distinguere teorie dell'argomentazione dialettiche e retoriche è una semplificazione espositiva. Per di più *tradizione dialettica* e *tradizione retorica* sono concetti fluidi. A grandi linee, le teorie dialettiche dell'argomentazione comprendono l'*Informal Logic*, la dialettica di Hamblin, la *Dialogische Logik* di Lorenzen, la dialettica formale di Barth e Krabbe, la *New Dialectic* di Walton, la logica interrogativa di Hintikka e la pragma-dialettica della scuola olandese<sup>5</sup>. Si richiamano, con diverse sfumature, alla dialettica antica e considerano l'argomento come un evento storico avente natura sociale e dialogicamente determinato che ha il fine di superare una differenza di punti di vista. Della tradizione retorica degli studi sull'argomentazione fanno, invece, parte quegli eredi del pensiero aristotelico e della retorica classica che mantengono una sinonimia tra retorica e argomentazione. Lontani dal costituire un indirizzo unico, essi formano una nebulosa in cui convogliano approcci disciplinari e interessi teorici e pratici distinti che si sviluppano in parallelo. Tra questi si annoverano, per esempio, la scuola di Bruxelles ispirata a Perelman, le ricerche di Christian Plantin, di Philippe Breton, di Ruth Amossy, di Michael Leff, di Christopher Tindale e delle loro rispettive società o gruppi di ricerca<sup>6</sup>.

Una delle caratteristiche che distinguono nettamente i due approcci all'argomentazione è ciò che essi si prefiggono come finalità. In generale, il compito dell'argomentazione è gestire quel *continuum* che va dal pervenire ad un accordo su un tema dibattuto all'assicurare una coesistenza nel disaccordo. Nello specifico, le descrizioni delle dinamiche argomentative dialettiche sono impregnate di un vocabolario che fa capo all'area semantica della guerra: il dialogo è una lotta verbale il cui scopo è vincere o rimuovere un disaccordo, un proponente attacca un opponente che difende una tesi, delle regole prescrivono le modalità di svolgimento del processo di risoluzione della divergenza di opinioni, il protagonista è obbligato a ritirare la tesi iniziale se l'antagonista l'ha attaccata in modo conclusivo e viceversa<sup>7</sup>. Ma che significa sostenere che l'argomentazione abbia come scopo la generazione di un consenso che passa per l'eliminazione del falso? Credo che la risposta risieda nell'uditorio usato come meta-concetto. Mi spiego meglio. È noto che una delle critiche che i dialettici muovono alle teorie dell'argomentazione retorica sia quella al concetto di uditorio. Secondo le teorie dialettiche, se l'argomentazione si rivolge a *qualcuno* con lo scopo di persuaderlo, e se per farlo utilizza prove basate non solo sul

---

rappresenta la mossa aristotelica decisiva per attribuire alla retorica lo statuto di *téchne*. L'uso del termine rappresenta un'allusione polemica al *Gorgia* di Platone, in cui, per negare il carattere tecnico alla retorica, Socrate la associa alla culinaria e alla cosmetica. Si veda PIAZZA (2008).

<sup>5</sup> Si vedano per esempio BLAIR & JOHNSON (1980), JOHNSON & BLAIR (1994), HAMBLIN (1970), LORENZEN & LORENZ (1978), BARTH & KRABBE (1982), WALTON (1998), HINTIKKA (2002), VAN EEMEREN & GROOTENDORST (2004). Per un'introduzione alle logiche del dialogo si veda CANTÙ & TESTA (2006).

<sup>6</sup> Si vedano per esempio DANBLON (2002, 2005), PLANTIN (2011), BRETON (1996), AMOSSY (2010b).

<sup>7</sup> Regola n. 14 dell'approccio pragma-dialettico. Cfr. VAN EEMEREN & GROOTENDORST (2004, trad. it. 2008: 130-132).

*logos*, ma anche sull'*ethos* e sul *pathos*, rischia di peccare di relativismo<sup>8</sup>. Nonostante il dichiarato intento pragmatico, il forte orientamento normativo di molte di queste teorie fa sì che la ricerca dei criteri di correttezza metta in ombra il riferimento alle caratteristiche della persona e alle varie forme di appello alle emozioni. Le argomentazioni dialettiche servono a rimuovere una divergenza di opinioni sulla base di regole e in assenza di fallacie. Non essendovi un concetto interno di uditorio, nessuna teoria dell'argomentazione dialettica si pone il problema di definire metateoricamente quale sia il suo uditorio. Il meta-concetto di uditorio è assente e questo mette al riparo dai risvolti etico-politici della vittoria di un interlocutore sull'altro e dell'annientamento di uno dei due punti di vista.

Nello spazio retorico, nel quale la conoscenza cessa di essere impersonale per situarsi in un contesto antropologico di uomini, società e istituzioni le cose stanno diversamente. Quando l'argomentazione è intesa come la negoziazione della distanza tra gli uomini (cfr. MEYER 1986: 22), quando riguarda la costruzione della soggettività nella lingua, quando coinvolge i tre elementi aristotelici del discorso: colui che parla, ciò di cui si parla e colui a cui si parla (cfr. ARISTOTELE *Rh.* 1358a 37-1358b 1), e quando svolge la funzione naturale di luogo di espressione della razionalità umana nello spazio pubblico, essa si trova a dover inglobare come caso limite la polemica, nella quale domina un disaccordo radicale e duraturo (AMOSSY 2008: 93-108; 2010a: 56-70; 2011: 25-42).

