

BRUNO CELANO

## *La forza dell'argomento migliore\**

„Gründe sind aus einem besonderen Stoff; sie zwingen uns, mit Ja oder Nein Stellung zu nehmen“  
(HABERMAS 1983, p. 27)<sup>1</sup>

“Let [Truth] and falsehood grapple;  
who ever knew Truth put to the worse  
in a free and open encounter?”  
(MILTON, *Aeropagitica*, p. 561)<sup>2</sup>

1. *Introduzione* – 2. *Convinzione sulla base di ragioni* – 3. *Come operano le ragioni* – 4. *Quali considerazioni sono ragioni?* – 5. *Imparzialità* – 6. *Dialettica e retorica* – 7. *Martí sul valore epistemico della deliberazione* – 8. *Eguaglianza di potere discorsivo* – 9. *Pratiche discorsive e ideale deliberativista* – 10. *Uditorio universale, endoxa e ragioni essenzialmente controvertibili* – 11. *Retorica, dialettica, e il fatto del pluralismo* – 12. *Conclusione*

### 1. *Introduzione*

L'immagine di un conflitto nel quale le parti in lotta non sono soggette ad altra forza se non alla *forza del miglior argomento*, e non esercitano, o subiscono, altra forma di coazione se non la 'coercizione senza coercizione' delle *buone ragioni*, è il cuore dell'idea di democrazia deliberativa, nella gran parte delle sue versioni. Si tratta di un'immagine molto attraente. Al conflitto reale, combattuto con armi materiali, si sostituisce un conflitto simbolico, un

\* Sono debitore nei confronti di Giusi Todaro di numerosi suggerimenti e molte proficue discussioni su alcuni dei temi principali di questo saggio.

<sup>1</sup> “Le ragioni sono fatte di una materia particolare; ci costringono a prendere posizione, con un Sì o un No”.

<sup>2</sup> Cit. in HOLMES 1995, p. 169.

conflitto rappresentato, combattuto mediante armi immateriali (o dotate di un corpo “piccolissimo e del tutto invisibile”)<sup>3</sup>. Alla violenza materiale si sostituisce un particolarissimo tipo di costrizione: quello la cui efficacia si manifesta in dichiarazioni di resa come: ‘Va bene, devo ammetterlo, hai ragione’ (‘Devo ammetterlo, ho torto’). Qui ci si ritrova costretti perché si riconosce, facendo uso, da sé, della propria intelligenza, che si deve acconsentire; si è costretti a pensarla in un certo modo, e dunque, talvolta, ad agire in un certo modo, perché si è d’accordo. Per dirla con Hegel, nella ragione necessità e libertà coincidono.

Questa immagine è, ripeto, molto attraente. Ma si tratta di un’immagine plausibile? Non c’è dubbio che si tratti di un’immagine poco realistica, se intesa come una rappresentazione di ciò che effettivamente accade in molti contesti di discussione o decisione. E, se anche la si intende come un ideale, si tratta certamente di un ideale molto esigente, in larga misura utopico. Ma non è in questo senso che mi interrogo sulla plausibilità di questa immagine. Concesso che si tratti di un ideale, e di un ideale in larga misura utopico, si tratta di un ideale sensato? E, prima ancora, come va intesa, precisamente, l’idea che le ragioni esercitino un particolare tipo di ‘forza’, una peculiare ‘coercizione non coercitiva’? Questa è, naturalmente, una metafora. Ma è possibile, e se sì in che modo, incassare il valore di questa metafora? È possibile portare la ‘forza dell’argomento migliore’ fuor di metafora?

## 2. *Convinzione sulla base di ragioni*

L’argomentazione, e la deliberazione, sono talvolta intese, genericamente, come un processo comunicativo nel corso del quale si produce un mutamento endogeno di preferenze o di credenze. È facile mostrare che, così intesa, l’argomentazione può non avere alcuna attrattiva; perché, ad es., può accadere che generi, o corrobori, forme di “egemonia ideologica”, credenze false, “pseudopreferenze” e “pseudoidentità”<sup>4</sup>.

Ma non è di questo che i deliberativisti discutono. La nozione rilevante è, piuttosto, quella di uno scambio di *ragioni*, nel corso del quale i partecipanti mutano le proprie opinioni, o le proprie preferenze, perché *razionalmente persuasi*, cioè: convinti dal miglior argomento (non si tratta, dunque, di una questione di mera ‘retorica’, pura e semplice persuasione, in un senso da precisare; *infra*, 6-11)<sup>5</sup>.

<sup>3</sup> GORGIA, *Encomio di Elena*, 8, trad. it. p. 99 (secondo i commentatori, la lingua).

<sup>4</sup> “Deliberation may lead to ‘ideological domination’” (PRZEWORSKI 1998, p. 141; cfr. anche Stokes 1998, che parla di “pseudopreferenze” e “pseudoidentità”).

<sup>5</sup> Cfr. ad es. MARTÍ 2006a, p. 49: la deliberazione (tratto distintivo della quale è

Va bene. Ma 'ragione' non è una parola magica. Che cosa vuol dire che ad essere scambiate sono *ragioni*? E in che cosa consiste la 'forza dell'argomento migliore'<sup>6</sup>?

Che cosa è una ragione? Nella letteratura corrente c'è una risposta standard a questo interrogativo, una risposta alla quale, effettivamente, sembra difficile potersi sottrarre. Una ragione è una considerazione che milita (depone) a favore di, o contro, una credenza (ragioni per credere) o un'azione (ragioni per agire). Una ragione, così intesa, è il contenuto di una *that-clause*: una proposizione, o un fatto ('il fatto che *p*')<sup>7</sup>.

Questa definizione suscita due interrogativi. Anzitutto, in che modo una considerazione 'milita', o 'depone', a favore di, o contro, una credenza, o un'azione? È diffusa l'idea che la nozione di ragione, così intesa, sia una nozione primitiva, non analizzabile. In che modo la considerazione che le cose stanno così e così 'milita', quando è una ragione, a favore della credenza che *p*? Risposta: al modo di una ragione<sup>8</sup>.

Concediamo pure che la nozione di ragione sia, in questo senso, una nozione primitiva. Possiamo comunque domandarci come accade che una certa considerazione 'militi', al modo di una ragione, a favore o contro una certa credenza, o una certa azione. Ossia: *in virtù di che cosa* il fatto che *p* diviene, vale come, una ragione per credere che *q*, o per fare *A*? Per sua forza propria? Si tratta di una sorta di forza di attrazione, o di repul-

l'argomentazione, contrapposta alla negoziazione e al voto) consiste in "un intercambio desinteresado de razones a favor de una propuesta u otra, (...) con la disposición a ceder ante la presentación de un mejor argumento y con el objetivo compartido de tomar una decisión correcta". Ma si tratta, in generale, di un *topos* della letteratura deliberativista.

<sup>6</sup> Questi interrogativi costituiscono, mi pare, il nocciolo di ciò che Martí chiama "il problema dell'argomentazione" ("il problema del significato concreto dei termini 'argomentare' e 'offrire ragioni' nel contesto di un processo deliberativo", 2006a, p. 97).

<sup>7</sup> Tralascio qui il problema se una ragione sia, propriamente, un fatto, o la credenza intorno a tale fatto (cfr. CELANO 2003a), e se in generale una ragione sia un che di indipendente dalla dotazione psicologica (in particolare, dal *motivational set*) di un individuo, o se, in qualche modo, ne dipenda. Tralascio altresì la questione, strettamente connessa alla precedente, se almeno alcune ragioni siano desideri, o siano basare su desideri. Adotterò, come formulazione standard di una ragione, lo schema 'il fatto che *p*', ma questa è una scelta di comodo, che intende lasciare impregiudicata la questione appena indicata (naturalmente, se si dovesse riconoscere che alcune ragioni sono desideri, la formulazione risulterebbe inadeguata). Tralascio, infine, la distinzione, nient'affatto facile da tracciare, fra ragioni giustificative e ragioni esplicative (la difficoltà deriva dal fatto che una ragione giustificativa, per essere tale, deve poter spiegare il comportamento, quando l'agente agisce sulla base di essa). Nel presente contesto rilevano esclusivamente ragioni giustificative, ed è ad esse che, ove non altrimenti specificato, farò riferimento.

<sup>8</sup> SCANLON 1998, p. 17.

sione, non fisica? (Le ragioni sono forse fatte di un materiale particolare, che ci costringe, al solo contemplarle, ad assentire o dissentire?)

Secondo interrogativo: che genere di considerazioni possono costituire ragioni? Quali tipi, o quali classi, di considerazioni possono legittimamente svolgere il ruolo di ragioni?

Cercherò adesso di abbozzare alcune considerazioni in risposta a questi interrogativi (rispettivamente, par. 3 e 4-5). Nel farlo, però, ci imatteremo in un'ulteriore, seria, difficoltà (*infra*, 6 e sgg.). Il mio obiettivo principale è portare alla luce, e articolare, questa difficoltà.

### 3. *Come operano le ragioni*

Le ragioni sono forse 'cose' fatte di un particolare materiale, in grado di esercitare una peculiare forza di attrazione o repulsione, non fisica, sulle nostre menti? Talvolta, la retorica della 'forza dell'argomento migliore' suggerisce questa immagine. L'argomentazione (ossia, lo scambio di ragioni) appare dotata di virtù taumaturgiche: in essa – grazie, appunto, alla prevalenza dell' 'argomento migliore' – vengono appianati dissidi e disaccordi, e viene raggiunto, in assenza di qualsiasi forma di costrizione esterna, un libero accordo fra i partecipanti.

