

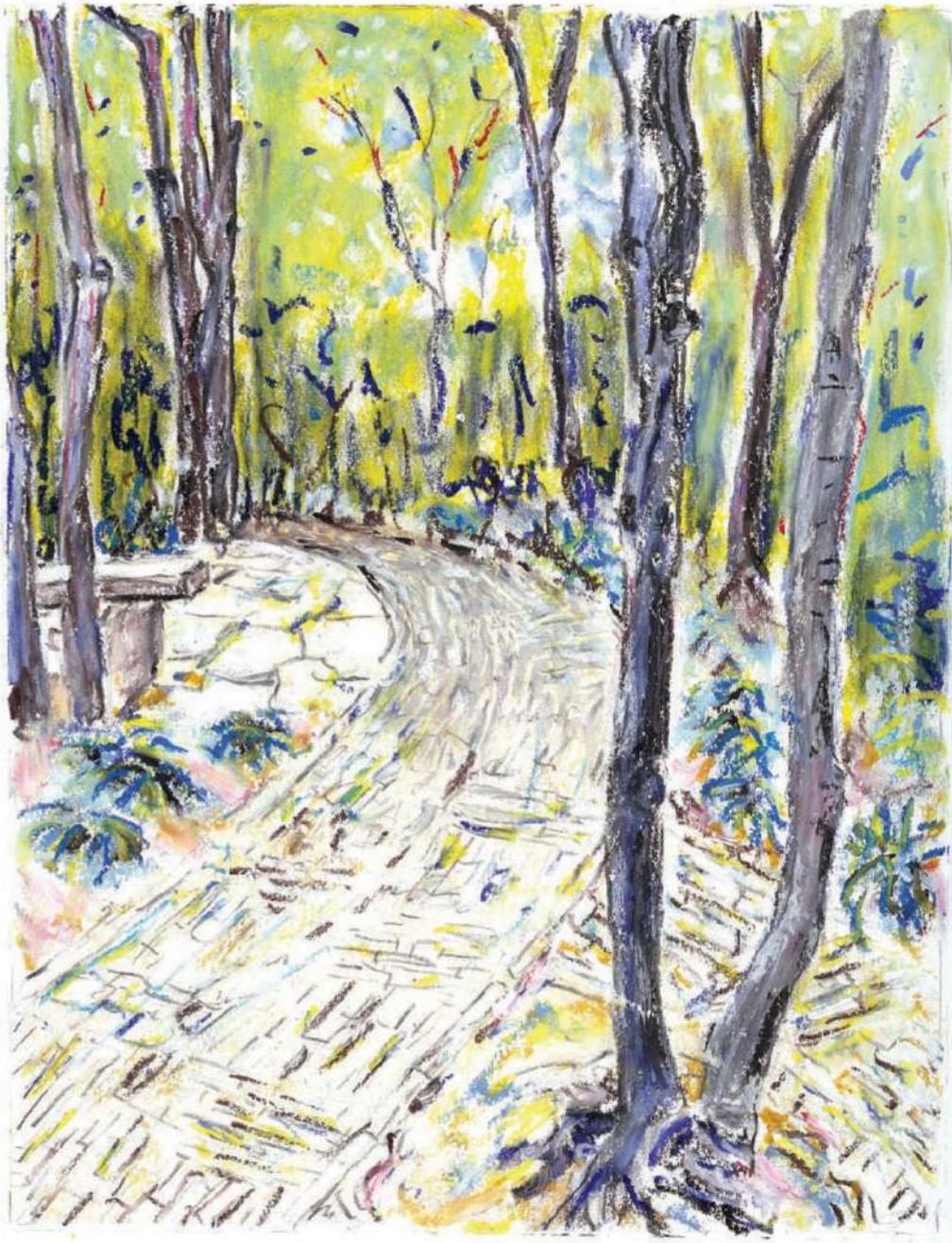


CRITICAL THINKING, LOGIC, AND ARGUMENT

AN INTRODUCTION

Eric Dayton and Kristin Rodier

Critico Pensiero, Logica, E Discussione



La passeggiata. Dipinto di Eric Dayton

Critico Pensiero, Logica, E Discussione

Introduzione

Eric Dayton e Kristin Rodier

Pubblicato nel 2024 da Remix, un'etichetta di Athabasca

Casa editrice universitaria

1 University Drive, Athabasca, AB Canada



DOI: <https://doi.org/10.15215/remix/9781998944057.01>

ISBN: 9781998944040 (cartaceo) | 9781998944057 (pdf) | 9781998944064 (epub)

Progetto grafico della copertina a cura di Lisa Mentz

Pensiero critico, logica e argomentazione è un adattamento con materiale originale scritto da Kristin Rodier. Adattato da Pensiero critico, logica e argomentazione di Eric Dayton (Pearson 2010).

Critical Thinking, Logic, and Argument di Eric Dayton e Kristin Rodier è concesso in licenza con una licenza Creative Commons Attribuzione-Non commerciale-Condividi allo stesso modo 4.0 Internazionale, salvo ove diversamente indicato. Questa licenza consente agli utenti di copiare e ridistribuire il materiale in qualsiasi mezzo o formato e di remixare, trasformare e sviluppare il materiale purché la fonte originale sia correttamente accreditata, l'opera non sia utilizzata per scopi commerciali e la nuova creazione sia concessa in licenza secondo la stesse condizioni.

Il nome Remix, il logo Remix e le copertine dei libri Remix non sono soggetti alla licenza Creative Commons e non possono essere riprodotti senza il previo ed esplicito consenso scritto dell'Università di Athabasca.

Per ulteriori informazioni, visitate il sito aupress.ca o inviate un'e-mail all'indirizzo OERpublishing@athabascau.ca.

