

L'ARTE DI AVERE TORTO

Piergiorgio Odifreddi

Marzo 1997

I termini 'logica' e 'dialettica', benchè ambigui come le loro origini (da *logos*, 'parola' o 'pensiero', e *dialogos*, 'dialogo'), si possono genericamente ricondurre alla teoria del pensare individuale e alla pratica dell'argomentare sociale. Più precisamente, *la logica è la scienza dell'aver ragione, e la dialettica è l'arte di ottenerla*: esse sono dunque diverse quanto il giorno e la notte o, per essere meno metaforici, la verità e la menzogna.

Poichè però la definizione, il ruolo e la percezione della dialettica hanno subito metamorfosi radicali durante il corso della storia della cultura occidentale, non sarà inutile ripercorrerne anzitutto brevemente la storia, e sintetizzarne poi i metodi.

La dialettica della dialettica

Agli albori del pensiero greco, verso il secolo V a.C., per Zenone e Gorgia la dialettica era la riduzione all'assurdo delle posizioni avverse per mostrare la correttezza delle proprie (rispettivamente, l'affermazione dell'essere e la sua negazione), mentre per Protagora e Socrate essa era il mezzo per argomentare a favore o contro una qualunque posizione (essi credevano infatti rispettivamente che ogni opinione è giustificata, e che nessuna lo è).

A partire dal *Parmenide* Platone elaborò una concezione della dialettica che combinava il metodo di Zenone della contraddizione con quello di Protagora e Socrate del dialogo: gli interlocutori assumono all'inizio posizioni provvisoriamente contraddittorie, e mediante la discussione provano una delle due ipotesi e refutano simultaneamente l'altra, arrivando così a discernere fra esse e a scoprire la verità.

Aristotele introdusse nei *Topici* e nelle *Confutazioni sofistiche* una molteplice classificazione dei possibili modi di ragionamento: *logica*, *dialettica* ed *eristica* procedono tutte con deduzioni corrette, ma partono da ipotesi rispettivamente vere, probabili e false, e la *sofistica* procede invece con deduzioni scorrette o paralogismi. Ovviamente, soltanto la logica può produrre la correttezza semantica che porta alla verità e al sapere scientifico, mentre dialettica ed eristica si limitano ad una correttezza sintattica che può essere utile per l'opinione informata o come esercizio, e la sofistica mira soltanto all'ottenimento del consenso.

Gli stoici sostenevano che il ragionamento è un processo di progressiva riduzione del meno evidente al più evidente, fino a raggiungere il termine ultimo e irriducibile dell'evidenza sensoriale. In tal modo essi svuotarono la logica aristotelica di ogni contenuto, e solo la dialettica rimase possibile: per estensione essa venne positivamente identificata con l'intera logica, e tale concezione rimase la più diffusa per tutta l'antichità e il medioevo, fino alla ripresa dell'aristotelismo.

Dopo il tentativo scolastico e razionalista di basare teologia e metafisica sulla sola logica, e la reazione empiricista che riprendeva l'approccio stoico, nella *Critica della ragion pura* Kant divise la logica in *analitica*, che assegna a ragione e sensi i rispettivi compiti di verificare la correttezza dell'argomento e delle ipotesi, e *dialettica*, in cui la ragione pretende anche di giustificare le ipotesi: le antinomie della ragion pura mostravano che la dialettica è inconsistente, una mera logica dell'apparenza e dell'illusione, e che solo l'analitica poteva essere un'impresa di conoscenza adeguata.

Se Kant usava dunque le antinomie alla maniera di Zenone, per confutare la posizione razionalista, nella *Scienza della logica* Hegel le rivalutò come la via per arrivare all'assoluto attraverso la contraddizione, assegnando nuovamente alla dialettica un ruolo positivo: questa acquistò così il significato di necessario movimento da un opposto all'altro e della loro successiva sintesi, attraverso cui lo spirito (o in seguito, per Marx ed Engels, la storia e la natura) si manifestano.

Con *L'arte di ottenere ragione* Schopenhauer riassegnò invece alla dialettica un ruolo intermedio fra il rigetto kantiano e l'abbraccio hegeliano: se i fini della *logica* e della *sofistica* sono rispettivamente l'affermazione della verità e della falsità, la *dialettica* è una scherma spirituale che si combatte con mezzi leciti o illeciti per prevalere sull'avversario in una disputa verbale, indipendentemente dal fatto di avere o no ragione.