Così, ad es., J. Habermas parla, enfaticamente, della "esperienza centrale della forza che unifica senza coercizione, fondando l'accordo, propria del discorso argomentativo"<sup>9</sup>. Il processo argomentativo è caratterizzato dalla presupposizione, da parte dei partecipanti, che la "struttura della loro comunicazione (...) escluda qualsiasi (...) costrizione [sia essa interna o esterna al processo comunicativo medesimo] che non sia quella dell'argomento migliore"<sup>10</sup>. Ma, appunto, in che cosa consiste questa particolare 'forza'? Nell'argomentazione si fanno valere "le strutture di una situazione discorsiva ideale, immunizzata, in modo peculiare, nei confronti di repressione e disuguaglianza; le strutture, dunque, di una competizione ritualizzata per gli argomenti migliori"<sup>11</sup>. La violenza è dunque, in linea di principio, esclusa: le armi utilizzate in questa competizione non procurano danni fisici. Ma che cosa rende una considerazione idonea a valere come un'arma in questo conflitto simbolico? Insomma, in che cosa consiste "la peculiare costrizione senza costrizione dell'argomento migliore"<sup>12</sup>?

<sup>9</sup> "... die zentrale Erfahrung der zwanglos einigenden, konsensstiftenden Kraft argumentativer Rede" (HABERMAS 1981, I, p. 28).

<sup>10</sup> HABERMAS 1981, I, p. 48.

<sup>11</sup> HABERMAS 1981, I, p. 49.

<sup>12</sup> HABERMAS 1981, I, p. 47. In questo passo habermasiano, però, la locuzione 'costrizione

Tutto ciò costituisce ancora soltanto, per così dire, la mitologia delle ragioni. Se ci dovessimo fermare qui, ci ritroveremmo in una *impasse*: paradossalmente, non vi sarebbe nulla da *capire* a proposito dell'essere qualcosa una ragione per qualcosa: non vi sarebbe altro da fare se non prendere atto del fatto *che* qualcosa è una ragione per qualcosa: che esso, di fatto, esercita sulla nostra mente quella peculiare forza di attrazione, o repulsione, nella quale consiste il suo essere una ragione.

Così inteso, il richiamo alla 'forza dell'argomento migliore' assume una connotazione profondamente irrazionale: viola, platealmente, una condizione che, ritengo, si può assumere sia uno degli assunti di senso comune, una delle *platitudes*, che governano il discorso ordinario in termini di ragioni (la pratica corrente dello scambio di ragioni), il requisito di intelligibilità del valore, o delle ragioni: "il dominio delle proprietà valutative e delle ragioni è intelligibile": "nulla, in esso, è così com'è soltanto perché questo è il modo in cui esso è (*nothing in it is as it is just because that is how it is*); non v'è nulla di 'arbitrario' nel dominio del valore. È, dopo tutto, il dominio della ragione, e delle ragioni (*the domain of reason(s)*)"<sup>13</sup>.

In altri termini. La retorica della 'forza dell'argomento migliore' suggerisce ciò che chiamerò una concezione 'atomistica' della relazione 'essere-una-ragione-per' ( $R$  è una ragione per  $X$ , il fatto che  $p$  è una ragione per credere che  $q$ , o per fare  $A$ )<sup>14</sup>. Una concezione, cioè, secondo la quale, quando  $R$  è una ragione per  $X$ , non vi è nulla da capire a proposito del fatto che lo sia, non v'è alcuna spiegazione da dare circa il suo essere, per l'appunto, una ragione; non v'è altro da fare se non prendere atto del fatto che  $R$  esercita, sulla nostra mente, quella peculiare forza di attrazione, o repulsione, che consiste nel costringerci a rispondere con un sì, o un no. Il fatto che  $R$  sia una ragione per  $X$  è, per la ragione, un fatto 'bruto', non suscettibile di spiegazione: c'è solo da prendere atto del fatto *che* le cose stanno così, ma non da chiedersi *perché* mai stiano così.

Ciò costituisce, come si è detto, una plateale violazione del requisito di intelligibilità delle ragioni (nel dominio delle ragioni "*nothing (...) is as it is just because that is how it is*")<sup>15</sup>. La concezione atomistica

senza costrizione' va intesa, soprattutto, in antitesi alla cogenza degli argomenti deduttivamente validi (*infra*, 10). In senso più ampio, parrebbe, la stessa espressione ricorre ivi, p. 52.

<sup>13</sup> RAZ 1999, p. 220.

<sup>14</sup> Cfr. CELANO 2006a, pp. 139-141.

<sup>15</sup> Così, ad es., non si possono intelligibilmente affermare cose come: 'Voglio una scodella piena di fango – per nessun'altra ragione. Questo è il fine che perseguo, punto e basta', rifiutandosi di concedere che vi sia qualcosa da spiegare riguardo a come una scodella di fango possa essere un bene – a che cosa possa esservi di buono, o di desiderabile, in una scodella di fango (argomento, questo, che risale a G.E.M.

dell'essere-una-ragione-per' sbocca in una peculiare forma di irrazionalismo: la mitologia della 'forza', la capacità di 'costrizione' (immateriale) di quelle particolari 'cose' che sono le ragioni.

Ma è possibile soddisfare – o almeno, soddisfare in una misura accettabile – il requisito di intelligibilità delle ragioni<sup>16</sup>?

Il punto centrale è, mi pare, il seguente. Concediamo pure che la nozione di ragione sia una nozione primitiva, nel senso precisato (ossia, non analizzabile in elementi ulteriori; sopra, 2). Da ciò *non* segue che 'essere-una-ragione-per' sia una relazione primitiva, nel senso precisato (che *R* sia una ragione per *X* è un fatto bruto a proposito di *R*: atomismo delle ragioni). Al contrario, che qualcosa sia una ragione (e, in particolare, che cosa sia una ragione per che cosa) *dipende, sempre, da altro*. Qualcosa è una ragione (per credere, per agire) soltanto *in virtù di qualcos'altro*: è alla luce di *Y*, o sulla base del fatto che *z*, che *R* è, e può apparire come, una ragione per *X*.

Mi spiego. La concezione atomistica delle ragioni è sbagliata, poiché implica una plateale violazione del requisito di intelligibilità. La definizione qui adottata della nozione di ragione (una ragione è una considerazione che milita, o depone, a favore o contro una credenza, o un'azione; sopra, 2) – definizione che, come si ricorderà, fa della nozione di ragione una nozione primitiva – non è sbagliata, ma induce a concentrare l'attenzione su un aspetto secondario. Dal punto di vista razionale (dal punto di vista, cioè, dell'interesse alla trama delle ragioni, le sue articolazioni e diramazioni) il problema cruciale non è *che cosa significhi* che qualcosa è una ragione per qualcosa. Piuttosto, data una ragione, *R*, per *X*, il problema cruciale è, dal punto di vista razionale: *perché R è una ragione per X?* In virtù di che cosa, sulla base di che cosa, grazie a che cosa *R* (il fatto che *p*) depona a favore di, o contro, *X*?

Gli argomenti – i discorsi che propongono ragioni – hanno, in questo senso, una struttura triadica. Qualcosa è una ragione in virtù, ad es., di premesse precedentemente assunte (così, in un sillogismo, il medio è la

ANSCOMBE (1957, pp. 70-72), ed è stato successivamente ripreso da P. Foot, W. Quinn, D. Lewis, T. M. Scanlon, J. Dancy, J. Raz; cfr. CELANO 2003b, pp. 216-217).

<sup>16</sup> Il requisito di intelligibilità, preso alla lettera, è eccessivamente stringente, e oscuro (la formulazione qui utilizzata, avverte RAZ, 1999, p. 220, è solo "a rhetorical way of making the point"; "it begs the question"). Basti pensare all'apologo di Achille e la tartaruga, nella versione di Lewis Carroll. Ma la concezione atomistica della relazione 'essere-una-ragione-per' implica l'immediata chiusura dello spazio delle ragioni. È possibile percorrere almeno un significativo tratto di strada nel tentativo di soddisfare il requisito di intelligibilità?

ragione per la conclusione in forza di una premessa)<sup>17</sup>, o di una regola di inferenza (sia essa formale o materiale). In generale, qualcosa è un *ground* in virtù di un *warrant*<sup>18</sup>. Così, ad es., il fatto che *p* è una ragione per fare *A* in virtù di una caratterizzazione di desiderabilità (che un certo atto sia così e così è una ragione per compierlo, perché un atto così e così sarebbe, in queste circostanze, gentile, o piacevole, o utile, ecc.)<sup>19</sup>. Analogamente, il fatto che *p* è una ragione per credere che *q* in virtù di una caratterizzazione di credibilità.

Qualcosa, dunque, è una ragione in virtù di qualcos'altro. Data una ragione, *R*, per *X*, il problema è, di volta in volta: perché, in virtù di che cosa, *R* depone a favore di *X*? Certo, questa domanda è, nel caso di termini valutativi 'sottili' (come ad es. 'giusto', 'buono', 'vero', 'corretto'), sciocca. Non avrebbe molto senso chiedersi in virtù di che cosa il fatto che fare *A* sia giusto deponga a suo favore. Ma questo è solo in apparenza un controesempio. I termini valutativi sottili, infatti, non esprimono ragioni. A proposito di questi termini si pone subito il problema: perché, o in virtù di che cosa, *X* è giusto (vero, ecc.)? Che fare *A* sia giusto non è, in assenza di una risposta a questa ulteriore domanda, una ragione per farlo: è solo un'affermazione (o reiterazione) dell'indicazione di fare *A*. ('Perché devo fare *A*?'; 'Perché è la cosa giusta da fare': questa non è una risposta.) Allo stesso modo, che *p* sia vera non è una ragione per credere che *p*. ('Credo che *p*'; 'Perché?'; 'Perché è vero che *p*'.)