Contenuto

Ringraziamenti	xi
Prefazione: Sono un pensatore critico?	XIII
Pensatori critici ideali: in cosa dovrei credere?	XIV secolo XV secolo
Grammatica della lingua	XIX XXI
Il ruolo della valutazione degli argomenti	XXII

I. Argomentazioni e linguaggio

1. Pensiero critico e convinzioni	3
1.1 Siamo responsabili delle nostre convinzioni?	3
1.2 Il carattere causale della credenza	5
1.3 Il modello funzionale della credenza	7
1.4 Valutazione delle credenze	9
2. Inferenza e argomentazione	11
2.1 Contesto per il pensiero critico	13
2.2 Argomentazioni	14
2.3 Rilevanza e accettabilità dialettica	16
2.4 Selezione di un metodo	19
2.5 L'importanza del linguaggio	21
3. Forma standard e validità	27
3.1 Argomenti logici	27
3.2 Argomenti deduttivi contro argomenti induttivi	29
3.3 Forza e probabilità dell'induzione	31
3.4 Validità	34

3.5 Cinque schemi validi di argomentazione deduttiva	36
3.6 Due schemi non validi di argomentazione deduttiva	43
4. Mettere in pratica la validità	47
4.1 Utilizzo di controesempi	47
4.2 Modus Ponens	48
4.3 Modus Tollens	50
4.4 Affermare il conseguente	51
4.5 Negare l'antecedente	52
5. Sistemi di classificazione	55
5.1 Costruire un sistema di classificazione	56
6. Definizioni	61
6.1 Definizione e uso del linguaggio	61
6.2 Classificazione e uso del linguaggio	63
6.3 Definizioni e riferimenti	65
6.4 Regole per una buona definizione	67
7. Argomenti basati su definizioni ed entimemi	75
7.1 Ragionamento con le definizioni	75
7.2 Validità e argomenti definitivi	76
7.3 Entimemi	78

II. Logica categoriale

8. Il sillogismo	85
8.1 La transitività in un sillogismo	85
8.2 L'intransitività	87
8.3 Il contenimento rivisitato	89
9. Enunciati della logica categoriale	93
9.1 Quattro tipi di enunciati categoriali	93
9.2 Quattro parti di ogni enunciato categoriale	94
9.3 Diagrammi di Venn	95
9.4 Affermativa universale:	95
9.5 Negativa universale: E	96
9.6 Affermativa particolare: I	98
9.7 Negativa particolare: O	99
	100

10. Tradurre le affermazioni categoriche	103
10.1 Tre questioni relative alla traduzione delle dichiarazioni	103
10.2 Interpretazioni di "Alcuni"	108
10.3 Riferimento diretto al singolare	109
10.4 Nomi propri 10.5	110
Traduzione di un'affermazione informale 10.6 Fasi	111
della traduzione	114
11. Equivalenza categoriale 11.1 Teoria	117
dell'inferenza immediata 11.2 Conversione	117
	117
11.3 Contrapposizione	120
11.4 Obversione	121
11.5 Negazione	122
11.6 Contraddizione	122
11.7 Contrario e subcontrario 11.8	123
Subalterno	125
11.9 Piazza tradizionale dell'opposizione	125
12. Il sillogismo categoriale 12.1 Teoria	129
del sillogismo 12.2 Modi e figure 12.3	129
Forme valide 12.4	130
Rappresentazione	130
grafica dei sillogismi 12.5	131
Entimemi 12.6 Regole	135
per l'utilizzo dei diagrammi di Venn per determinare la validità	137

III. Fallacie informali

13. Introduzione alle fallacie e ai pregiudizi	143
13.1 Introduzione alle fallacie	143
13.2 Pregiudizi e relativismo	145
13.3 Stereotipi 13.4	148
Elenco delle fallacie trattate	150
14. Fallacie di ambiguità	155
14.1 Introduzione alle fallacie di ambiguità 14.2	155
Equivocazione 14.3	156
Anfibolia	160

14.4 Fallacia dell'accento	164
14.5 Fallacia della composizione	168
14.6 Fallacia della divisione	170
14.7 Fallacia dell'ipostatizzazione	173
15. Fallacie del pregiudizio emotivo	179
15.1 Fallacia dell'attacco personale (Ad Hominem)	179
15.2 Abuso	181
15.3 Avvelenamento del	182
pozzo 15.4 Tu	183
Quoque 15.5 Appello della folla (Argumentum Ad Populum)	186
15.6 Ricorso alla pietà (Argumentum Ad Misericordiam) 189	
15.7 Ricorso alla forza o alla paura (Argumentum Ad Baculum)	191
15.8 Due torti fanno una ragione	193
16. Fallacie dell'esperienza	197
16.1 Autentico appello all'autorità 16.2	198
Fallacia dell'appello all'autorità 16.3	202
Fallacia dell'appello snob 16.4	203
Appello alla tradizione 16.5	204
Appello alla natura 16.6	205
Appello a un'autorità anonima 16.7	206
L'appello all'ignoranza	208
17. Fallacie di distorsione dei fatti 17.1 Analogia	217
17.2 Falsa	217
analogia 17.3 Falsa	225
causa	227
17.4 Argomento del pendio scivoloso (cuneo)	234
17.5 Tesi irrilevante (Ignoratio Elenchi)	238
18. Fallacie di presunzione	243
18.1 Generalizzazione indiscriminata (Fallacia dell'accidente) 246	
18.2 Generalizzazione affrettata (incidente inverso) 249	
18.3 Differenza tra frettoloso e spazzatore Generalizzazione	250
18.4 Differenza tra frettoloso e spazzatore Generalizzazione, composizione e divisione 18.5 La	251
fallacia della biforcazione	252