La presa in carico della polemica da parte dell'argomentazione retorica effettua un decentramento della funzione argomentativa, stabilendo che il raggiungimento di un consenso non è l'unica missione dell'argomentazione e che, all'interno delle società, l'accordo non rappresenta lo stato normale opposto ad uno stato anomalo di dissenso. L'argomentazione decentrata aspira a svolgere la funzione sociale di assicurare una coesistenza nel dissenso attraverso lo scambio verbale (AMOSSY 2011: 25-42), non quella di eliminare le differenze. La finalità argomentativa non coincide con la vittoria sull'altro, né tanto con la persuasione, ma spesso con la gestione di *dialoghi dei sordi* (ANGENOT 2008) e di incommensurabilità tra punti di vista antagonisti – sia sul piano socio-politico sia sul piano cognitivo. Il che rende, a mio avviso, una prospettiva retorica non solo più aderente agli scambi argomentativi reali – osservati da un punto di vista più descrittivo che normativo – ma anche più adeguata a espletare la sua funzione nello spazio dell'agire umano in cui il linguaggio funge da «organo biologico della prassi pubblica» (VIRNO 2003: 22).

L'accordo come fine dell'argomentazione non è l'unico tipo di accordo che ricorre nelle teorie dell'argomentazione. Dopo queste premesse, occorre indagare più in generale il suo statuto.

### **3. Lo statuto dell'accordo: l'accordo preliminare**

Prendiamo come riferimento il primo dizionario dell'argomentazione, redatto da Christian Plantin e in via di pubblicazione. Una versione emendabile del dizionario è

---

<sup>8</sup> Si pensi al modello della ragionevolezza elaborato da Toulmin in *Knowing and Acting* (TOULMIN 1976) e ripreso dai teorici della pragma-dialettica (VAN EEMEREN & GROOTENDORST 2004). All'interno dell'analisi delle tre concezioni della ragionevolezza (geometrica, antropologica e critica), i pragma-dialettici criticano la prospettiva antropologica perché in essa le argomentazioni risultano accettabili quando sono conformi agli *standard* che valgono per le persone nella cui comunità culturale esse hanno luogo. Il modo di intendere la razionalità e la ragionevolezza è determinato dalla cultura di riferimento e perciò relativo.

disponibile online sulla pagina personale dell'autore<sup>9</sup>, che fornisce una password per la consultazione previa richiesta degli interessati. Scelgo di utilizzarlo come punto di partenza perché rappresenta il primo tentativo di accorpamento delle varie tendenze contemporanee nello studio dell'argomentazione.

Stando alla voce *Accord* del *Dictionnaire de l'argumentation*, accanto all'accordo come prodotto, si trova l'accordo come punto di partenza dell'argomentazione, del quale a sua volta esistono tre varianti: (1) l'accordo sulla formazione di una comunità intellettuale, (2) l'accordo sulla questione da discutere insieme, (3) l'accordo sulle premesse dell'argomentazione. Plantin distingue i tre tipi di accordo preliminare che stanno alla base dell'argomentazione a partire dal *Trattato dell'argomentazione*.

(1) e (2): Nelle prime pagine del *Trattato*, nelle quali vengono illustrati i caratteri propri dell'argomentazione e i problemi inerenti al suo studio, Perelman e Olbrechts-Tyteca affermano che:

*Ogni argomentazione mira infatti all'adesione delle menti e presuppone perciò l'esistenza di un contatto intellettuale.*

Perché esista argomentazione, occorre che a un dato momento si realizzi un'effettiva comunanza spirituale. Occorre essere d'accordo previamente e in via di principio sulla formazione di questa comunità intellettuale, e in seguito sul fatto di discutere insieme una questione determinata: ciò non avviene affatto spontaneamente. (PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA 1958, trad. it. 2001: 16)

Le comunità delle menti sono legate a istituzioni sociali e la loro formazione esige un insieme di condizioni:

- l'esistenza di un linguaggio comune (*langage commun*);
- una serie di norme che stabiliscono, in base alle regole della vita sociale, come una conversazione possa venire intavolata;
- l'attribuzione di valore all'adesione del proprio interlocutore, al suo consenso, al suo concorso mentale; l'ammissione modesta da parte di chi argomenta di dover persuadere, di dover pensare agli argomenti che possono influire sul suo interlocutore, di doversi preoccupare di lui, di doversi interessare al suo stato d'animo;
- essere disposti ad ascoltare, che significa mostrarsi disposti ad ammettere eventualmente un altro punto di vista<sup>10</sup>.

(3) Al terzo tipo di accordo preliminare, quello sulle premesse dell'argomentazione, Perelman e Olbrechts-Tyteca dedicano il primo capitolo della seconda parte del trattato.

Sia lo svolgimento sia la base dell'argomentazione presuppongono l'accordo dell'uditorio. L'accordo può riferirsi alle premesse, alla loro scelta e alla loro presentazione.