I termini, o i concetti, dai quali dipende la 'forza' delle ragioni sono concetti 'spessi': caratterizzazioni di desiderabilità, caratterizzazioni di credibilità. Da un lato, sono queste nozioni che danno un contenuto ai concetti sottili. D'altro lato, il loro contenuto, e la loro capacità giustificativa, possono a loro volta essere chiariti, illustrati, e comprovati, mediante le ragioni che da essi dipendono (il percorso delle ragioni è circolare).

#### 4. Quali considerazioni sono ragioni?

Veniamo ora al secondo interrogativo. Che cosa può essere una ragione? Ossia, quali considerazioni – quali tipi, o classi, di considerazioni – possono svolgere il ruolo di ragioni?

C'è una risposta breve a questo interrogativo: dipende dall'argomento, da ciò di cui si sta parlando (che cosa valga come una ragione dipende dal

<sup>17</sup> Ad es., che Socrate sia uomo è la ragione per credere che sia mortale, perché tutti gli uomini sono mortali.

<sup>18</sup> TOULMIN 1958; è questa, fuor di mitologia, la concezione delle ragioni adottata da HABERMAS (1981, I, pp. 46 sgg.).

<sup>19</sup> CELANO 2006a, pp. 142-144.

problema in discussione, dalla questione di cui si tratta). A seconda del tema su cui l'argomentazione verte, tipi o classi diversi di considerazioni potranno svolgere il ruolo di ragioni.

Questa risposta, nella sua ovvietà, è, ritengo, corretta. Ma è davvero troppo breve. L'interrogativo può essere sviluppato in almeno due direzioni.

Qualcosa è una ragione in virtù di qualcos'altro: in generale, in virtù di premesse (in senso lato) precedentemente assunte, o presupposte. Secondo una tradizione risalente, nella deliberazione, e nell'argomentazione (vedremo fra breve quale sia il senso di questa restrizione; *infra*, 10), queste premesse sono *endoxa*: opinioni diffuse, di tutti, dei più, o dei più sapienti, o della maggior parte, o dei più illustri o noti fra essi<sup>20</sup>. Una caratterizzazione precisa di questa nozione è molto difficile<sup>21</sup>. Ma credo si possa affermare, con una certa sicurezza, che gli *endoxa* corrispondono a ciò che, nel gergo corrente dell'indagine normativa sostanziale, e in generale di larghi settori della filosofia contemporanea (soprattutto di lingua inglese), viene abitualmente designato con la locuzione 'le nostre intuizioni (in materia di X)'. Mi riferisco qui a una mossa tipica dell'indagine filosofica contemporanea, consistente nel mettere alla prova ipotesi di soluzione di problemi esaminando se esse siano in grado di rendere conto di, o comunque siano compatibili con, 'le nostre intuizioni' relative all'ambito d'indagine oggetto di considerazione: le *platitudes* cui non siamo disposti a rinunciare, ovvero (l'espressione rawlsiana) i "giudizi ponderati", a ogni livello di generalità, dei quali cerchiamo di rendere conto quando andiamo alla ricerca di un equilibrio riflessivo. Quando fanno appello, in questo modo, alle 'nostre intuizioni (in materia di X)', i filosofi contemporanei fanno appello a ciò che, nel lessico classico, veniva denominato *endoxa*<sup>22</sup>.

Nell'argomentazione, dunque, che qualcosa svolga il ruolo di una ragione dipende da *endoxa*, o dalle 'nostre intuizioni', i 'nostri' giudizi ponderati. Da ciò, due conseguenze. Primo: la forza delle ragioni è, salvo prova contraria, relativa a un insieme di *endoxa*; e poiché – sembra si possa assumere – individui e gruppi diversi, in tempi e luoghi diversi, hanno diversi *endoxa*, la forza degli argomenti sarà, per lo più, storicamente e culturalmente variabile. Secondo: la conclusione di un'argomentazione, e la sua forza, sono essenzialmente controvertibili, opinabili.

Tutto ciò suscita, ovviamente, un insieme di interrogativi e di difficoltà. In particolare: (1) sono possibili ragioni universalmente valide? (2)

<sup>20</sup> ARISTOTELE, *Topica* 100b 21-23.

<sup>21</sup> Cfr. per una ricognizione AZZONI 2003, parr.1, 2.

<sup>22</sup> Ho fatto uso di un argomento di questo tipo sopra, 3, quando ho rigettato la concezione atomistica della relazione 'essere-una-ragione-per' sulla base del requisito di intelligibilità delle ragioni.



Che cosa significa che una certa questione è intrinsecamente controversa, e controvertibile? Cercherò fra breve di sviluppare questi due interrogativi (*infra*, 10).

E ancora: (3) gli *endoxa* possono essere rappresentati come premesse di ragionamenti, ma operano, tipicamente come regole di inferenza. Si tratta di inferenze defettibili (la sfera dell'argomentazione è la sfera del verosimile, l'*eikos*, o ciò che accade *per lo più*). Infine (4) in società pluralistiche (società caratterizzate dal fatto del pluralismo, e in particolare, se mai un simile fenomeno è possibile, dal fatto del pluralismo ragionevole) non è disponibile, parrebbe, una riserva di *endoxa* condivisi che possano svolgere la funzione di supporto alle ragioni. Dunque, è possibile, e se sì in che modo un'argomentazione – uno scambio di ragioni – in una società pluralista<sup>23</sup>? Tornerò fra breve anche su questo punto (*infra*, 11).

### 5. Imparzialità

Il secondo interrogativo (quali considerazioni possono svolgere il ruolo di ragioni?), dicevo, può essere sviluppato in due direzioni. Abbiamo appena visto quale sia la prima: la dipendenza delle ragioni da *endoxa*, e i problemi che essa suscita. La seconda direzione è ovvia, e largamente battuta. Che cosa valga come una ragione dipende, in generale, dal problema in discussione, dalla questione di cui si tratta (sopra, 4). D'accordo. Ma ci sono vincoli particolari sull'insieme dei candidati al ruolo di ragioni, derivanti dalla nozione medesima di *argomentazione*? In particolare: ci sono vincoli specifici, sul novero delle considerazioni che possono valere come ragioni, quando si tratta di argomentazione, e di deliberazione, nello spazio pubblico?

C'è una risposta ampiamente diffusa, anche se non unanimemente condivisa, a questo interrogativo: solo considerazioni *imparziali* possono ambire a valere come ragioni in uno scambio argomentativo pubblico<sup>24</sup>. In ciò risiede la differenza fra argomentare e negoziare: in sede di argomentazione pubblica, a differenza di quanto accade in sede di negoziazione, non è possibile – non è pragmaticamente sensato, è discorsivamente *self-defeating* – addurre, in qualità di ragioni, considerazioni che siano apertamente parziali (in proprio favore, o in favore di persone o gruppi con i quali si ha un vincolo particolare; ad es., i propri figli). ('Perché proponi

<sup>23</sup> Ciò che è in questione per i teorici della democrazia deliberativa (o, in particolare, della "repubblica deliberativa", MARTÍ 2006a) è, o dovrebbe essere, la possibilità e il valore di questo regime politico per una società pluralista.

<sup>24</sup> Questa è la linea seguita da Elster, e da Martí.

che ai professori universitari sia raddoppiato lo stipendio?'; 'Perché sono un professore universitario'.)

Nei confronti di questa idea è possibile, mi pare, muovere due obiezioni.

(1) Non è chiaro quando un argomento possa dirsi genuinamente imparziale, nel senso richiesto. Naturalmente, l'aspirazione di coloro che si avvalgono di questo criterio di discriminazione è quella di disporre di un criterio puramente formale (strutturale, sintattico). C'è un'ovvia caratterizzazione del criterio che risponde a questa esigenza: esclusione di nomi propri e descrizioni definite (possono valere come ragioni soltanto considerazioni nelle quali non figurino nomi propri o descrizioni definite). Ma, così inteso, il criterio è poco plausibile. Spesso, nomi propri e descrizioni definite sono impliciti ('i professori universitari (dell'università *italiana*'); 'tutti (tutti coloro che si trovano sul territorio *italiano*)'). Se si volesse essere conseguenti, si dovrebbe estendere la portata della considerazioni in oggetto a 'tutti', senza restrizioni; presumibilmente, a tutti coloro che sono in grado di comprendere, afferrare, ragioni (tutti gli esseri razionali, in una vena kantiana). Ma non mi sembra plausibile che, nel modello di Martí, il "bene comune" debba essere inteso in questo modo. E, d'altro lato, l'interesse per il bene dei propri concittadini, o dei propri connazionali, non è strutturalmente diverso rispetto all'interesse per i propri familiari.

Certo: in alcuni casi, l'inammissibilità di certi candidati al ruolo di ragioni è palese. (Ancora una volta: "Propongo che ai professori universitari sia raddoppiato lo stipendio, perché sono un professore universitario".) E, si può concedere, in casi del genere l'inidoneità della considerazione addotta a valere come una ragione dipende dalla sua parzialità. Ma il punto è se questo possa essere inteso, come sarebbe nelle aspirazioni dei suoi fautori, come un criterio formale, puramente sintattico. E, alla luce della considerazioni appena addotte, la risposta sembra essere negativa. Sembra piuttosto si debba dire che considerazioni *smaccatamente* parziali non possono valere come ragioni. Ma quando una considerazione può dirsi 'smaccatamente' parziale, ai fini dell'applicazione del criterio? Questa sembra essere una questione, non sintattica ma, di ragionevolezza, una questione di razionalità sostanziale<sup>25</sup>: in alcuni – molti – casi, la parzialità è irragionevole (il che non dice molto).