19. Fallacie dell'elusione dei fatti	257
19.1 Persona di paglia	257
19.2 L'errore di porre la domanda (Petitio Principii)	260
19.3 La fallacia degli epiteti petizionari	263
19.4 La fallacia della domanda complessa	264
19.5 La fallacia dell'eccezione speciale	267

IV. Conclusion

20. Mettere in pratica il pensiero critico	283
20.1 Ritornare alla forza induttiva	283
20.2 Formulare argomentazioni migliori	287
20.3 Valutare le argomentazioni in testi più lunghi	289
21. Riepilogo delle fallacie	299
21.1 Fallacie di ambiguità	299
21.2 Fallacie di pregiudizio emotivo	301
21.3 Fallacie di competenza	303
21.4 Fallacie di distorsione dei fatti	304
21.5 Fallacie di presunzione	306
21.6 Fallacie di elusione dei fatti	307
 Glossario	 309
 Informazioni sugli autori	 317
 Soluzioni: https://aupress.ca/ctla-keys	

Questa pagina è stata lasciata intenzionalmente vuota

Ringraziamenti

Ringraziamenti di Eric

Desidero ringraziare i seguenti revisori, i cui commenti e suggerimenti sulle bozze del testo originale sono stati molto apprezzati: Keneth Boyd, Darcy Cutler, Bruce Howes e Mikal A. Radford.

Desidero inoltre ringraziare Anthony Jenkins per i suoi preziosi consigli sulla logica categoriale, e George Williamson e Derek Postnikoff, che hanno insegnato alcune sezioni di pensiero critico utilizzando versioni precedenti di questo testo e hanno fornito commenti utili. Un sentito ringraziamento va anche ai numerosi autori i cui libri ho letto o utilizzato durante oltre vent'anni di insegnamento del pensiero critico. Infine, desidero ringraziare le persone di Pearson Education Canada che hanno contribuito alla realizzazione della precedente edizione di questo libro: Christine Cozens, Joel Gladstone, Rema Celio e Richard di Santo, nonché Dianne Fowlie, Susan Bindernagel e Sally Glover per il loro impegno nel preservare il testo originale.

Ringraziamenti di Kristin

Desidero ringraziare Vanessa Lehan e Maya Seshia per le loro dettagliate revisioni di questo testo. Un sentito ringraziamento va anche a Megan Hall, il cui contributo è stato fondamentale in tutte le fasi di sviluppo di questa Risorsa Educativa Aperta. Ringrazio inoltre Dan Cockroft, Kathy Killoh e tutti coloro che lavorano dietro le quinte presso AU Press. Grazie a Jessica Tang per le sue illustrazioni basate sui nostri disegni. Ho tratto grande beneficio dal supporto della mia facoltà, in particolare del mio preside, Manijeh Mananni, per aver sostenuto questo progetto, così come da quello di numerosi colleghi che si sono fatti carico del lavoro necessario per la sua realizzazione: Mark McCutcheon, Nisha Nath, Katie MacDonald, Davina Bhandar, Lynn Hughey Engelbert, Suzanne McCullagh, Chris McTavish e Wendell Kisner. Ringrazio i miei studenti che hanno testato la versione preliminare di questo testo e Robert Andrews per le numerose discussioni su come rendere il testo più accessibile agli studenti indigeni. Continuo ad avere la fortuna di ricevere consigli pedagogici e accademici da Cressida J. Heyes, alla quale sarò eternamente grata.

xii Ringraziamenti

Innanzitutto, ringrazio Eric Dayton, la cui generosità, perspicacia e impegno per un'educazione filosofica accessibile sono evidenti in ogni pagina del suo testo. Grazie a pedagoghi impegnati nella comunità, dediti ed eticamente responsabili come Eric, le Risorse Educative Aperte stanno diventando sempre più comuni. Nel corso della sua lunga carriera di insegnante, ha sviluppato questi materiali rivedendoli e riproponendoli, adattandoli progressivamente e rispondendo alle esigenze dei suoi studenti. Ha progettato i suoi diagrammi in WordPerfect e ha distribuito il testo come un pacchetto di corsi a basso costo. Eric ha tenuto corsi intensivi di questo corso per oltre due decenni a Saskatoon e non sorprenderà chi lo conosce sapere che viene spesso fermato nei supermercati e per strada da ex studenti che insistono sul fatto che questo corso fosse il loro preferito e il più

Utile: il corso dei loro studi universitari. Da studente universitario, non pensavo di poter intraprendere un percorso di studi post-laurea in filosofia finché Eric non mi chiese di correggere gli esami di pensiero critico nel 2004. Fu il primo e più convincente filosofo a incoraggiarmi a proseguire gli studi (entrambe le volte). Mi impegno a essere all'altezza del grande dono del suo tutoraggio.

Prefazione

Sono una persona dotata di pensiero critico?

Questo libro introduce il concetto di argomentazione e la sua importanza per il pensiero critico. Analizzare il funzionamento delle argomentazioni ci aiuta a sviluppare le capacità di pensiero critico, poiché rappresenta un modo per organizzare e rendere esplicito ciò che accade nella nostra mente quando ragioniamo. Presentiamo modelli di argomentazione validi per la loro forma, la loro validità cruciale e la loro solidità.

Questo libro dedica anche molto spazio alla spiegazione **della rilevanza**. La rilevanza è fondamentale per un buon pensiero critico: le tue idee sono correlate tra loro in modo appropriato? La tua argomentazione è pertinente all'argomento? Nello specifico, in un'argomentazione, premesse e conclusioni devono essere correlate tra loro. Ma un'argomentazione deve anche essere rilevante per il pubblico a cui si rivolge. Un'argomentazione non avrà successo se non stabilisce un qualche tipo di connessione con la propensione alla credenza dell'ascoltatore. La verità delle premesse dovrebbe, se possibile, essere incontestabile, o quantomeno degna di essere presa sul serio.