L'oratore, utilizzando le premesse che serviranno di fondamento alla sua costruzione, fa assegnamento sull'adesione dei suoi uditori alle proposizioni dalle quali è partito, ma tale adesione gli può essere rifiutata, sia perché essi non accettano quanto l'oratore presenta loro come acquisito, sia perché essi vedono il carattere unilaterale della scelta delle premesse, sia perché sono urtati dalla

---

<sup>9</sup> <http://gric.univ-lyon2.fr/membres/cplantin/index.htm>

<sup>10</sup> Cfr. PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA (1958, trad. it. 2001: 16-19).

natura tendenziosa della loro presentazione (PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA 1958, trad. it. 2001: 69).

Le premesse dell'argomentazione consistono in proposizioni ammesse dagli ascoltatori, o, meglio, in ciò che si ritiene ammesso dagli ascoltatori. Come nella retorica aristotelica in cui il fine del discorso è diretto all'ascoltatore (cfr. ARISTOTELE *Rh.* 1358a 39-1358b 1), e nel *De nostri temporis studiorum ratione*, in cui Vico afferma che «l'importanza dell'eloquenza si basa per noi tutta sull'uditorio e [...] noi dobbiamo adattare la nostra orazione alle opinioni del pubblico» (VICO 1708-1709: 109), per Perelman e Olbrechts-Tyteca «l'importante nell'argomentazione non è sapere cosa l'oratore consideri vero o probante, ma quale sia l'opinione di coloro ai quali egli si rivolge» (PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA 1958, trad. it. 2001: 26). Perciò l'uditorio diventa una nozione correlativa a quella di accordo e la persona rientra a pieno titolo all'interno dell'argomentazione.

#### **4. La persona e le sue azioni: l'effetto *palla di neve***

Il soggetto continua a essere il grande assente di alcune teorie contemporanee dell'argomentazione che associano il concetto di vero a quello di impersonale, identificando il soggettivo con l'irrazionale. È stato soprattutto l'atto di accusa nei confronti delle emozioni piuttosto che l'appello all'*ethos* a causare la separazione con la ragione, ma nel complesso la caratterizzazione della retorica argomentativa rispetto alle altre teorie si gioca sulla questione della dimensione soggettiva su entrambi i piani: quello interpersonale e quello emozionale. La visione del ruolo della persona nell'argomento viene infatti riconosciuta come uno dei tratti distintivi della *Nuova Retorica* e della sua rottura col paradigma cartesiano o razionalista (si veda, per esempio, LEFF 2009). Nel *Trattato*, Perelman e Olbrechts-Tyteca mostrano che la relazione di interdipendenza tra la persona e i suoi atti è tale per cui si interpreta l'azione in funzione della persona e si concepisce il merito di una persona in relazione ai suoi atti. Gli atti diventano elementi sulla base dei quali costruiamo e ricostruiamo la nostra immagine della persona, aiutandoci ad attribuirle un valore, e l'idea che ci facciamo della persona serve a interpretare gli atti noti e a prevedere quelli ignoti, costituendo un elemento di stabilità, che però a sua volta può essere modificato da una serie di azioni, giudizi, modi espressivi, reazioni emotive, e così via.

È raro che la reazione dell'atto sulla persona si limiti a una valorizzazione o a una svalutazione di quest'ultima. Il più delle volte la persona serve, per così dire, come tappa intermedia, che permette di passare dagli atti noti a quelli ignoti, dalla conoscenza di atti passati alla previsione di quelli futuri. Questa tecnica è costantemente usata, soprattutto nei dibattiti giudiziari. A volte questo procedimento riguarderà atti della stessa natura (chi non è mai stato sedizioso non starà macchinando di rovesciare regni), a volte permetterà di passare da certi atti ad altri simili (chi ha testimoniato il falso, non esiterà a produrre in suo favore testimoni falsi), a volte si complicherà di un argomento *a fortiori* (chi ha ucciso, non esiterà a mentire) (PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA 1958, trad. it. 2001: 315).

La continua azione reciproca tra gli atti e la persona non è un legame necessario e stabile. La sua precarietà determina una costante relazione e produce quello che Perelman e Olbrechts-Tyteca definiscono un effetto «palla di neve»: l'idea che ci si

fa di una persona deriva da certi atti e reagisce sull'opinione che ci si fa di questi (cfr. PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA 1952, trad. it. 1979: 93-120; 1958, trad. it. 2001: 309-322), in modi variabili e di diversa intensità.

Gli atti servono da premesse e gli errori accumulati dall'avversario possono servire a squalificarlo. In questo senso la relazione di una persona con i suoi atti è influenzata da e influenza il prestigio. Perelman e Olbrechts-Tyteca presentano due posizioni estreme riguardo a questo rapporto: un esempio di Stevenson, nel quale si tiene conto solo della persona e delle sue intenzioni trascurando la proposta che essa avanza, e un brano di Pareto, nel quale si considera solo la proposta separandola dal suo autore. Perelman e Olbrechts-Tyteca riassumono così un dialogo di Stevenson:

Ecco ancora un breve dialogo di Stevenson che ha per effetto, ci dice l'autore, di dequalificare l'interlocutore e di privare di ogni valore le sue opinioni: «A: "Dovete votare per lui, ad ogni costo". B: "I motivi che vi spingono a far pressione su di me sono chiari. Sperate che egli assegni a voi i contratti per le città"» (PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA 1952, trad. it. 1979: 105)<sup>11</sup>.