<sup>25</sup> Questa linea di obiezione può essere ulteriormente sviluppata (e l'obiezione resa più penetrante) mediante una difesa della possibilità di ragioni relative all'agente (*agent-relative*). L'ammissione di questa possibilità, come pure l'ammissione della possibilità che almeno alcune ragioni, suscettibili di essere avanzate in sede di argomentazione pubblica, sono, o sono basate su, desideri, apre un'ulteriore prospettiva, abbastanza inquietante per i deliberativisti: la possibilità che nell'argomentazione, a un certo punto, le ragioni possano, semplicemente esaurirsi (CELANO 1995).

Un modo di bloccare questa obiezione consiste nel precisare che, in sede di argomentazione pubblica, possono valere come ragioni a sostegno della proposta di adottare una certa misura (una norma, una decisione ecc.) soltanto considerazioni imparziali *fra tutti coloro che sarebbero toccati dalla misura in questione*<sup>26</sup>. Ma questa specificazione mi sembra indefinita. Quando un individuo può dirsi potenzialmente toccato dall'adozione di una certa misura? Sembra si tratti di una questione di conseguenze, largamente indeterminata (soprattutto in casi importanti)<sup>27</sup>.

(2) Abitualmente, la distinzione fra argomentazione e negoziazione viene illustrata adducendo come esempi problemi di distribuzione di oneri o benefici. In casi di questo tipo, la nozione di imparzialità trova una naturale applicazione; e acquista, dunque, una certa plausibilità l'idea che il criterio di differenziazione fra argomentare e negoziare consista, precisamente, nel fatto che, in sede di argomentazione pubblica, possono essere addotte come ragioni soltanto considerazioni imparziali. Ma spesso l'argomentazione non ha ad oggetto questioni distributive. Si discute, ad es., se l'aborto sia, sotto certe condizioni, moralmente lecito (se il feto, o l'embrione, sia persona o no); si argomenta su questioni relative alla tutela dell'ambiente, a interferenze paternalistiche, a quali comportamenti punire, e così via. In molti di questi casi, la questione se una certa proposta sia o no imparziale non si pone neppure; o comunque non sembra avere alcun rilievo.

È vero che su alcune di queste cose non si delibera: sarebbe come deliberare sul tempo (deliberiamo su quanto dipende da noi). Ma su queste cose, di certo, si argomenta: si discute, in vista della deliberazione su una questione pratica, su come stiano le cose riguardo a una certa faccenda. Non sarebbe sensato escludere dalla sfera dell'argomentazione l'indagine, mediante lo scambio di ragioni, su come stiano le cose riguardo a (certe) questioni teoriche.

<sup>26</sup> Questa condizione non va immediatamente identificata con la condizione, accolta da Martí sulla scorta dei teorici dell'etica del discorso, che alla deliberazione sull'adozione di una certa misura partecipino tutti coloro che sarebbero toccati da essa. Quale sia la relazione fra le due condizioni è cosa che non discuterò qui.

<sup>27</sup> Un'ulteriore questione (che non discuterò qui) è se non vi siano ragioni che giustificano *ulteriori* restrizioni, rispetto al solo vincolo dell'imparzialità (o al rifiuto di qualsiasi vincolo), su quali considerazioni possano valere come ragioni in particolari spazi pubblici, o in particolari fori politici. Una strategia molto permissiva (almeno in apparenza), come quella di MARTÍ (2006a, pp. 102, 107-108), presenta alcuni inconvenienti (sui quali fa leva, ad es., la dottrina rawlsiana della ragione pubblica; cfr. in proposito CELANO 2007, par. 4).

## 6. *Dialettica e retorica*

C'è una difficoltà, formidabile, che sta a monte di buona parte delle considerazioni sin qui svolte (ma che, come vedremo, si lega strettamente ad alcuni degli interrogativi formulati sopra, 4). Tipicamente, le teorie che si avvalgono della nozione di argomentazione, come la teoria deliberativista (nella gran parte delle sue versioni), distinguono in modo netto fra argomentazione, in grado di ingenerare un'autentica convinzione, da un lato, e retorica, atta a ingenerare 'mera' persuasione, d'altro lato. Condizione necessaria affinché l'appello all'argomentazione abbia senso, e possa mantenere le sue promesse, è – parrebbe – che l'effetto dell'argomentare non si esaurisca nella mera persuasione degli interlocutori. Chi autenticamente argomenta, fa appello a ragioni, non è soltanto un retore. Ma come tracciare la distinzione?

La distinzione appare, puntualmente, anche nell'analisi di Martí. Così, ad es., in sede di presentazione del "problema dell'argomentazione", Martí contrappone il 'convincere (razionalmente)' al 'convincere (persuasivamente)', o 'convincimento persuasivo'; e questa contrapposizione svolge, come c'era da aspettarsi, un ruolo fondante nella sua costruzione teorica<sup>28</sup>. La qualificazione fra parentesi ('razionalmente' vs. 'persuasivamente') è di cruciale importanza, ma resta – per esplicita ammissione di Martí – inspiegata<sup>29</sup>. Nel passo in esame, addirittura, la 'mera' persuasione è fatta rientrare da Martí, insieme al ricorso a minacce e alla promessa di ricompense, entro la categoria della negoziazione: l'antitesi 'convincere (razionalmente)' vs. 'convincere (persuasivamente)' diviene, dunque, uno degli elementi di costruzione dell'antitesi 'argomentare' vs. 'negoziare'. Ma si tratta, palesemente, di cose molto diverse. La negoziazione, così come comunemente intesa, è un processo comunicativo trasparente alle parti (salvo la rappresentazione ingannevole del proprio ordinamento di preferenze o dei vincoli cui è soggetta la propria scelta), che fa apertamente leva su considerazioni di razionalità strumentale: ciascuna parte cerca, mediante la modificazione degli incentivi cui l'altra parte è soggetta (mediante, ad es., la formulazione di minacce credibili), di indurre l'altra parte a scegliere, in modo strumentalmente razionale, un certo corso di azione. Tutto ciò ha ben

<sup>28</sup> MARTÍ 2006a, p. 98. Cfr. ancora MARTÍ 2006a, pp. 200, 201 ("manipolazione retorica e persuasione"). Va da sé, argomenta qui Martí, che altro sia l'uso retorico del discorso, che mira alla persuasione di un uditorio, altro l'argomentazione, la cui opera è la convinzione (la formazione *ragionata* di un'opinione).

<sup>29</sup> Una spiegazione farebbe parte di una risposta esauriente al "problema dell'argomentazione"; Martí dichiara esplicitamente di non voler provare a fornire una simile risposta (2006a, p. 108)

poco a che vedere con lo sfera della retorica. Ma, appunto, in che cosa consiste (la produzione di) una ‘convinzione meramente persuasiva’, diversa, in ipotesi, dalla ‘forza del miglior argomento’? L’argomentazione, si diceva, è uno scambio di autentiche *ragioni*, nel corso del quale i partecipanti mutano le proprie posizioni perché *razionalmente* persuasi. Ma dove sta la differenza?

Naturalmente, se con il termine ‘retorica’ si fa riferimento soltanto a forme irrazionali di persuasione, la distinzione non costituisce un problema<sup>30</sup>. Così, ad es., si possono enumerare, sul versante della ‘mera’ retorica, operazioni come il lavaggio del cervello, la pura e semplice manipolazione delle opinioni o degli atteggiamenti degli ascoltatori, o le forme più bieche di sfruttamento di passioni o emozioni dell’uditorio. Ma già questo modo di procedere suscita difficoltà. A parte l’ipotesi, incontrovertibile ma oscura, di un ‘lavaggio del cervello’, termini come ‘manipolazione’, o ‘(appello alle) passioni’, non forniscono alcuna informazione precisa. Sia la retorica sia l’argomentazione producono, in ipotesi, mutamenti di opinioni e preferenze. Il problema è, precisamente, quando la ‘manipolazione’ di opinioni e atteggiamenti dell’interlocutore ha carattere *meramente* persuasivo, e quando invece è argomentativamente ammissibile. Si dirà: quando si basa su ragioni. Lo stesso vale nel caso dell’appello a emozioni o passioni. L’idea tradizionale che emozioni e passioni siano estranee al pensiero e al discorso razionale, null’altro che un fattore di turbamento e intralcio, è ormai caduta in discredito. Il problema è, precisamente, quando il ricorso a passioni o emozioni (dell’uditorio, o comuni) generi ‘mera’ persuasione, e quando invece sia razionalmente ammissibile. Si dirà: quando si fa ricorso, in modo razionale, a emozioni o passioni razionali, o comunque ammissibili da un punto di vista razionale. Ma tutto ciò è, naturalmente, ben poco informativo. Una volta spogliati della loro carica emotiva, termini come ‘manipolazione’ o ‘passioni’ non identificano alcuna antitesi determinata rispetto alla ‘forza dell’argomento migliore’.

Ma non si tratta soltanto di questo. Il punto centrale è che, in effetti, anche la persuasione ottenuta mediante strumenti retorici può avvalersi di ragioni. La retorica è, insomma, una cosa seria. Fra le prove ottenute mediante il discorso vi sono, accanto a prove che fanno leva sul carattere dell’oratore, e a quelle che consistono nel mettere l’ascoltatore in una certa disposizione d’animo, prove di carattere schiettamente dimostrativo (entimema ed esempio)<sup>31</sup>.

<sup>30</sup> Talvolta, Martí sembra fare una questione di definizione. Cfr. ad es. MARTÍ 2006b, p. 47 (“rhetoric and persuasion have nothing to do with deliberation, but with its failure”; “rhetorical persuasion [o “irrational persuasion”] and manipulation”). Ma questo davvero non spiega nulla (a parte escludere i casi di lavaggio del cervello, e simili).

<sup>31</sup> ARISTOTELE, *Ars Rhetorica* 1356a 1 - 1356b 5.