Analizziamo anche i concetti di classificazione e definizione, poiché ordinare le idee e comprendere le parole sono elementi fondamentali per un pensiero chiaro e critico. Fondamentalmente, dobbiamo notare che le parole in una lingua hanno significati che si collegano ai significati di altre parole e così via. Le buone definizioni collegano il significato di una parola a un insieme di **condizioni necessarie** e sufficienti, creando una sorta di rete di significati all'interno della lingua. Il linguaggio non è solo una rete di significati, ma riflette anche il modo in cui le cose sono nel mondo. In questo senso, il linguaggio è anche un sistema di conoscenza. Poiché una parte importante del pensiero critico è la precisione, per valutare le argomentazioni è necessario essere espliciti riguardo al significato delle parole.

Queste considerazioni impongono dei limiti alla nostra concezione di cosa significhi essere un buon pensatore critico. Ci aiutano anche a comprendere i modi in cui i pensatori possono fallire nell'essere adeguatamente critici. Nelle prime due parti del libro, ci concentriamo sugli strumenti per rendere espliciti gli argomenti e valutarli. Nella terza parte, ci concentriamo su una varietà di modi in cui il pensiero può essere più critico e sui modi in cui può esserlo.

XIV Prefazione

fallire. Prima di passare ai dettagli di questo compito, iniziamo raccogliendo alcuni dati su come dovrebbe essere un pensatore critico ideale: un pensatore guidato dai canoni del buon ragionamento e dell'argomentazione responsabile.

Pensatori critici ideali

Il pensiero critico è un'attività complessa ma importante. Implica l'acquisizione di diverse abilità di risoluzione dei problemi, l'apprendimento di come pensare con chiarezza e l'applicazione di queste abilità in contesti di vita reale. I bambini sono bravissimi a chiedere "Perché?" e questo li rende pensatori critici per natura, ma spesso pongono questa domanda quando non è utile. Si tratta di un interrogativo privo di principi. Il **pensiero critico** implica imparare dove e quando porsi le domande giuste su ciò che è ragionevole credere. Il pensiero critico è applicabile a una vasta gamma di contesti, ma spesso il modo in cui viene applicato dipende dall'argomento trattato. Questo libro si concentra principalmente sulle competenze trasferibili tra contesti o argomenti diversi. Tali competenze sono utili per ragionare in modo efficace, comprendere le argomentazioni e approcciare le proprie convinzioni in maniera da ridurre gli errori e accrescere la comprensione.

Idealmente, un pensatore critico dovrebbe avere una buona padronanza della lingua che utilizza per argomentare, un vocabolario ricco e una comprensione chiara ed esplicita del significato di ogni parola. Avere a portata di mano un buon dizionario o potersi rivolgere a un esperto della lingua può aiutare a chiarire il significato di una parola e a scegliere i termini più appropriati quando si presenta un'argomentazione. Un buon vocabolario può fornire una grande quantità di conoscenze, contribuendo a una maggiore informazione. Poiché ciò che si crede comunemente non è sempre vero, un pensatore critico disporrà di risorse contestuali per valutare le testimonianze altrui e distinguere le affermazioni ragionevoli da quelle meno ragionevoli. Queste risorse includeranno la capacità di valutare le affermazioni sulla base di argomentazioni, nonché la capacità di valutare l'affidabilità e la competenza degli altri interlocutori, compresa la riflessione sui propri pregiudizi e l'adozione di misure per correggerli.

Una persona dotata di pensiero critico sarà abile nel ricostruire le argomentazioni, nell'integrare le ipotesi, nell'identificare gli schemi di ragionamento a cui le argomentazioni si appellano e nel prestare attenzione ai fattori che vengono tralasciati.

Ciò spesso significa porsi le domande giuste: cosa significa una determinata affermazione? Cosa ne consegue? È giustificato? Poiché abbiamo una capacità finita di prestare attenzione alle caratteristiche rilevanti di un argomento, parte dell'essere un buon pensatore critico consisterà nell'aver la diligenza di sapere che concentrarsi su un aspetto di un argomento non ci distrae da altre informazioni rilevanti. Il modo migliore per proteggersi da ciò

Una delle possibilità è quella di essere metodici e scrupolosi, ad esempio quando si scrivono argomentazioni in **forma standard** come discusso nel [Capitolo 3](#) o quando se ne discute con una persona più esperta. Affinché i pensatori critici possano formare concezioni chiare delle idee, è essenziale possedere competenze nell'analizzare le affermazioni in termini di chiarezza e plausibilità.

I pensatori critici avranno un certo tipo di atteggiamento nei confronti della credenza: entrambi aperto di mente e scettico.

Cosa significa essere aperti di mente? Forse è difficile da definire. Non ci consideriamo tutti aperti di mente? Magari lo siamo in alcuni ambiti. Ma dobbiamo essere aperti all'idea che potremmo non esserlo sempre quando dovremmo. Questo non significa aprire le porte a qualsiasi tipo di idea. Anche lo scetticismo è importante. Lo scetticismo è un approccio caratterizzato dal dubbio e dalla messa in discussione. È un modo di affrontare le affermazioni che si interroga sempre sulle loro basi o giustificazioni. Queste due cose lavorano insieme: ti definiresti sia aperto di mente che scettico? Come si sceglie in quali ambiti essere l'uno o l'altro?

Questo è ciò che è così frustrante di qualunque cosa significhi essere un *"diavolo" avvocato*.¹ Questo sembra significare assumere la posizione di uno scettico intransigente per puro esercizio, non perché si sia deliberatamente giudicato l'argomento in questione come meritevole di un forte scetticismo. Ciò è diverso da una genuina curiosità, da un sincero desiderio di indagare o da una seria ricerca di informazioni affidabili. Se vi trovate a voler fare l'"avvocato del diavolo", è bene porsi alcune domande: è appropriato in questo caso assumere un punto di vista che non condivido? Rafforzerà la mia argomentazione? Come faccio a saperlo? Se non riuscite a rispondere a queste domande con relativa facilità, allora potrebbe darsi che fare l'avvocato del diavolo introduca uno scetticismo fuorviante e inappropriato, uno scetticismo volto a rendere la discussione interessante o divertente piuttosto che a trovare ulteriori ragioni a sostegno delle nostre convinzioni.