A questo dialogo, i due autori oppongono l'opinione di Pareto:

Una certa proposta A non può essere buona se non è fatta da un uomo onesto; dimostro che chi fa questa proposta non è onesto o è pagato per farla; dunque ho dimostrato che la proposta A è dannosa al paese. Ciò è assurdo; e chi usa questo ragionamento esce completamente dal campo delle cose ragionevoli (PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA 1952, trad. it. 1979: 105).

E concludono:

Ammettere che la disonestà dell'autore, o il fatto che sia interessato, costruisce un argomento dirimente contro la sua proposta, respingere completamente questo argomento come irrilevante, sono due posizioni estreme ugualmente semplicistiche (PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA 1952, trad. it. 1979: 105).

Il meccanismo dell'attribuzione del prestigio e della valorizzazione o svalutazione di una persona è funzione dei valori cui aderisce l'uditorio, che a sua volta varia nei contesti e nelle epoche particolari. Perciò la costruzione della soggettività nel linguaggio e la sua relazione ai propri atti si legano a ciò che viene ritenuto importante e che funge da oggetto di accordo preliminare tra l'oratore e l'uditorio.

L'argomento *ad hominem*, in quanto caso problematico, costituisce uno dei luoghi privilegiati di manifestazione del nesso tra atto e persona e di quello tra linguaggio e dimensione sociale. Analizzando questo caso limite, vorrei mostrare i vari modi in cui si delinea la relazione tra oggetti di accordo e soggettività nell'argomentazione, in un contesto in cui l'appello alla persona diviene l'oggetto stesso dell'indagine fino ad essere ripensato come un paralogismo che suscita nell'uditore qualcosa di non razionale.

---

<sup>11</sup> Nel testo il brano di Stevenson è riportato in lingua inglese con traduzione in nota.

## 5. L'argomentazione *ad hominem*

L'*ad hominem* è classificato e viene usato con significati diversi da autori diversi. In generale designa tutte le forme di argomentazione che vertono sulla persona dell'interlocutore, ma la sua caratterizzazione è multiforme e comprende diversi tipi di argomento. La principale questione concernente l'*ad hominem* riguarda la sua definizione *tout court* come argomento o come fallacia.

Non è facile destreggiarsi tra le varie classificazioni e liste di ciò che viene ritenuto accettabile o inaccettabile secondo una norma. Ad alimentare la difficoltà stanno la questione dello statuto della norma e la preferenza per un'idea descrittiva e produttiva della retorica intesa come antropologia della parola.

È bene notare che lo sforzo di classificazione nell'ambito del trattamento *standard* delle fallacie, dell'analisi di Hamblin (HAMBLIN 1970) e dei contributi post-hambliniani è finalizzato alla distinzione tra *ad hominem* invalidi e non sempre invalidi<sup>12</sup>. Il risultato è che le classificazioni dell'*ad hominem* in sotto-tipi sono diverse tra loro e non traducibili l'una nell'altra e che quand'anche le distinzioni tra i diversi tipi risultino chiare, confusioni e fraintendimenti nascono dall'incapacità di individuare correttamente la categoria a cui dovrebbero appartenere molti argomenti della vita reale. Le liste si complicano man mano che dall'idea dell'*ad hominem* come fallacia informale si iniziano a fare delle *concessioni* che inscrivono la persona nell'argomento.

A un estremo si trovano quei tipi di *ad hominem* che commettono fallacia di rilevanza perché «la personalità di un individuo è logicamente irrilevante rispetto alla verità o falsità di ciò che asserisce o alla correttezza o scorrettezza del suo argomento» (COPI 1961, trad. it. 1964: 70). Generalmente prendono il nome di *ad hominem* diretti o abusivi o di *ethotic ad hominem* e funzionano in questo modo: *a* è un cattivo soggetto, quindi l'argomento di *a* non dovrebbe essere accettato (cfr. WALTON 1998: 213).

Invece di confutare la verità dell'asserzione, si sollevano dubbi sulla persona che la fa. Si tratta di un modo di argomentare definito da questi autori *irrilevante*, ma persuasivo nonostante la sua scorrettezza logica. Una fallacia dell'*ethos*, che fa appello alle emozioni. Nella sua versione più radicale, questa condanna dell'*ad hominem* coinvolge non solo la forma abusiva, ma anche quella circostanziale. L'*ad hominem* circostanziale è quello che riguarda non la verità o falsità di una tesi, ma un'incongruenza tra l'asserzione di una persona e le circostanze in cui si trova. Un esempio classico di *ad hominem* circostanziale è quello del fumo: un genitore dice al figlio che fumare fa male e che perciò non dovrebbe farlo, ma lui stesso fuma quindi l'argomento non viene accettato dal figlio (cfr. WALTON 1998: 6-7)<sup>13</sup>.