De sproloquendo

L'accezione più comune della dialettica nel parlare quotidiano è forse proprio quella greca che Schopenhauer ha rivitalizzato: il disputare per ottenere ragione, indipendentemente dall'averla. Nella schermaglia con l'avversario si può scendere su diversi campi di battaglia, e si possono invocare in aiuto diversi alleati.

L'attacco più cavalleresco si ha nelle confutazioni *ad rem*, in cui si cerca una discordanza con i fatti che può essere diretta o indiretta: nel primo caso si contestano le premesse (*nego majorem, nego minorem*) o la deduzione (*nego consequentiam*), nel secondo si producono riduzioni all'assurdo o all'inverosimile, o controesempi (*in contrarium*).

Ma, come i dibattiti televisivi ci hanno ormai abituato ad attenderci, è spesso più efficace dimenticare in parte o del tutto la sostanza del discorso e passare alle confutazioni *ad personam* o *ad hominem*: ci si può anzitutto limitare a combattere l'avversario sul suo stesso terreno (*ex concessis*), attaccando ad esempio le sue premesse anche quando le si condividono, o si può invece trascendere (in più accezioni del termine) per concentrarsi su attacchi diretti alla sua persona (come nella caccia alle streghe), alle sue motivazioni (tipico del *cui prodest*), e al suo comportamento (invocando ad esempio il "dimmi con chi vai e ti dirò chi sei").

Alleati volenti o nolenti si possono arruolare mediante argomenti *ad populum*, che invocano l'aiuto dell'opinione corrente e della tradizione, spesso in forma generica ("come tutti sanno", o "lo fanno tutti"), o argomenti *ad verecundiam*, che si appellano invece al principio di autorità, evocato sia anonimamente ("si dice che", o "dichiara una fonte ben informata") che attraverso il coinvolgimento di personaggi famosi ma non qualificati, o di esperti in campi non rilevanti, come è d'uso comune nella pubblicità e nella cultura opinionista: presentatori che consigliano caffè o prosciutto, vescovi che pontificano sulla sessualità o sulla droga, filosofi e scienziati che impersonano quella parodia dell'intellettuale universale rinascimentale che è il tuttologo contemporaneo.

Gli argomenti *ad auditores* tendono invece ad ingraziarsi il pubblico con affermazioni che procedono lungo le linee di minima resistenza (*captatio benevolentiae*): esse possono essere efficaci anche (o soprattutto) quando l'avversario ha ragione, poichè tendono ad aggirarlo.

Tu chiamale, se vuoi, emozioni

Poichè le persone possono anche essere singolarmente intelligenti, ma la gente è collettivamente stupida, l'aver ragione di fronte al pubblico non solo non è sufficiente per ottenerla, ma non è neppure necessario: più che la logica, sono forse la psicologia e la retorica a condizionare l'esito di un dibattito.

L'apparenza fisica (prestanza, bellezza, eleganza, trucco) e la mediaticità (intonazione, gesti, fotogenia) possono essere determinanti soprattutto nelle elezioni politiche, in cui ormai le differenze ideologiche e programmatiche sono ridotte al lumicino: basta ricordare il contrasto nei dibattiti televisivi fra il *sex appeal* di Kennedy e il sudore e la barba ribelle di Nixon nel 1960, o fra l'abbronzatura e il sorriso di Berlusconi e la permanente e il grigiore di Occhetto nel 1994.

L'avversario si può poi direttamente molestare, confondere o sconcertare mediante judo verbale (*retorsio argumenti*), interruzioni, divagazioni, cambiamenti improvvisi di argomento (*mutatio controversiae*, o "saltare di palo in frasca"), commenti senza senso, punzecchiature, irruenza verbale, urla, insulti, sputi, schiaffi, coltellate e spari: cose a cui siamo ormai abituati grazie ai *talk show*, il cui contenuto si riduce quasi sempre appunto a questi aspetti molto spettacolari, benchè spesso poco culturali (non sempre, visto che l'eliminazione fisica di certi interlocutori può avere l'effetto positivo di una discontinua e improvvisa crescita del quoziente intellettuale medio).