Innanzitutto, il pensatore critico ideale dovrebbe avere la motivazione a migliorare il proprio modo di pensare.

A cosa dovrei credere?

Avete mai visto l'adesivo per auto con la scritta "Non credere a tutto ciò che pensi"?

L'idea qui è che solo perché pensi qualcosa non significa che tu debba crederci per forza. Credere in qualcosa significa considerarla vera. Ad esempio, credere che stia piovendo significa considerare vero che sta piovendo. Il naturale

¹ <https://idioms.thefreedictionary.com/play+devil%27s+advocate>

XVI Prefazione

L'espressione di una credenza è quindi semplicemente l'affermazione di ciò in cui si crede; di solito, per esprimere la convinzione che stia piovendo, diciamo: "Sta piovendo". Normalmente, se vi diciamo che sta piovendo, anche voi ci darete credito per crederci. Inoltre, se non avete alcun motivo precedente per pensare che ci sbagliamo o che stiamo mentendo, se vi diciamo che sta piovendo, vi abbiamo dato anche un motivo per crederci. Siamo costantemente impegnati in un processo volto a darci reciprocamente motivi per credere.

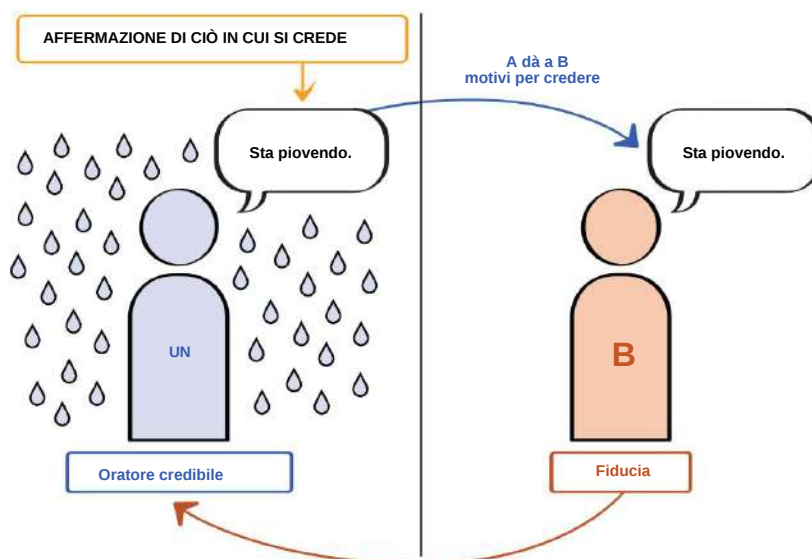


Figura i.1 Darsi a vicenda motivi per credere. Opera di Jessica Tang.

Certo, il semplice fatto che crediamo a qualcosa non è di per sé una ragione sufficiente per continuare a crederci: è piuttosto un segno che probabilmente abbiamo delle ragioni per crederci (dato che, dopotutto, ci crediamo). Quindi, quando arrivi a credere che piova perché te lo diciamo, le ragioni che hai si basano sulla fiducia: presumi che noi abbiamo delle ragioni e, in assenza di prove contrarie, questo ti basta. Questo ti dà una ragione (una ragione diversa dalla nostra) per crederci anche tu. Nonostante i bugiardi, i truffatori e le spie occasionali tra noi, per la maggior parte del tempo, quando parliamo francamente, diciamo ciò in cui crediamo, e quindi la conversazione umana è fin dall'inizio l'attività di offrire ragioni per credere.

l'un l'altro.

La comunicazione funzionerebbe davvero se non avessimo una morale?

Divieto di mentire? Il filosofo Immanuel Kant² era

² <https://plato.stanford.edu/entries/kant/>

era così fermamente contrario alla menzogna che credeva che si dovesse dire la verità a prescindere da tutto. Parte del motivo per cui lo diceva era che [Non si può universalizzare la menzogna](#)³. Pertanto, il dovere di dire la verità *non ammette eccezioni*.

La domanda fondamentale per un buon metodo di pensiero critico è: "Cosa dovrei credere?". Rispondere a questa domanda ci conduce a due regole fondamentali.

Innanzitutto, dovrei credere a ciò che è vero.

Poiché la credenza consiste nel considerare qualcosa come vero, una credenza è corretta – è materialmente corretta – se ciò in cui crediamo è vero. D'altra parte, la nostra credenza non diventa vera per desiderio o speranza; piuttosto, diventa vera per come è il mondo. Ad esempio, la nostra credenza che stia piovendo diventa vera, se è vera, per il fatto che sta piovendo. Poiché le nostre credenze possono essere sbagliate, il semplice fatto di avere una credenza non è sufficiente. Abbiamo bisogno di ragioni per pensare di avere la credenza che
Lo facciamo perché crediamo che ciò che facciamo sia vero.

Quindi la seconda regola che la questione fondamentale per il metodo ci indica è
può essere espresso in questo modo:

Dovrei credere a ciò che ho motivo di credere.

Ciò che costituisce una ragione per credere è un argomento che merita di essere dibattuto. Poiché la verità è il bersaglio a cui la fede tende, dobbiamo mirare alla verità, ma la nostra mira deve anche essere guidata dall'abilità se vogliamo colpire il bersaglio con certezza. La natura stessa della fede esige che essa sia guidata da buone ragioni, da prove.