## 7. Martí sul valore epistemico della deliberazione

La difficoltà può essere illustrata mediante un breve esame di quanto Martí sostiene a proposito del valore epistemico della deliberazione, se messa a confronto con la negoziazione e il voto<sup>32</sup>. Martí adduce, a sostegno della tesi secondo cui la deliberazione ha un valore epistemico superiore rispetto alla negoziazione e al voto, quattro ordini di considerazioni. Ma si tratta, mi pare, di considerazioni che possono facilmente essere messe in questione.

La deliberazione, sostiene Martí, produce l'acquisizione e la diffusione di un maggior numero di informazioni, e la depurazione dei discorsi da errori e vizi fattuali e logici. Ma, in effetti, sappiamo benissimo che la circolazione e la diffusione di informazioni false, o non-informazioni, paralogismi e argomenti fallaci di ogni sorta, può conferire loro una, o corroborare la loro, apparente plausibilità. Credenze e inferenze erranee si propagano con grande facilità e, propagandosi, si alimentano da sé; lo stesso dicasi di errori e vizi logici in genere, errori sistematici, *biases* di varia natura<sup>33</sup>.

Il quarto punto (la deliberazione, sostiene Martí, rende più difficile la manipolazione dell'informazione e dell'agenda politica) mi sembra estremamente problematico. Certo, se *assumiamo* che la deliberazione sia diversa da (ovvero, se *stipuliamo* che 'argomentazione' designi qualcosa di diverso da, e irriducibile a) retorica e 'mera' persuasione (come sembra fare Martí), il soddisfacimento di questa condizione – e, in generale, la prova del valore epistemico della deliberazione – diventa affatto banale. Ma così Martí *begs the question*. E lo stesso vale relativamente al terzo ordine di considerazioni (la deliberazione favorisce il controllo degli aspetti emotivi e fa da 'filtro' rispetto alle preferenze irrazionali).

Insomma: se intendiamo per 'argomentazione' la discussione *buona* (lo scambio di *autentiche* ragioni), e per 'retorica' la discussione *cattiva* (lo scambio di ragioni fasulle, con l'effetto di ingenerare 'mera' persuasione), le grandi virtù, epistemiche ed etiche, della deliberazione (si ricordi che l'argomentazione è il cuore della deliberazione) seguiranno per definizione. Ma con ciò non si è dimostrato nulla.

<sup>32</sup> MARTÍ 2006a, pp. 194-195, e 2006b, pp. 42-43.

<sup>33</sup> Cfr. ad es. ELSTER 1983, pp. 39-40; Gaus 1995a, pp. 246-252. In effetti, MARTÍ (2006b, p. 41) sottolinea espressamente, nel discutere della difficoltà che la quarta condizione del teorema di Condorcet (competenza epistemica dei votanti superiore a 1/2) sia soddisfatta, il peso degli "oneri del giudizio e altri *biases*". E, in nota, puntualizza che i *biases* rilevanti possono dipendere dal non soddisfacimento della seconda condizione, l'indipendenza reciproca dei votanti, "since the burdens of judgment and biases of this sort are caused by interdependence". Ma si tratta solo di un accenno non sviluppato.

## 8. *Eguaglianza di potere discorsivo*

La difficoltà, e al contempo la necessità di distinguere fra argomentazione genuina e retorica diviene evidente anche da un ulteriore punto di vista. La scena argomentativa, nella sua configurazione ideale, è – argomenta Martí – caratterizzata dall’eguaglianza di potere (simmetria): ciascuno può addurre argomenti a eguale titolo rispetto agli altri.

In generale, scrive Martí, la scena argomentativa è caratterizzata da “eguaglianza di influenza politica”: “nella deliberazione, ciò che determina il risultato, ciò che davvero influisce politicamente, è la forza dell’argomento, e non il potere personale o le diverse capacità di ciascuno, poiché ciascun partecipante si trova in condizioni eguali riguardo alla possibilità di presentare nuovi argomenti”<sup>34</sup>. Si tratta, si badi bene, di un tipo di eguaglianza particolare: eguaglianza formale e sostanziale svolgono qui il ruolo di condizioni che rendono possibile ciò che si potrebbe denominare ‘eguaglianza di potere discorsivo’: ciascuno è in condizioni eguali, rispetto agli altri, quanto alla possibilità di avanzare buoni argomenti.

Sappiamo bene, però, che le cose non stanno così. E non mi riferisco qui al fatto, irrilevante ai nostri fini, che eguaglianza formale e sostanziale, che concorrono, nella costruzione di Martí, a determinare l’eguaglianza di potere politico, sono condizioni ideali, fortemente irrealistiche. È la nozione di eguaglianza di potere discorsivo ad apparire, non tanto irrealistica, quanto in se stessa problematica.

La scena argomentativa è rappresentata come una competizione nella quale i partecipanti entrano ad armi pari, quanto alla loro capacità di avanzare buoni argomenti. Tutti sono sullo stesso piano, quanto al potere di selezionare e proporre ciò che solo conta ai fini della vittoria, l’argomento migliore (in generale, buone ragioni, o, in particolare, l’argomento decisivo). Ma l’agone discorsivo, lo sappiamo bene, non è fatto così. In esso non sono affatto azzerate le differenze di doti naturali (lasciando da parte, qui, le disuguaglianze derivanti dalla loro coltivazione, che dipendono in gran parte da diseguaglianze sociali e politiche). Il talento conta parecchio. Alcuni hanno un maggiore potere discorsivo di altri: è un agone nel quale non si entra affatto ad armi pari<sup>35</sup>.

<sup>34</sup> MARTÍ 2006a, p. 209. L’eguaglianza come principio strutturale della deliberazione è ampiamente discussa in MARTÍ 2006a, pp. 95-96; si tratta di eguaglianza formale, mentre l’eguaglianza sostanziale, condizione necessaria perché l’eguaglianza formale abbia senso, figura fra le “precondizioni” della deliberazione. Sul carattere composito, sia formale sia sostanziale, dell’eguaglianza richiesta dalla deliberazione cfr. *ivi*, p. 96, n. 61.

<sup>35</sup> MARTÍ 2006a, pp. 95-96, riconosce esplicitamente che, sebbene “idealmente” tutti i partecipanti alla deliberazione “dovrebbero avere le stesse capacità deliberative”, “nella

Alcuni sono più abili nell'escogitare e proporre argomenti che hanno successo. Certamente, si può obiettare, questo è il tratto distintivo del retore (e del demagogo): l'abilità di trovare ciò che vi è di persuasivo intorno a qualsiasi argomento<sup>36</sup>. Quando si tratta di retorica, è ovvio che sia operante un differenziale di potere discorsivo. Il retore fa appunto questo, di mestiere: persuade. L'argomentazione 'genuina', prosegue l'obiezione, è un'altra cosa: un autentico scambio di ragioni non è governato dal potere, dalle credenziali alquanto dubbie, del retore. Ma, appunto, dove sta la differenza?

### 9. *Pratiche discorsive e ideale deliberativista*

Tradizionalmente, argomentazione genuina e persuasione mediante i discorsi sono concepite come pratiche discorsive diverse, che differiscono l'una dall'altra quanto alla struttura del rapporto fra i partecipanti, le modalità di svolgimento, e le rispettive finalità. L'argomentazione genuina procede mediante discorsi brevi, domande e risposte, con pochi interlocutori, o meglio ancora un solo interlocutore, in grado di rispondere a tono alle domande, e di seguire catene relativamente complesse di argomenti; ed è finalizzata alla discussione di un problema, una questione, nel tentativo di capire come stanno le cose. L'opera del retore consiste invece nella produzione di discorsi lunghi di fronte ad ascoltatori relativamente imbelli, incapaci di seguire catene complesse di argomenti, al fine di persuaderli di una certa tesi.

È difficile far quadrare la rappresentazione tradizionale con le idee deliberativiste: la deliberazione politica (specificamente, la deliberazione democratica), nell'antichità classica, ricalca il modello della seconda, non della prima, di queste due pratiche discorsive. In democrazie dirette (come le città greche), in cui l'assemblea è composta da migliaia di individui, la discussione, rileva Elster, consiste in questo<sup>37</sup>: pochi oratori più o meno abili parlano di fronte a un uditorio, con l'intento, non di convincere i concorrenti, ma di persuadere l'uditorio; può accadere che uno parli *di* un altro (per indicare debolezze nel suo discorso, ecc.) ma non che uno parli *all'*altro. In una democrazia rappresentativa, la deliberazione politica si configura, o

pratica" ciò non è possibile (cfr. anche MARTÍ 2006b, p. 49: è falso che tutti siano egualmente saggi), e sostiene che il disegno istituzionale dovrà incaricarsi di "neutralizzare", nella misura del possibile, le distorsioni derivanti da queste disuguaglianze. Non è affatto chiaro che cosa ciò possa significare.

<sup>36</sup> ARISTOTELE, *Ars Rhetorica* 1355b 25.

<sup>37</sup> Cfr. per quanto segue ELSTER 1998a, par. 1. Dei tre generi tradizionali dell'arte retorica, lascio da parte, qui, il giudiziario e l'epidittico, poiché il termine di confronto rilevante per i deliberativisti è, per l'appunto, il genere deliberativo.



dovrebbe configurarsi, diversamente. L'ideale deliberativista è l'ideale di una deliberazione che abbia il carattere di uno scambio di 'autentiche' ragioni. Ma questa è, nella concezione classica, un'attività che si svolge in privato, fra pochi, disposti a giocare il gioco delle domande e delle risposte in vista dell'acquisizione della verità, o almeno della liberazione dall'errore (relativamente alla questione oggetto di discussione).