Man mano che si abbandona l'idea che gli argomenti vadano valutati isolatamente e a partire unicamente dalla loro struttura, si iniziano a considerare usi dell'*ad hominem* che sono validi in alcune circostanze, ma non in altre. Tentativi di specificare in quali contesti un argomento *ad hominem* possa essere ritenuto corretto sono stati elaborati da Govier (1988) e da Walton (1998). Anche se vi sono teorie – in particolare la pragma-dialettica – che, pur allontanandosi da un punto di vista logico-centrico, definiscono ugualmente l'*ad hominem* come una fallacia. Per la

---

<sup>12</sup> Tra le elaborazioni divenute classiche ricordiamo quelle di Copi (1961) e poi di Copi e Cohen (1994), quella di Walton (1998) e quella di Gauthier (1995).

<sup>13</sup> Nella formulazione di Walton lo schema argomentativo dell'*ad hominem* circostanziale è: «*a* advocates argument  $\alpha$ , which has proposition *A* as its conclusion. *a* has carried out an action or set of actions that imply that *a* is personally committed to not-*A* (the opposite of *A*). Therefore, *a* is a bad person. Therefore, *a*'s argument  $\alpha$  should not be accepted» (WALTON 2004: 364).

scuola olandese esso viola la prima regola della discussione critica: «non è consentito impedire alla controparte di avanzare o mettere in dubbio una tesi» (VAN EEMEREN & GROOTENDORST 2004, trad. it. 2008: 173) muovendo attacchi personali<sup>14</sup>.

La legittimità dell'argomento *ad hominem* viene invece riconosciuta pienamente nelle teorie che enfatizzano l'importanza dell'interazione retorica, quando cioè si guarda ad esso in relazione all'*ethos*. Alan Brinton (BRINTON 1985: 50-63; 1986: 246-257) è considerato il primo autore ad aver riconosciuto l'*ad hominem* come perfettamente valido in quanto argomento *ethotico* (basato sull'*ethos*), in cui l'attribuzione di proprietà di carattere gioca il ruolo cognitivo di trasferire la credibilità (positiva o negativa) di una persona ad una conclusione. Alle sue ricerche si aggiungono i numerosi studi di Ruth Amossy, che si rifà alla tradizione aristotelica nel prendere in considerazione il contesto e la persona dell'oratore e nel rifiutarsi di isolare il *logos* dal *pathos* e dall'*ethos*, che è l'immagine di sé che l'oratore costruisce nel proprio discorso per acquisire credibilità e autorità e che rappresenta la prova tecnica più forte (cfr. AMOSSY 2010a: 60). In questa prospettiva si legittima l'*ad hominem* nelle sue varie forme, compresa quella dell'attacco personale interno al discorso polemico, che mira a svalutare il punto di vista dell'avversario facendone vacillare l'autorità (AMOSSY 2003: 409-423). L'approccio retorico allo studio dell'*ad hominem* ha il vantaggio di assumere su di sé i problemi e le questioni relative alla violenza verbale. Espungere normativamente il conflitto verbale in nome di un'astratta risoluzione collaborativa del disaccordo significa porsi al di fuori degli scambi comunicativi reali. Compito della retorica è piuttosto quello di guardare agli attacchi contro la persona come «parte integrante di una retorica del dissenso che esamina la gestione polemica delle controversie nei contesti istituzionali e generici appropriati» (AMOSSY 2010a: 63), allo scopo di considerarne la dimensione linguistica, etica, ma soprattutto giuridico-penale.

Basti pensare, per esempio, al dibattito relativo a quei reati contro la persona classificati come delitti contro l'onore: ingiuria e diffamazione. Le norme del codice penale (artt. 594-595 del Codice Penale italiano) apportano tutela al bene giuridico dell'onore, che insieme al decoro e alla reputazione, è riconosciuto come un valore della comunità e, in quanto tale, ritenuto meritevole di rilevanza in ambito giuridico. L'esempio giuridico mette in evidenza uno dei modi in cui i valori assumono la loro importante funzione argomentativa. Nell'ambito delle incertissime *res humanae*, e in particolare nel campo dell'argomentazione, la conoscenza è personale e si colloca in una trama di relazioni sociali e di particolarità culturali. Le questioni relative alla credibilità e alla fiducia assumono un ruolo fondamentale nella creazione di una disposizione all'azione e rendono inscindibile il linguaggio dalla soggettività. E poiché l'io non è il cartesiano *cogito* solipsistico, ma un quadro di relazioni, l'indagine sul nesso tra atto e persona nell'argomentazione riguarda sia il singolo individuo sia la collettività. Vertendo l'*ad hominem* su valori che si ritengono condivisi dall'oratore e dal suo uditorio, esso diventa così uno dei luoghi in cui si manifesta il nesso tra linguaggio e dimensione sociale, in un intreccio che lo lega tanto alla persona quanto alla comunità. Ciò avviene in almeno due modi distinti.

(1) In primo luogo, per produrre effetti sull'uditorio senza essere indebolito o ritorcersi contro l'autore, deve essere costruito sulle premesse (valori, gerarchie, luoghi, e così via) che si ritengono ammesse dalla comunità.