Chi pensa in modo critico deve essere spinto a formarsi delle convinzioni basandosi sulle prove: credi a ciò che è vero. Credi a ciò che hai motivo di credere.

La credenza mira alla verità sul mondo e, pertanto, nella maggior parte dei casi le nostre credenze devono conformarsi alla realtà. Tuttavia, molte delle affermazioni che vogliamo fare sul mondo sono molto più complesse di "sta piovendo". Desideriamo avere credenze ragionate su fenomeni più complessi, ed è qui che entrano in gioco gli argomenti.
Ciò ci indica due ambiti: uno, l'argomentazione formale come esposta a parole e

³ <https://www.youtube.com/watch?v=8blys6JoEDw>

XVIII Prefazione

due, i simboli, e in secondo luogo, **le inferenze**, che si verificano nella nostra mente tra le convinzioni che nutriamo. I nostri processi di formazione delle convinzioni sono notoriamente difficili da percepire!

E poiché le inferenze che facciamo sono situate nel mezzo del resto

Tra le cose in cui crediamo, la questione se abbiano senso per noi o meno dipende, in parte, da ciò in cui già crediamo. Le nostre credenze sono una rete di riferimenti che si relazionano e si supportano a vicenda. Quando pensiamo a cosa credere, cerchiamo di aumentare la coerenza generale e il potere esplicativo delle nostre credenze, ma parte di ciò che rende le nostre credenze più coerenti per noi dipende da ciò in cui già crediamo. Quando facciamo inferenze, miriamo anche ad aumentare la probabilità generale che le nostre credenze siano vere, e anche questo tentativo dipenderà in parte da ciò in cui già crediamo. Tra le cose in cui già crediamo, ci saranno opinioni su ciò che è vero, ci saranno opinioni su ciò che rende le cose più coerenti, ci saranno principi metodologici e ci saranno modelli di come il mondo è strutturato. Tutti questi fattori influenzeranno ciò che rende coerente la credenza generale.

noi (vedi Fig. i.2).

Naturalmente, le nostre convinzioni non si sono formate in isolamento dall'influenza degli altri. Mentre l'inferenza, essendo un processo mentale, è privata, le convinzioni che formiamo sono profondamente influenzate dalle convinzioni degli altri e dal nostro background, dalla nostra educazione e dalla nostra cultura. In generale, le convinzioni di un'altra persona hanno la stessa probabilità di essere ben ponderate o vere quanto le tue, e su molti argomenti, saranno

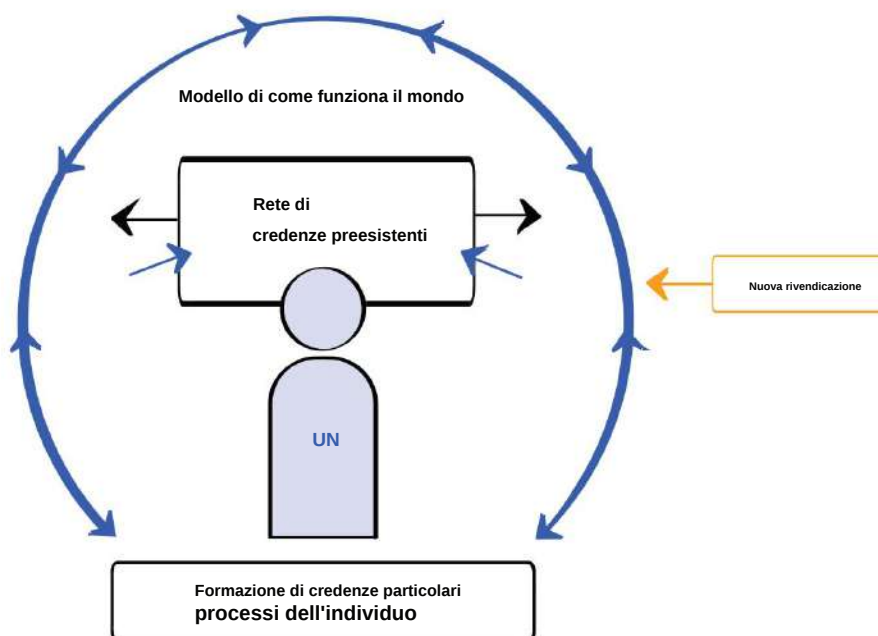


Figura i.2 Introduzione di nuove affermazioni al nostro sistema di formazione delle credenze. Illustrazione di Jessica Tang.

È molto più probabile che la tua sia vera, soprattutto se la persona ha conoscenze legate al luogo, alla zona o all'ambiente. Ci scambiamo continuamente storie e influenziamo a vicenda le nostre deduzioni. La testimonianza altrui, insieme alle nostre esperienze dirette e alla nostra memoria (quando è affidabile), sono le tre principali fonti di fondamento per le nostre convinzioni.

Lingua

La capacità degli esseri umani di ricevere istruzioni complesse gli uni dagli altri attraverso il linguaggio potrebbe essere l'elemento più importante che li distingue dalle altre creature del mondo. Come noi, anche gli altri animali possiedono organi di senso che permettono loro di percepire il mondo circostante attraverso l'esperienza diretta; hanno la memoria, che consente loro di utilizzare le percezioni passate e di apprendere di più su come è fatto il mondo. Ciò che non possiedono è un linguaggio robusto, che includa, ad esempio, la narrazione e la capacità di tramandare storie oralmente. Avere un linguaggio richiede sia una specifica capacità intellettuale – il potere di elaborare e quindi comprendere la grammatica – sia una caratteristica natura sociale che definisce i membri di una comunità. Questo non significa che gli animali non facciano parte della nostra comunità, o che non siamo tutti interdipendenti! Ma parte del funzionamento di una comunità si basa sulla conoscenza e sulla comprensione condivise di come possiamo ricevere e dare istruzioni gli uni agli altri, attribuire significato e costruire valore. Solo gli esseri umani, nel regno animale, possiedono una cultura particolare: un grande deposito di credenze e pratiche condivise.