La doppiezza dell'argomentazione e del discorso pubblico, il loro oscillare fra scambio di ('autentiche') ragioni e ('mera') persuasione, e soprattutto la difficoltà di tracciare la distinzione, l'evanescenza della differenza fra le due cose, sono stati un dato costante dell'esperienza politica dell'antichità classica, di cui la cultura classica è pienamente consapevole. Atene, rileva ancora Elster<sup>38</sup>, è il luogo in cui è nata l'idea della superiorità della decisione mediante discussione, ma è anche il luogo in cui si è sviluppata la consapevolezza della pericolosità della discussione, come sofisticheria e demagogia. Nascono, al contempo, l'idea che la deliberazione conduca a buone decisioni, e l'idea che conduca a cattive decisioni.

Dunque: la pratica discorsiva esibisce una certa doppiezza, un'oscillazione apparentemente incontrollabile fra argomentazione genuina e mera retorica. Non solo: tradizionalmente, la distinzione si è cristallizzata in una distinzione fra pratiche discorsive diverse quanto a forma e finalità, una distinzione che è difficile far quadrare con l'ideale deliberativista. Tutto ciò attesta l'urgenza, e al contempo la difficoltà, di tracciare una linea concettuale, non meramente *ad hoc* o circolare (né, tanto meno, puramente stipulativa), fra argomentazione 'genuina' e 'mera' persuasione. La distinzione canonica fra argomentazione, negoziazione e voto, della quale tipicamente si avvalgono i deliberativisti, non basta. Occorre dissodare la nozione, generica, di argomentazione, e portare alla luce la distinzione fra dialettica e retorica<sup>39</sup>.

#### 10. *Uditorio universale, endoxa e ragioni essenzialmente controvertibili*

Un modo abbastanza diffuso di affrontare la difficoltà consiste nel distinguere fra convinzione vera e propria, basata su ragioni, da un lato, e 'mera'

<sup>38</sup> Seguo qui nuovamente ELSTER 1998a, par. 1. Ma si tratta di luoghi comuni. La necessità, e la difficoltà, di distinguere fra colui che sa, ed è in grado di addurre autentiche ragioni, da un lato, e il sofista, d'altro lato, è un assillo costante di Platone e Aristotele.

<sup>39</sup> L'attenzione per gli usi strategici dell'argomentazione (ELSTER 1993, 1995, 1998b) non vale a colmare questa lacuna. Come si sta cercando di mostrare nel testo, la differenza fra argomentazione 'genuina' e 'mera' retorica è assai più elusiva di quella, in linea di principio chiara, fra argomentazione sincera e usi strategici dell'argomentazione.

persuasione, d'altro lato, in base alla qualità dell'uditorio. Ogni argomento – così procede questa linea di riflessione – si rivolge a un uditorio, e riesce più o meno persuasivo a seconda di quale sia l'uditorio cui si rivolge<sup>40</sup>. (Che cosa può valere come una ragione? A questa domanda si potrebbe rispondere: per quale uditorio<sup>41</sup>?) Un argomento razionale, in grado di ingenerare un convincimento basato su ragioni, è, si potrebbe dire, un argomento che, in linea di principio (si tratta, evidentemente, di una idealizzazione), si rivolge a, e riesce persuasivo nei confronti di, un uditorio, o meglio l'uditorio, universale: l'uditorio composto da tutti gli esseri razionali<sup>42</sup>.

Ci siamo già imbattuti in questa idea (sopra, 4). Qualcosa è una ragione in virtù di qualcos'altro: in virtù degli *endoxa* sui quali l'argomento poggia. Da ciò segue che, tipicamente, la forza delle ragioni sarà (poiché individui e gruppi diversi, in tempi e luoghi diversi, hanno diversi *endoxa*) relativa a uditori geograficamente e storicamente determinati. L'idea di un argomento propriamente razionale, non meramente persuasivo, è, parrebbe, l'idea di un argomento la cui forza non è relativa a uditori geograficamente e storicamente determinati: un argomento persuasivo di fronte all'uditorio universale.

Siamo tornati alla questione se vi siano ragioni universali (ossia: universalmente valide, ragioni la cui forza non è relativa a contesti storici particolari). La pretesa che sia possibile distinguere fra convincimento sulla base di ragioni e mera persuasione presuppone, parrebbe, una risposta affermativa a questo interrogativo.

Non intendo qui passare in rassegna le difficoltà tradizionalmente associate a questa tesi. Vorrei, piuttosto, soffermarmi su due questioni particolari.

(1) Questo modo di tracciare la distinzione fra argomentazione 'genuina' e 'mera' retorica corre il rischio di cancellare, o comunque intorbidiere, la differenza che, in ipotesi, intercorre fra argomentazione e appello all'evidenza (discuterò questo problema nel presente paragrafo).

(2) È possibile, e se sì in che modo, conciliare questo modo di tracciare la distinzione con il fatto del pluralismo (*infra*, 11)?

<sup>40</sup> Cfr. PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA 1958, trad. it. pp. 19-21 (ogni argomentazione è relativa a un uditorio: coloro cui ci si rivolge, e sulla cui mente si vuole influire).

<sup>41</sup> Nell'argomentazione, occorre adattarsi al proprio uditorio: l'importante non è, anzitutto, che cosa pensi chi argomenta, ma quali siano le opinioni di chi lo ascolta (PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA 1958, trad. it. p. 26).

<sup>42</sup> PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA 1958, trad. it. pp. 29 sgg., 32 sgg. Perelman e Olbrechts-Tyteca distinguono qui fra il (mero) persuadere (l'argomentazione pretende di valere soltanto per un uditorio particolare) e il convincere (l'argomentazione si ritiene possa ottenere l'adesione da parte di qualsiasi essere ragionevole).

L'idea che un argomento 'genuino' (una ragione 'vera e propria') sia un argomento che riuscirebbe persuasivo di fronte all'uditorio universale, e che in ciò consista, fuor di metafora, la sua forza, appare difficilmente compatibile con uno degli assunti sui quali si fondano molte delle teorie che fanno della nozione di argomentazione il proprio vessillo: l'idea che altro sia la sfera dell'argomentazione, altro l'appello all'evidenza: ciò su cui si argomenta, 'l'argomentabile', non è ciò che è in se stesso evidente.

La nozione di *ciò che è in se stesso evidente* è, naturalmente, problematica, e può essere specificata in modi diversi, più o meno plausibili. *In se stesso evidente* può essere considerato un principio proprio di una scienza particolare (alla maniera aristotelica), o la circostanza che, in un argomento deduttivamente valido (o almeno in certi argomenti deduttivamente validi, come un sillogismo in *barbara*), la conclusione segue dalle premesse; o, ancora, l'evidenza può essere concepita come la peculiare qualità di certe idee (Descartes). Ma, comunque si specifichi questa problematica nozione (si ritenga o no che vi sia, effettivamente, qualcosa di *in se stesso evidente*), uno dei punti di forza delle teorie impiegate sulla retorica dei 'buoni argomenti' consiste, precisamente, nel distinguere fra la sfera dell'argomentazione e delle 'buone ragioni', da un lato, e la sfera dell'evidente, o del necessario, d'altro lato. Ciò che è argomentabile, il campo in cui valgono 'buone ragioni', non è il campo dell'evidenza, o della necessità<sup>43</sup>.

Ma l'idea che un argomento 'genuino' (una ragione 'vera e propria') sia un argomento che riuscirebbe persuasivo di fronte all'uditorio universale è pericolosamente vicina all'idea di un argomento la cui forza sia l'evidenza, e sia perciò in grado di imporsi, con il suo solo apparire, a ogni mente sana, o normale (purché, è ovvio, sufficientemente attenta, e non distratta da fattori di turbamento)<sup>44</sup>. Così, per evitare la relativizza-

<sup>43</sup> PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA (1958, trad. it. p. 3) sottolineano "quanto v'è di non costrittivo negli argomenti sviluppati a sostegno di una tesi": "la natura stessa della deliberazione e dell'argomentazione si oppone alla necessità e all'evidenza, perché non si delibera dove la soluzione è necessaria, né s'argomenta contro l'evidenza" (cfr. anche ivi, trad. it. p. 486, e PERELMAN 1977, trad. it. p. 18). Quella esercitata dall'argomento migliore è una 'coazione senza coazione' anche in un senso ulteriore rispetto all'assenza di coercizione fisica o psicologica: non si tratta di argomenti cogenti (o stringenti) senza qualificazioni (argomenti deduttivamente validi: la conclusione segue necessariamente dalle premesse: l'insieme costituito dalle premesse e la negazione della conclusione è inconsistente), ma solo di argomenti più o meno stringenti. Per una difesa recente della tesi secondo cui "essere razionali - essere soggetti alla forza della ragione migliore" non è "una capacità puramente logica" cfr. BRANDOM 2000, pp. 52-61 (Brandom segue qui SELLARS 1953). Sull'irriducibilità della normatività argomentativa (i criteri di valutazione di argomenti come più o meno buoni, più o meno cattivi) al canone deduttivista cfr. ad es. SLOB 2002.

<sup>44</sup> L'evidenza "è concepita, a un tempo, come la forza cui ogni mente normale non può che

zione delle ragioni a insiemi, presumibilmente variabili, di *endoxa*, si finisce per obnubilare la distinzione fra l'argomentabile, da un lato, e il necessario, d'altro lato.