---

<sup>14</sup> Cfr. VAN EEMEREN & GROOTENDORST (1995); VAN EEMEREN & MEUFFELS & VERBURG (2000).

Da questo punto di vista, si può addirittura estendere il concetto di *ad hominem*, facendo rientrare in questa categoria non solo le varie forme di attacco personale, ma tutte le argomentazioni. A enfatizzare questo aspetto sono stati Perelman e Olbrechts-Tyteca ne *La Nuova Retorica*:

Le possibilità di argomentazione dipendono da quanto ognuno è disposto a concedere, dai valori che egli riconosce, dai fatti sui quali sottolinea il suo consenso: ogni argomentazione è quindi *ad hominem* o *ex concessis*. Se dunque si contrappone spesso all'argomentazione *ad hominem* l'argomentazione *ad rem*, riferita la prima all'opinione, mentre la seconda concerne la verità o la cosa, ciò avviene perché si dimentica che la verità di cui si tratta deve essere ammessa. Nei termini della nostra teoria, l'argomentazione *ad rem* è quella che si pretende valida per tutta l'umanità ragionevole, cioè *ad humanitatem*, sarebbe ossia un caso particolare ma eminente dell'argomentazione *ad hominem* (PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA 1958, trad. it. 2001: 117).

Le premesse determinano perciò il quadro entro il quale l'argomentazione si muove, tanto da rendere l'*ad hominem* la matrice di tutte le argomentazioni.

È bene sottolineare che Perelman e Olbrechts-Tyteca, anche se brevemente (cfr. PERELMAN & OLBRECHTS-TYTECA 1958, trad. it. 2001: 118), distinguono l'argomento *ad hominem* dall'*ad personam* – l'attacco contro l'avversario che mira a squalificarlo – pur ammettendo che la confusione può nascere. I due tipi di argomentazione sono infatti intimamente mescolati perché gli atti compiuti da una persona e le regole di condotta che essa sembra implicitamente approvare e che possono servire per un'argomentazione *ad hominem* sono in costante interrelazione. L'*ad hominem* inteso come matrice di tutte le argomentazioni si lega al soggetto su due versanti, o meglio, si lega ai due soggetti del discorso, colui che ascolta e colui che parla. In un senso, l'oratore mira a ottenere l'adesione dell'uditorio alla sua tesi tramite il discorso, e dunque deve presupporre un'immagine dell'uditorio e delle premesse che possono costituire oggetto di accordo preliminare. Nell'altro senso, l'oratore deve costruire mediante il discorso un'immagine di sé. In questa prospettiva retorica l'*ad hominem* non differisce dalle altre argomentazioni per via del nesso inscindibile tra *logos*, *pathos* ed *ethos* che rende le argomentazioni *ad rem* argomentazioni *ad humanitatem*.

(2) Come particolare uso persuasivo del linguaggio, quando cioè l'*ad hominem* è inteso nelle sue varie forme di attacco personale, si lega alla dimensione intersoggettiva perché può difendere, sviscerare o ledere valori che hanno a che vedere con i luoghi comuni della buona reputazione. In questo senso può addirittura coincidere con un reato perseguibile penalmente.

In questa accezione i soggetti diventano tre: colui che parla, coloro che ascoltano, e colui a cui si rivolge l'attacco. L'intreccio tra individuale e collettivo agisce in modo che si possa attaccare la persona o da una prospettiva individuale (la persona non corrisponde allo stereotipo positivo che sta dando di sé) o da una prospettiva collettiva, rifiutando la legittimità del modello o le caratteristiche di chi dovrebbe farne parte (AMOSSY 2003: 409-423).

A questo punto è necessario che entrino in gioco considerazioni riguardanti l'etica del discorso, i problemi e le responsabilità morali che emergono nella sfera politica e nella sfera giuridica, i legami tra la violenza verbale e la violenza fisica, e così via, tematiche che esulano da questo contesto, ma di cui la retorica argomentativa può ed è chiamata a farsi carico.

## 6. Conclusioni

Il confronto tra approccio dialettico e approccio retorico all'argomentazione negli studi contemporanei è una questione scientificamente complessa e delicata, che non rappresenta lo scopo di questo lavoro. Le approssimazioni e le semplificazioni sono perciò il prezzo necessario da pagare per collocare il problema specifico dell'accordo nel dibattito teorico in cui affiora. Non si tratta di valutare la bontà o meno delle diverse teorie, quanto di mostrare che l'aderenza alle interazioni linguistiche reali solleva una serie di questioni che un orientamento normativo si vede costretto a tralasciare e che hanno invece importanti risvolti antropologici. L'interesse retorico è perciò in primo luogo descrittivo e guarda proprio a tutte quelle componenti problematiche considerate irrilevanti dal punto di vista logico. In particolare, sono quelle dinamiche in cui l'interazione polemica sfiora la violenza a dover essere oggetto di analisi di una retorica argomentativa che si occupi del fenomeno dell'accordo e del disaccordo. E ciò è possibile solamente in un quadro in cui le questioni relative all'*ethos* e al *pathos* siano considerate come facenti parte degli argomenti, insieme all'elemento intersoggettivo. Parlare di accordo e disaccordo significa perciò prendere in considerazione come elemento interno al discorso l'accordo collettivo, spesso tacito, che esiste tra i parlanti e il coinvolgimento della dimensione soggettiva e intersoggettiva in ogni discorso. Su questo sfondo, i vari trattamenti dell'*ad hominem* rappresentano il caso esemplare rispetto al quale le varie discipline argomentative mostrano le loro implicazioni teoriche: nell'alternativa tra il considerare l'*ad hominem* una fallacia o un argomento si insinuano problemi delicati della vita sociale e politica che non possiamo trattare con distacco.