Sebbene possedere una lingua e una cultura specifiche distingua gli esseri umani dagli altri animali per certi aspetti, ciò non significa che esista una separazione fondamentale tra umani, animali e la Terra. Il punto qui è discutere di come la lingua e la cultura influenzino il nostro punto di vista, non imporre un'ontologia di separazione. Ad esempio, alcune conoscenze e visioni del mondo indigene partono da una fondamentale interdipendenza vivente di tutti gli esseri. L'educatrice e studiosa Mi'kmaw Marie Battiste sottolinea che queste visioni del mondo sono indissolubilmente legate alla terra e all'intero stile di vita, compresi "paesaggi, forme del terreno e biomi dove le cerimonie vengono celebrate correttamente, le storie recitate correttamente, le medicine raccolte correttamente e i trasferimenti di conoscenza autenticati correttamente" (Marie Battiste, "[Indigenous Knowledge: Foundations for First Nations](https://journals.uvic.ca/index.php/winhec/article/view/19251)",⁴ WINHEC: Rivista internazionale di studi sull'istruzione indigena, n. 1 [2005]: 1–17).

4 <https://journals.uvic.ca/index.php/winhec/article/view/19251>

Gli esseri umani iniziano il loro percorso nel linguaggio fin da neonati, imitando i suoni emessi da chi si prende cura di loro e dagli adulti, e collegando questi suoni a significati che hanno una sorta di valore intrinseco. Imparare a usare una parola come "tavolo", ad esempio, non significa semplicemente imparare a pronunciare un determinato suono; significa imparare cos'è un tavolo e come distinguere i tavoli da altri oggetti. I bambini imparano le parole contemporaneamente all'apprendimento delle corrette modalità di utilizzo, il che richiede una serie di competenze complesse. I bambini hanno bisogno di una comprensione implicita di come ciò a cui reagiscono venga percepito direttamente, il che indica dove si trovano e quando si trovano in quel luogo. Imparano anche che altre persone conoscono aspetti specifici del loro ambiente. Il bambino può quindi parlare con loro di ciò che stava accadendo nel luogo in cui si trovava. Può sembrare una cosa semplice, ma per poterlo fare, il bambino ha bisogno del senso del tempo e dello spazio e di possedere una "teoria della mente", ovvero di comprendere che tutti hanno una mente e che persone diverse conoscono cose diverse.

Per una spiegazione dettagliata della "teoria della mente", si veda [questo articolo](#)⁵.
Tratto da *Simple Psychology*. Esamina vari compiti e test utilizzati per comprendere come si sviluppano i diversi aspetti di una teoria della mente.

All'età di tre anni, i bambini in genere sviluppano la capacità di attribuire menti agli altri: arrivano a capire che gli altri hanno convinzioni sul mondo che possono essere vere o false e, cosa ancora più importante, arrivano a vedere gli altri come portatori di un punto di vista sul mondo guidato dalla ragione, che possono assimilare con l'immaginazione. Arrivano a essere in grado di mettersi nei panni di qualcun altro e capire cosa significa essere dove si trova quella persona e quindi avere le sue stesse convinzioni, convinzioni diverse dalle proprie. Ad esempio, se in casa ci siete solo tu e i tuoi genitori e senti il frigorifero aprirsi e poi i vostri genitori gridano: "Non abbiamo più ketchup!", potete immaginare che stessero cercando il ketchup in frigo. Avete messo insieme il linguaggio, i suoni, la disposizione spaziale, così come la motivazione a cercare il ketchup, per costruire una storia in cui i vostri genitori hanno aperto il frigorifero, hanno cercato il ketchup e non l'hanno trovato.

È possibile che qualcun altro sia entrato segretamente in casa (a tua insaputa) e abbia aperto il frigorifero (cosa che hai sentito) nello stesso momento in cui il tuo genitore ha gridato: "Siamo senza ketchup!" perché era la risposta a

⁵ <https://www.simplypsychology.org/theory-of-mind.html>

un gioco a quiz a cui stavano giocando. Quindi possiamo sbagliarci. Ma il punto è che tutto ciò richiede la comprensione delle menti altrui, in quanto portatrici di prospettive e convinzioni. La nostra capacità di metterci "nei panni" degli altri rende possibile anche il nostro senso morale. Vediamo come le azioni influenzano o danneggiano gli altri e iniziamo a comprendere cosa è giusto, il valore della comunità e molti altri aspetti necessari. abilità sociali.

Ma qui il punto centrale è la credenza. Il punto è che i bambini acquisiscono la capacità di comprendere cosa sia una credenza, il che implica il suo legame con la correttezza e lo scambio reciproco – la condivisione – delle ragioni a sostegno della credenza, e lo fanno precocemente nel loro percorso di apprendimento del linguaggio. Queste capacità evolutive non si basano semplicemente sull'intelligenza innata, ma sul fatto che gli esseri umani nutrono un profondo interesse per le menti altrui, si scambiano informazioni e si affidano alla conoscenza altrui. Gli esseri umani vivono in un mondo di giusto e sbagliato, anche solo per quanto riguarda le credenze.