In altri termini. La tesi che le ragioni 'autentiche', in antitesi rispetto agli argomenti meramente persuasivi, siano le ragioni che riuscirebbero persuasive di fronte all'uditorio universale sembra difficilmente compatibile con un'idea che, per quanto molto difficile da concettualizzare in modo soddisfacente (cosa che non cercherò di fare qui), svolge un ruolo centrale nella comprensione della natura dell'argomentazione (un'idea che, come si è accennato, si lega strettamente all'assunto che ciò in virtù di cui una considerazione vale come una ragione sia, tipicamente, un insieme di *endoxa*; sopra, 4): l'idea che la conclusione di un'argomentazione, e la sua forza, sono essenzialmente controvertibili, opinabili. La sfera dell'argomentabile è la sfera di ciò che è intrinsecamente controverso, e controvertibile. Ovvero, lo spazio dell'argomentazione è soggetto, tipicamente, a un particolare regime delle ragioni, che si potrebbe denominare il 'modello del bilanciamento'<sup>45</sup>.

Tipicamente, quando ci chiediamo se agire o no in un certo modo, ci saranno ragioni a favore e ragioni contro quella particolare linea di azione. (Due casi:  $p$  è una ragione per fare  $A$ ,  $q$  una ragione per non fare  $A$ ;  $p$  è una ragione per fare  $A$ ,  $q$  è una ragione per fare  $B$ , ma non è possibile – per ragioni concettuali, fisiche, o meramente contingenti – fare sia  $A$  sia  $B$ .) Normalmente, la decisione giusta sarà la decisione presa sulla base di un bilanciamento, una ponderazione, di queste ragioni; sulla base, cioè, di un esame accurato delle ragioni pro e contro, e di una valutazione del loro peso relativo. Sarà giusto agire in un certo modo, se il peso delle ragioni in favore di questa linea di azione è maggiore del peso delle ragioni che militano contro di essa: ciò che la ragione esige è, parrebbe, di agire sulla base del bilanciamento delle ragioni<sup>46</sup>. Ebbene: talvolta, non vi sarà alcun

cedere, e come segno della verità di ciò che si impone perché evidente" (PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA 1958, trad. it. p. 5; cfr. anche PERELMAN 1977, trad. it. pp. 15-16).

<sup>45</sup> Il modello del bilanciamento è qui presentato nella sua forma tipica, relativa a ragioni per agire. Ma le stesse considerazioni valgono, *mutatis mutandis*, relativamente a ragioni per credere.

<sup>46</sup> "It is always the case that one ought, all things considered, to do whatever one ought to do on the balance of reasons" (RAZ 1975, p. 130; Raz giudica questo principio inadeguato, per ragioni qui irrilevanti). Il modello del bilanciamento comprende la distinzione fra ragioni *pro tanto* (*prima facie: ceteris paribus*) e ragioni *all things considered*; può accadere che alcune ragioni sormontino, prevalgano su (*override*) altre ragioni, le sconfiggono (*defeaters*). Sull'impossibilità di rendere conto in termini deduttivistici del bilanciamento di ragioni pro e contro cfr. SLOB 2002, pp. 180-181.

ragionevole dubbio su quali ragioni prevalgano; talaltra, sarà ragionevolmente controvertibile quale ragione, o quale insieme di ragioni, abbia maggiore peso delle altre<sup>47</sup>.

### 11. Retorica, dialettica, e il fatto del pluralismo

L'idea che un argomento 'genuino' sia un argomento che riuscirebbe persuasivo di fronte all'uditorio universale suscita, si diceva (sopra, 4) un secondo interrogativo. È possibile, un'argomentazione – un autentico scambio di ragioni – in una società pluralista? Cioè: è possibile conciliare questo modo di tracciare la distinzione fra argomentazione 'genuina' e 'mera' persuasione con il fatto del pluralismo?

Nell'argomentazione, che qualcosa valga come una ragione dipende da *endoxa*, o dalle 'nostre intuizioni', i 'nostri' giudizi ponderati (sopra, 4). Dunque, la possibilità stessa dell'argomentazione dipende da un fondo, una riserva, di *endoxa* condivisi. Ma, sembra si possa sostenere, in una società pluralista – diciamo: in una società caratterizzata dal fatto che individui e gruppi diversi abbracciano ideologie, visioni del mondo, concezioni del bene e del giusto diverse ma ragionevoli<sup>48</sup> – un simile fondo di *endoxa* condivisi, relativamente a molte questioni aspramente dibattute, non c'è. Quando facciamo appello alle 'nostre' intuizioni – in materia, ad es., di redistribuzione della ricchezza – non si sa, in effetti, di che cosa si stia parlando: chi siamo 'noi'?. Dunque, pare si possa concludere, in una società pluralista, relativamente a molte questioni controverse, non è possibile argomentazione:

Sulla possibilità di argomentare pro e contro cfr. PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA 1958, trad. it. pp. 48-49: che si argomenti pro e contro non è, al di fuori di contesti particolari e circoscritti, segno di disonestà (di uno) degli argomentanti, o del carattere illusorio, dello scarso valore, delle loro argomentazioni. Salvo che in contesti particolari, "la possibilità di argomentare il pro e il contro [non] è indizio di una contraddizione che occorre eliminare". Cfr. anche ivi, p. 66: l'argomentazione mira a giustificare *scelte*, non a mostrare che non c'è scelta, che una sola soluzione si impone a chi esamina il problema. Per questo, "lo spirito che concede la sua adesione alle conclusioni di un'argomentazione lo fa con un atto che lo impegna e del quale è responsabile".

<sup>47</sup> Nel campo dell'argomentabile, dunque, il disaccordo non è "segno di errore" (PERELMAN e OLBRECHTS-TYTECA 1958, trad. it. p. 4; cfr. anche PERELMAN 1977, trad. it. pp. 13-14). È questo, in ultima istanza, il senso dell'idea che i ragionamenti dialettici, a differenza di quelli analitici (o dimostrativi: in generale, un calcolo) hanno a che fare con l'opinabile (hanno, come premesse, opinioni notevoli, e mirano a conclusioni ragionevoli).

<sup>48</sup> Questo è un modo di formulare il punto, di sapore rawlsiano, che lascia in sospeso molte questioni. (Anzitutto, che cosa significa, qui, 'ragionevole'?).

non ci sono ragioni comuni. E, a maggior ragione, se intendiamo le ragioni ‘vere e proprie’ come considerazioni che riuscirebbero persuasive di fronte a un uditorio universale, e assumiamo che il fatto del pluralismo ragionevole non sia un che di contingente, ma un tratto strutturale di una società libera<sup>49</sup>, su molte questioni di importanza cruciale non sarà possibile, in una società pluralista, argomentazione ‘genuina’<sup>50</sup>.

Una teoria della giustificazione pubblica in una società pluralista richiede, dunque, che si costruisca la possibilità di uno scambio di ragioni anche fra interlocutori che hanno sistemi di credenze, e dunque di ragioni, almeno in parte diversi e confliggenti: interlocutori per i quali è diverso che cosa possa valere come una ragione. E che, in un ambiente così strutturato, sia in qualche modo tracciata la distinzione fra argomentazione ‘genuina’ e ‘mera’ persuasione. Non è, ovviamente, un compito facile. Ma si tratta di un compito al quale i deliberativisti non si possono sottrarre.

La dottrina rawlsiana della ragione pubblica è un tentativo di soddisfare il primo di questi due *desiderata*<sup>51</sup>. Quanto al secondo – la necessità di individuare, nel discorso pubblico in una società pluralista, una linea di demarcazione fra argomentazione e retorica –, si tratta, per quanto mi consta, di un problema abitualmente trascurato. Un’interessante eccezione, che mi limito qui a segnalare, è costituita dal modo in cui G. F. Gaus distingue fra giustificazione (pubblica) e “mera retorica” (“persuasione”)<sup>52</sup>.

L’assunto di partenza di Gaus è che può accadere, e spesso effettivamente accade, che individui diversi abbiano sistemi di credenze e di ragioni diversi; che, dunque, ciò che è giustificato per un individuo non lo sia per un altro. Ebbene, argomenta Gaus, quando *A*, per convincere *B* di *p*, fa appello a ragioni che egli ritiene non essere giustificate nel sistema di

<sup>49</sup> Se cioè assumiamo, seguendo RAWLS (1993), che il libero esercizio della ragione umana (ossia, il normale esercizio della ragione umana nel quadro di istituzioni sociali e politiche non repressive) conduca alla formazione di una pluralità di visioni, diverse e confliggenti, del mondo, o concezioni del bene e del giusto, e che ciò costituisca un dato di fatto ineludibile. (Anche in questa formulazione di questo assunto, naturalmente, molte questioni restano aperte).

<sup>50</sup> In questo contesto, meriterebbe un’attenta considerazione la tesi secondo cui gli *endoxa* del nostro tempo sono i diritti umani (VIOLA 2000; BERTI 2002). Ammesso che sui diritti umani vi sia consenso, si tratta di un consenso, al contempo, sufficientemente robusto da sostenere le ragioni necessarie all’argomentazione, e sufficientemente esile da lasciare aperto lo spazio del pluralismo? L’idea dei diritti umani ha, da un lato, un contenuto sufficientemente determinato e, d’altro lato, una capacità espansiva tale da rendere possibile la costituzione di un fondo comune di ragioni? Sul punto, cfr. VIOLA 2006 e CELANO 2006.

<sup>51</sup> RAWLS 1993, *Lecture VI*; RAWLS 1997. Cfr. sul tema CELANO 2007, par. 5.

<sup>52</sup> GAUS 1995b, pp. 139-140.

credenze e ragioni di *B*, allora si ha mera retorica. Dunque, può darsi il caso si abbia giustificazione pubblica anche quando *A* fa appello a ragioni che non sono giustificate nel suo (di *A*) sistema di credenze e ragioni. È però condizione necessaria, affinché si dia giustificazione pubblica, che *A* accetti *p*, e che *p* sia giustificata (sia pure sulla base di ragioni diverse) nel sistema di credenze e ragioni di *A*. Da ciò, un “principio di sincerità”: un argomento, rivolto da *A* a *B*, a sostegno di *p*, è sincero se e solo se (1) *p* è giustificato per *A*; (2) *A* crede giustificatamente che *p* sia giustificabile nel sistema di credenze e ragioni di *B* (ciò, rileva Gaus, lascia aperta, controintuitivamente, la possibilità che *A* sia inintenzionalmente insincero).