## Bibliografia

AMORETTI, M. Cristina & VIGNOLO, Massimiliano (2012), a cura di, *Disaccordo. Annuario della Società Italiana di Filosofia Analitica (SIFA) 2012*, Mimesis, Milano-Udine.

AMOSSY, Ruth (1999), *The argument ad hominem in an interactional perspective*, in EEMEREN Frans H. van (a cura di), *Proceedings of the Fourth International Conference on Argumentation*, Sic Sat, Amsterdam, pp. 14-18.

AMOSSY, Ruth (2003), *L'argument ad hominem dans l'échange polémique*, in DECLERCQ Gilles, MURAT Michel & DANGEL Jacqueline (a cura di), *La parole polémique*, Champion, Paris, pp. 409-423.

AMOSSY, Ruth (2008), *Modalités argumentatives et registres discursifs: le cas du polémique*, in GAUDIN-BORDES Lucile & SALVAN Geneviève (a cura di), *Les registres. Enjeux pragmatiques et visées stylistiques*, Academia-Bruylant, Louvain-la-Neuve, pp. 93-108.

AMOSSY, Ruth (2010a), «L'argomento "ad hominem": riflessioni sulle funzioni della violenza verbale», in *Altre Modernità*, n. 3, pp. 56-70.

- AMOSSY, Ruth (2010b [2000]), *L'argumentation dans le discours*, Colin, Paris.
- AMOSSY, Ruth (2010c), *La présentation de soi. Ethos et identité verbale*, Presses Universitaires de France, Paris.
- AMOSSY, Ruth (2011), «La coexistence dans le dissensus. La polémique dans les forums de discussion», in *Semen*, n. 31, pp. 25-42.
- ANGENOT, Marc (2008), *Le dialogue de sourd. Traité de rhétorique antilogique*, Mille et une Nuits, Paris.
- ARISTOTELE, *Ars Rhetorica*, a cura di ROSS W. D., Clarendon Press, Oxford, 1959.
- BARTH, Else M. & KRABBE, Erik C. W. (1982), *From Axiom to Dialogue. A Philosophical Study of Logics and Argumentation*, Walter de Gruyter, Berlin-New York.
- BLAIR, J. Anthony & JOHNSON, Ralph H. (1980), a cura di, *Informal logic. The First International Symposium*, Edge Press, Inverness.
- BRETON, Philippe (1996), *L'Argumentation dans la communication*, La Découverte, Paris.
- BRETON, Philippe, GAUTHIER, Gilles (2000), *Histoire des théories de l'argumentation*, La Découverte, Paris.
- BRINTON, Alan (1985), «A Rhetorical View of the ad hominem», in *Australasian Journal of Philosophy*, n. 63/1, pp. 50-63.
- BRINTON, Alan (1986), «Ethotic argument», in *History of Philosophy Quarterly*, n. 3, pp. 246-257.
- CANTÙ, Paola, TESTA, Italo (2001), «Dalla nuova retorica alla nuova dialettica: il 'dialogo' tra logica e teoria dell'argomentazione», in *Problemata*, n. 1, pp. 123-173.
- CANTÙ, Paola, TESTA, Italo (2006), *Teorie dell'argomentazione. Un'introduzione alle logiche del dialogo*, Mondadori, Milano.
- COPI, Irving M. (1961), *Introduction to Logic*, Macmillan, New York (*Introduzione alla logica*, trad. it. di Stringa Marialuisa, Il Mulino, Bologna, 1964).
- COPI, Irving M. & COHEN, Carl (1994), *Introduction to Logic*, IX ed., Macmillan, New York.
- D'AGOSTINI, Franca (2010), *Verità avvelenata*, Bollati Boringhieri, Torino.
- DANBLON, Emmanuelle (2002), *Rhétorique et rationalité. Essai sur l'émergence de la critique et de la persuasion*, Éditions de l'Université de Bruxelles, Bruxelles.

DANBLON, Emmanuelle (2005), *La fonction persuasive. Anthropologie du discours rhétorique: Origine et actualités*, Armand Colin, Paris.

EEMEREN, Frans H. van, GROOTENDORST, Rob (1995), *Argumentum ad Hominem: A Pragma-Dialectical Case*, in HANSEN H. V., PINTO R. C. (a cura di), *Fallacies: Classical and Contemporary Reading*, Pennsylvania State University Press, University Park, 1995, pp. 223-228.

EEMEREN, Frans H. Van, GROOTENDORST, Rob (2004), *A systematic Theory of Argumentation. The pragma-dialectical approach*, Cambridge University Press, London (*Una teoria sistematica dell'argomentazione. L'approccio pragma-dialettico*, trad. it. di Gilardoni Andrea, Mimesis, Milano, 2008).