Altri appelli alle viscere più che ai neuroni si hanno negli argomenti basati su ironia, sarcasmo, pietà (*ad misericordiam*: "se non mi credi mi sparo"), forza (*ad baculum*: "se non mi credi ti sparo"), affetti ("se non mi credi non mi ami"), lealtà ("faccio il tifo per te"), effetti spiacevoli (*ad consequentiam*: "se non ci fosse Dio, la vita non avrebbe senso", o "se l'evoluzione fosse vera, l'uomo sarebbe solo un animale"), . . .

Dal punto di vista più propriamente linguistico, gli artifici che possono volgere la disfida a proprio favore sono illimitati: aggettivi qualificativi ("i deliranti proclamati", "le ragionevoli proposte"), ambiguità (un giorno Bertrand Russell disse ad un amico vanesio: "credevo che il tuo yacht fosse più grande di quello che è", ma si sentì ribattere: "solo un cretino poteva credere che qualcosa fosse più grande di quello che è"), amfiboli o doppi sensi (l'oracolo di Delfi disse a Croseo: "se andrai in guerra distruggerai un potente impero", ma non gli precisò che l'impero era il suo), omonimia, enfasi (nella pubblicità e nei contratti si scrivono spesso in caratteri sostanzialmente diversi aspetti

positivi o negativi del discorso), esagerazione, falsa o dubbia analogia (“gli orologi sono fatti da un orologiaio, quindi l’universo è fatto da un creatore”), soppressione di parte dell’evidenza, citazione fuori contesto o parziale, attacco di posizioni che non sono quelle dell’avversario (il cosiddetto “uomo di paglia”), ...

La logica del falso

Praticamente ogni parte della struttura logica del discorso (le premesse, i connettivi proposizionali, i quantificatori) si presta ad un abuso dialettico.

Le *premesse* possono anzitutto essere questionabili (come nei processi indiziari) o addirittura false, sulla base del principio che da queste si può derivare qualunque cosa (*ex falso quodlibet*). Si commette invece una petizione di principio (*petitio principii*) quando si assumono come premesse le conclusioni da dimostrare, in genere leggermente modificate (“Dio esiste perchè lo dice la Bibbia, che non mente perchè è parola di Dio”), o si scambiano gli effetti con le cause, come è tipico della politica dello struzzo (“occhio non vede, cuore non duole”).

Il più semplice tipo di falsità è l’inconsistenza, che si può ottenere facilmente dalla *congiunzione* di affermazioni singolarmente consistenti: poichè l’insieme delle nostre credenze è spesso di tale genere, il pericolo di cadere in questa fallacia è grande. Un esempio tipico è l’ossimorica “pena di morte per l’omicidio”, che viene giustificata sulla base di due principi etici mutuamente contraddittori: la negazione della violenza, e l’affermazione della giustizia (sono dello stesso genere le applicazioni della legge del taglione, che intendono punire un crimine ripetendolo).

Un uso improprio della *disgiunzione* si ha nel falso dilemma, in cui si presenta un insieme di alternative non esaustive come se lo fossero (“chi non è con me è contro di me”, “siamo uomini o caporali?”): l’eliminazione di una sembra dunque implicare la necessità di accettare l’altra. Questa fallacia è usata spesso dai dittatori in atto o in potenza, nelle versioni “o me o il caos” e “dopo di me il diluvio”.

La *negazione* presenta la tentazione di argomenti *ad ignorantiam*, in cui ciò che non si sa essere vero viene asserito come falso, e viceversa: esempi tipici sono il massimalismo che considera permesso tutto ciò che non è espressamente proibito, e il minimalismo che considera proibito tutto ciò che non è espressamente permesso. Un abuso della negazione si commette quando

la si considera in maniera puramente sintattica, ad esempio deducendo dalla falsità di “questa frase non ha sei parole”, la verità di “questa frase ha sei parole”.

Naturalmente, visto che stiamo parlando di argomenti, è però l'*implicazione* ad essere la più coinvolta in possibili fallacie. Un errore tipico consiste nel pretendere che due eventi siano collegati come causa ed effetto semplicemente perchè si presentano in successione temporale (*post hoc, ergo propter hoc*): Hume sosteneva addirittura che la stessa nozione di causalità non è altro che questo errore deduttivo elevato a principio induttivo. Si ha invece una *ignoratio elenchi* quando di un'implicazione si fraintendono le premesse o le conclusioni, in particolare credendo che l'argomento derivi da premesse più deboli del necessario o addirittura da altre premesse (*non causae ut causae*), oppure dimostri conclusioni più forti o semplicemente non implicate (*non sequitur*): tipici esempi si ottengono affermando il conseguente o negando l'antecedente di un'implicazione, come quando da “se piove allora esco con l'ombrello” si deduce che se esco con l'ombrello allora piove, o che se non piove allora non esco con l'ombrello.