Si potrebbe dire: il retore è colui che convince le persone (anche) sulla base di ragioni che costoro dovrebbero, dato il loro sistema di credenze e ragioni, rigettare; o di conclusioni che egli non accetta, e che non sono, per lui, giustificate.

## 12. Conclusione

La fiducia nella forza dell'argomento migliore riposa, in fondo, su un postulato: che, nella libera e aperta contesa fra il vero e il falso, la ragione e il torto, il vero prevalga (“Let [Truth] and falsehood grapple; who ever knew Truth put to the worse in a free and open encounter?”)<sup>53</sup>. Che, nell'argomentazione, vi sia chi ha torto; e che chi ha ragione abbia, per ciò stesso, il potere di portare alla luce, sotto gli occhi di tutti, primo fra tutti il suo contraddittore, il fatto che costui ha torto, facendone un che di reciprocamente noto: il potere di rendere di pubblico dominio il fatto che egli ha ragione. La ragione, insomma, è la prova, e dà pubblicamente prova, di se stessa.

Si tratta di un postulato, certo; e, si può aggiungere, di un assunto davvero ottimistico. Ma questo postulato trae la propria forza da ciò che ne costituisce l'alternativa: che chi sa guidi, al modo di un pastore, chi non sa: certe verità devono restare patrimonio di pochi, sottratte alla discussione (è troppo pericoloso che siano messe apertamente in questione, e sottoposte a pubblico esame); ai più va somministrata soltanto una ‘verità’ opportunamente semplificata, ridisegnata, ‘potata’ dei suoi rami e delle sue radici più pericolosi (doppia verità).

Ciò che disturba profondamente (almeno me), in questa ipotesi alternativa, non è soltanto il tentativo di eludere l'ovvia obiezione: chi distin-

<sup>53</sup> MILTON, *Aeropagitica*, pp. 487, 561 (desumo la citazione da HOLMES 1995, p. 169). Questo assunto è centrale anche in MILL 1859, cap. II, dove Mill argomenta in difesa della libertà di espressione.

gue fra chi sa e chi non sa? È, anzitutto, il fatto che costoro – i fautori della doppia verità – non possano rispondere all’invito: ‘D’accordo, voi ritenete che le cose stiano così e così, e forse avete ragione; e forse avete ragione anche nel ritenere che sia opportuno, necessario per la salvezza di tutti, che questa conoscenza sia riservata a pochi, che non sia resa di pubblico dominio, che non sia messa pubblicamente in discussione, e che a questi pochi sia riservato il potere di guidare, come un gregge, tutti gli altri. Ma almeno *ditelo!*’. Non possono dirlo: la menzogna è, precisamente, la forma che la loro dottrina prescrive per la sua espressione. Costoro, dunque, non possono che  *fingere*  di discutere con gli altri, o di lasciare che la verità sia sottoposta a un esame pubblico. Dicono le bugie. Sono degli ipocriti. E questo non si fa.

Ecco perché, nonostante tutto, non mi pare vi sia alcuna alternativa decente alla forza del miglior argomento.



## BIBLIOGRAFIA

- ANSCOMBE, G.E.M. 1957 *Intention*, Oxford, Blackwell 1972.
- ARISTOTELIS *Topica et Sophistici Elenchi*, ed. W.D. Ross, Clarendon Press, Oxford 1958.
- ARISTOTELIS *Ars Rhetorica*, ed. W.D. Ross, Clarendon Press, Oxford 1959.
- AZZONI, G. 2003 *Éndoxa e fonti del diritto*, Contributo per gli “atti delle Giornate tridentine di retorica - 3” (Trento, 24-26 giugno 2003).
- BERTI, E. 2002 *La dialettica antica come modello di ragionevolezza*, “Ars interpretandi”, N. 7.
- BRANDOM, R.B. 2000 *Articulating Reasons. An Introduction to Inferentialism*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.).
- CELANO, B. 1995 *Etica della comunicazione e legge di Hume*, “Rivista di filosofia”, 86.
- CELANO, B. 2003a *Are Reasons for Action Beliefs?*, in L.H. Meyer, S.L. Paulson, T.W. Pogge (eds.), *Rights, Culture, and the Law. Themes from the Legal and Political Philosophy of Joseph Raz*, Oxford University Press, Oxford 2003.
- CELANO, B. 2003b *In difesa delle ragioni basate su desideri*, “Ragion pratica”, n. 20.
- CELANO, B. 2006a *Pluralismo etico, particolarismo e caratterizzazioni di desiderabilità: il modello triadico*, “Ragion pratica”, n. 26.
- CELANO, B. 2006b *Universalità dei diritti umani?*, in F. Botturi, F. Totaro (a cura di), *Universalismo ed etica pubblica* (Annuario di etica, 3/2006), Vita e pensiero, Milano 2006.
- CELANO, B. 2007 *Ragione pubblica e ideologia*, in I. Trujillo, F. Viola (a cura di), *Identità, diritti, ragione pubblica in Europa*, Il Mulino, Bologna 2007.
- ELSTER, J. 1983 *Sour Grapes. Studies in the Subversion of Rationality*, Cambridge University Press, Cambridge.
- ELSTER, J. 1993 *Argomentare e negoziare*, Anabasi, Milano.
- ELSTER, J. 1995 *Strategic Uses of Argument*, in K. Arrow et al. (eds.), *Barriers to Conflict Resolution*, Norton, New York.
- ELSTER, J. 1998a *Introduction*, a Elster (ed.), *Deliberative Democracy*, Cambridge University Press, Cambridge 1998.
- ELSTER, J. 1998b *Deliberation and Constitution Making*, in Elster (ed.), *Deliberative Democracy*, Cambridge University Press, Cambridge 1998.
- GAUS, G.F. 1995a *The Rational, the Reasonable and Justification*, “The Journal of Political Philosophy”, 3.
- GAUS, G.F. 1995b *Justificatory Liberalism. An Essay on Epistemology and Political Theory*, Oxford University Press, Oxford.

- GORGIA, *Encomio di Elena*, in *Sofisti. Testimonianze e frammenti*, a cura di M. Untersteiner, vol. 2, La Nuova Italia, Firenze 1961.
- HABERMAS, J. 1981 *Theorie des kommunikativen Handelns*, 2 Bde., Suhrkamp, Frankfurt a. M. 1987.
- HABERMAS, J., 1983 *Moralbewußtsein und kommunikatives Handeln*, Suhrkamp, Frankfurt a. M.
- HOLMES, S. 1995 *Precommitment and the Paradox of Democracy*, in Holmes, *Passions and Constraint. On the Theory of Liberal Democracy*, The University of Chicago Press, Chicago 1995.
- MARTÍ, J.L. 2006a *La república deliberativa. Una teoría de la democracia*, Marcial Pons, Madrid.
- MARTÍ, J.L. 2006b *The Epistemic Conception of Deliberative Democracy Defended. Reasons, Rightness and Equal Political Autonomy*, in S. Besson, J. L. Martí (eds), *Deliberative Democracy and Its Discontents*, Ashgate, Aldershot 2006.
- MILL, J.S. 1859 *On Liberty*, in J. S. Mill, *On Liberty and Other Essays*, ed. by J. Gray, Oxford University Press, Oxford 1991.
- MILTON, J. *Aeropagitica*, in Milton, *Complete Prose Works*, Yale University Press, New Haven 1959, vol. 2.
- PERELMAN, C. 1977 *Il dominio retorico*, Einaudi, Torino 1981.
- PERELMAN, C., OLBRECHTS-TYTECA, L. 1958 *Trattato dell'argomentazione. La nuova retorica*, Einaudi, Torino 1966.
- PRZEWORSKI, A. 1998 *Deliberation and Ideological Domination*, in J. Elster (ed.), *Deliberative Democracy*, Cambridge University Press, Cambridge 1998.
- RAWLS, J. 1993 *Political Liberalism*, Columbia University Press, New York 1996.
- RAWLS, J. 1997 *The Idea of Public Reason Revisited*, in Rawls, *The Law of Peoples*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.) 1999.
- RAZ, J. 1975 *Reasons for Action, Decisions, and Norms*, in Raz (ed.), *Practical Reasoning*, Oxford University Press, Oxford 1978.
- RAZ, J. 1999 *Engaging Reason. On the Theory of Value and Action*, Oxford, Oxford University Press.
- SCANLON, T.M. 1998 *What We Owe to Each Other*, Harvard University Press, Cambridge (Mass.).
- SELLARS, W. 1953 *Inference and Meaning*, in Sellars, *In the Space of Reasons. Selected Essays*, ed. by K. Scharp and R.B. Brandom, Harvard University Press, Cambridge (Mass.) 2007.
- SLOB, W.H. 2002 *How to Distinguish Good and Bad Arguments: Dialogico-Rhetorical Normativity*, "Argumentation", 16.
- STOKES, S. 1998 *Pathologies of Deliberation*, in J. Elster (ed.), *Deliberative Democracy*, Cambridge University Press, Cambridge 1998.

- TOULMIN, S.E. 1958 *The Uses of Argument*, Cambridge University Press, Cambridge.
- VIOLA, F. 2000 *Etica e metaetica dei diritti umani*, Giappichelli, Torino.
- VIOLA 2006 *L'universalità dei diritti umani: un'analisi concettuale*, in F. Botturi, F. Totaro (a cura di), *Universalismo ed etica pubblica* (Annuario di etica, 3/2006), Vita e pensiero, Milano 2006.