EEMEREN, Frans H. van, MEUFFELS, Bert, VERBURG, Mariël (2000), «The (un)reasonableness of *ad hominem* fallacies», in *Journal of Language and Social Psychology*, n. 19, pp. 416-435 (consultato il 27/11/2012), disponibile su: <http://jls.sagepub.com/content/19/4/416.full.pdf>.

EEMEREN, Frans H. van, GARSSSEN, Bart, MEUFFELS, Bert (2009), *Fallacies and Judgments of Reasonableness: Empirical Research Concerning the Pragma-Dialectical Discussion Rules*, Springer, Dordrecht.

GAUTHIER, Gilles (1995), «L'argument périphérique dans la communication politique: le cas de l'argument *ad hominem*», in *Hermès*, n. 16, pp. 167-185.

GAUTHIER, Gilles (1998), «L'argument *ad hominem* politique est-il moral? Le cas des débats télévisés», in *Communication*, n. 18/2, pp. 71-88.

GOVIER, Trudy (1988), *A practical study of argument*, Wadsworth, Belmont (CA).

HAMBLIN, Charles Leonard (1970), *Fallacies*, Methuen, London (ristampato con prefazione di Plecnik J., Hoaglund J., Vale Press, Newport News).

HINTIKKA, Jaakko (2002), *Interrogative Logic as a General Theory of Reasoning*, in GABBAY D. M., JOHNSON R. H., HOLBACH H. J., WOODS J. (a cura di), *Handbook of the Logic of Argument and Inference. The turn Towards the Practical*, North-Holland, Amsterdam, pp. 295-337.

JOHNSON, Ralph H., BLAIR, J. Anthony (1994), a cura di, *New Essays in Informal Logic*, Informal Logic, Windsor (Ontario).

LORENZEN, Paul, LORENZ, Kuno (1978), *Dialogische Logik*, Wissenschaftliche Buchgesellschaft, Darmstadt.

LEFF, Michael (2009), «Perelman, argument *ad hominem* et *ethos* rhétorique», in *Argumentation*, n. 23, pp. 301-311.

LEITH, Sam (2012), *Words like loaded pistols: Rhetoric from Aristotle to Obama*, Basic Books, New York.

MEYER, Michel (1986), a cura di, *De la métaphysique à la rhétorique: essais à la mémoire de Perelman avec un inédit sur la logique*, Editions de l'Université de Bruxelles, Bruxelles.

PERELMAN, Chaïm & OLBRECHTS-TYTECA, Lucie (1952), *Rhétorique et philosophie. Pour une théorie de l'argumentation en philosophie*, Presses Universitaires de France, Paris (*Retorica e filosofia*, trad. it. di Semerari Furio, De Donato, Bari, 1979).

PERELMAN, Chaïm, OLBRECHTS-TYTECA, Lucie (1958), *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, Presses Universitaires de France, Paris (*Trattato dell'argomentazione. La nuova retorica*, trad. it. di Schik Carla, Mayer Maria, Barassi Elena, Einaudi, Torino, 2001).

PIAZZA, Francesca (2004), *Linguaggio, persuasione e verità. La retorica del Novecento*, Carocci, Roma.

PIAZZA, Francesca (2008), *La Retorica di Aristotele. Introduzione alla lettura*, Carocci, Roma.

PLANTIN, Christian (2011), *Les bonnes raisons des émotions. Principes et méthode pour l'étude du discours émotionné*, Peter Lang SA, Berne.

SGOBBA, Antonio (2012), «Solo Parole?», in *Il Sole 24 ore*, 21 giugno 2012.

TOULMIN, Stephen Edelston (1958), *The Uses of Argument*, Cambridge University Press, London (*Gli usi dell'argomentazione*, trad. it. di Bertoldi Giorgio, Rosenberg & Seller, Torino, 1975).

TOULMIN, Stephen Edelston (1958), *Knowing and Acting. An Introduction to Reasoning*, Macmillan, New York.

VICO, Giambattista (1708-1709), *De nostri temporis studiorum ratione*, in VICO Giambattista, a cura di Andrea Battistini, *Opere*, Mondadori, Milano, 2005, pp. 87-215.

VIRNO, Paolo (2003), *Quando il verbo si fa carne. Linguaggio e natura umana*, Bollati Boringhieri, Torino.

WALLACE, David Foster (2005), *This is water in This Is Water: Some Thoughts, Delivered on a Significant Occasion, about Living a Compassionate Life*, Little, Brown and Company, New York, 2009 (*Questa è l'acqua*, in WALLACE David Foster, BRIASCO Luca, a cura di, *Questa è l'acqua*, trad. it. di Granato Giovanna, Einaudi, Torino, 2009).

WALTON, Douglas N. (1998), *The New Dialectic. Conversational Contexts of Argument*, University of Toronto Press, Toronto.

WALTON, Douglas N. (2004), «Argumentation Schemes and Historical Origins of the Circumstantial *Ad Hominem* Argument», in *Argumentation*, n. 18, pp. 359-368.