I fraintendimenti dei *quantificatori* sono particolarmente subdoli, perchè le loro regole logiche sono più sottili di quelle dei connettivi. Tipici esempi consistono nell'affermare allo stesso tempo una proposizione universale e un suo controesempio (come nel fastidioso detto “vero in teoria ma falso in pratica”), o confondere uno o alcuni esempi con una proposizione universale (come nel sogno americano: “se qualcuno è diventato ricco, tutti possono diventarlo”). Una tipica *ignoratio elenchi* si ottiene appunto attaccando una generalizzazione delle posizioni dell'avversario (ad esempio il comunismo invece delle pensioni), o difendendo una particolarizzazione delle proprie.

A proposito di matematica

Uno dei mezzi più sicuri per ottenere ragione è dare i numeri: non solo metaforicamente, ma anche letteralmente. Le cifre, di cui si fa ormai un uso sproporzionato in statistiche e percentuali, hanno infatti un'apparenza oggettiva e necessaria che le ammantava di rispettabilità e inconfutabilità, tendendo a nascondere possibili manipolazioni o abusi.

L'aritmetica si presta ovviamente ad usi emotivi quali la falsificazione dei dati, o una loro presentazione parziale che tende a mascherarne l'effettiva rilevanza. Ad esempio, la crescita dell'inflazione o della borsa rispetto all'anno

precedente acquista un significato completamente diverso a seconda che quello sia stato un anno particolarmente buono o cattivo: nel primo caso l'anno in corso appare negativo indipendentemente dal risultato assoluto, che potrebbe anche essere stato il secondo migliore della storia, e viceversa nel secondo caso.

L'interpretazione stessa delle percentuali è spesso delicata, come dimostra la considerazione di un test diagnostico che abbia un grado di affidabilità del 99%, una malattia che abbia un'incidenza dell'1 per 1.000, e un campione di 100.000 persone: il test diagnostica come malate 1.098 persone, mentre soltanto 99 hanno la malattia,¹ e dunque un test con un'affidabilità del 99% diagnostica correttamente la malattia solo l'11% delle volte! Le due percentuali sono entrambe corrette, e significano semplicemente cose diverse: rispettivamente, l'affidabilità assoluta del test a dare risposte positive o negative, e l'affidabilità relativa del test a dare risposte positive.

Ancora più problematiche sono le statistiche, che si basano su campioni che spesso sono non significativi a causa della loro grandezza, o non rappresentativi a causa della loro composizione. Come se non bastasse, il cosiddetto *paradosso di Simpson* mostra che i risultati statistici che si possono dedurre da due campioni separati sono diversi da quelli che si possono dedurre dai due campioni messi insieme. Ad esempio, supponiamo di voler verificare l'efficacia di un farmaco su uomini e donne, e di avere due campioni: nel primo ci sono 7.000 uomini e 3.000 donne, e risulta che il farmaco è efficace su 4.000 uomini, cioè il 57%, e su 2.000 donne, cioè il 67%; nel secondo campione ci sono 6.000 uomini e 11.000 donne, e risulta che il farmaco è efficace su 2.000 uomini, cioè il 33%, e su 4.000 donne, cioè il 36%; in entrambi i casi, il farmaco risulta essere più efficace sulle donne che sugli uomini. Ma in tutto ci sono 13.000 uomini e 14.000 donne, e il farmaco è efficace su 6.000 uomini, cioè il 46%, e su 6.000 donne, cioè il 43%: in questo caso, il farmaco risulta essere più efficace sugli uomini che sulle donne!

Gli stessi dati permettono dunque di trarre conclusioni opposte, a seconda di come vengono interpretati, il che permette un ovvio uso di cifre corrette in maniera scorretta.

¹Su 100.000 persone, 100 avranno la malattia, e di queste 99 verranno diagnosticate positive, perchè il test è corretto al 99%. Ma 99.900 non avranno la malattia, e di queste 999 verranno diagnosticate positive, perchè il test è scorretto all'1%. In tutto, 1.098 (cioè 99 + 999) persone saranno diagnosticate positive.