Grammatica

Come comunicano e comprendono gli esseri umani parlando una lingua? Poiché le parole di una lingua sono correlate solo accidentalmente o per convenzione alle cose a cui si riferiscono, il contenuto cognitivo (mentale) delle affermazioni deve essere in gran parte veicolato dalla struttura compositiva delle frasi utilizzate per esprimerle. Questa struttura è la grammatica. Sebbene viviamo immersi in un mare di lingue, la maggior parte di noi ha solo una vaga idea di cosa sia questa struttura. Ciò non sorprende, dato che cresciamo all'interno delle nostre lingue individuali e impariamo a parlare prima di acquisire competenze concettuali esplicite. C'è un'aria di paradosso in questo. Il linguaggio è essenzialmente un'attività governata da regole, ed è difficile capire come possiamo seguire delle regole senza sapere quali siano. Eppure sembra che facciamo proprio questo. Quando parliamo una lingua, obbediamo a un vasto sistema di regole che ci permette di distinguere le espressioni grammaticali da quelle non grammaticali, di correggere noi stessi e gli altri sia nella grammatica che nella pronuncia, e di capire cosa si intende con ciò che viene detto. Questo sistema di regole è la grammatica. Pertanto, la grammatica è molto più di un insieme di massime sull'uso corretto; è una condizione necessaria per la nostra comprensione del linguaggio.

La grammatica consiste nelle caratteristiche strutturali che distinguono le frasi comprensibili da quelle incomprensibili.

XXII Prefazione

Gran parte di ciò che rende un'affermazione comprensibile a chi ascolta è il **contesto** in cui viene pronunciata, e tale contesto consiste nella conoscenza: conoscenza dell'argomento o della situazione in discussione e un vasto bagaglio di conoscenze pregresse condivise da chi parla e da chi ascolta. In breve, il linguaggio è un processo comunicativo basato sulla conoscenza, in cui la grammatica è un elemento abilitante cruciale. Chi parla e chi ascolta si affidano al possesso congiunto di regole grammaticali che rendono comprensibile il contesto del loro discorso all'altro; si affidano a sistemi di classificazione e definizioni di termini ampiamente condivisi. Si affidano all'appartenenza a una comunità, che consiste principalmente in una lingua condivisa.

[Dai un'occhiata a questo video](#)⁶ Da Rogan Shannon sulla grammatica e le diverse versioni dell'ASL nella comunità dei sordi. Evidenzia il ruolo della comprensione condivisa, del contesto e della comunità nell'uso dell'ASL e delle differenze grammaticali. (Disponibile anche come [blog](#)⁷ [inviare](#).)

Abbiamo discusso di questi fatti perché impongono importanti vincoli al pensatore critico. Oltre a quelli ovvi come dire la verità, non esagerare e rispondere alle richieste di chiarimento, i pensatori critici dovrebbero sempre cercare di fornire a coloro ai quali si rivolgono informazioni sufficienti affinché ciò che dicono possa essere compreso.

Il ruolo della valutazione degli argomenti

Nell'esaminare le nostre inferenze con lo strumento dell'analisi argomentativa, ciò che facciamo è estrarre e formalizzare premesse e conclusioni e applicare le regole della **logica**. In un'**argomentazione**, cerchiamo di supportare le nostre affermazioni facendo riferimento ad altre affermazioni alle quali è ragionevole che altri ascoltino, e quanto più chiari ed espliciti riusciamo a rendere i rapporti probatori, tanto più forti saranno probabilmente i nostri argomenti. Se esaminiamo le inferenze in termini di ciò che dovremmo credere, allora ci addentriamo in questioni di verità e affidabilità. I filosofi usano il termine "**epistemologia**"⁸ Si riferisce allo studio delle credenze e della conoscenza e al modo in cui verità, affidabilità e giustificazione si relazionano tra loro.

La **terza parte** di questo libro tratta i modelli informali di ragionamento, esaminando sia i punti di forza di tali modelli sia i modi in cui possono essere usati in modo improprio. Quindi cosa rende

⁶ <https://www.youtube.com/watch?v=dvpqNA8jJ6o>

⁷ <https://roganshannon.com/2019/05/16/asl-grammar-and-the-deaf-community/>

⁸ <https://plato.stanford.edu/entries/epistemology/>

Qualcosa è una fallacia? Il termine "fallacia" viene spesso usato in senso piuttosto ampio per indicare qualsiasi tipo di errore di inferenza o credenza, ma noi lo useremo in un senso più ristretto. Useremo il termine non per riferirci a credenze errate (o "falsità"), ma solo per riferirci a qualche tipo di errore di ragionamento o di inferenza.

Una **fallacia**, in senso stretto, è una forma di argomentazione che non è valida o che viola una condizione di rilevanza.

La fallacia è quindi diversa dalla semplice falsità. Un'affermazione o un insieme di affermazioni possono essere false, ma un argomento è il passaggio da un insieme di premesse a una conclusione (che può contenere fallacie).

Non sapremmo dirvi quante fallacie informali esistano. Molte hanno più di un nome e spesso si sviluppano a partire dalle tendenze dei media e della comunicazione. Ecco [un elenco di fallacie con esempi](#)⁹ tratto da Information Is Beautiful.

Ed [ecco un video](#)¹⁰ introducendo alcune fallacie.

Ciò che rende fallace un argomento è la violazione di uno o più criteri che definiscono un buon argomento. Esistono moltissimi modi in cui un argomento può fallire, rispetto ai criteri piuttosto ristretti che ne determinano la validità. Questo libro illustra numerosi modi in cui i criteri per essere un buon argomento vengono violati.

Esistono tre modi fondamentali in cui possono verificarsi le fallacie, e ci sono diversi modi in cui ogni condizione può fallire. Le fallacie formali, come l'affermazione del conseguente (discusse nei [capitoli 2 e 3](#)), sono schemi argomentativi la cui forma è logicamente invalido. Ma gli argomenti possono fallire in molti modi informali, ad esempio violando criteri importanti come quelli di rilevanza, chiarezza, coerenza e così via. Alcuni vengono usati deliberatamente per ingannare o influenzare gli altri, ma la maggior parte è semplicemente il risultato di un uso imprudente del linguaggio o di un pensiero superficiale. Sono estremamente comuni. Nella terza parte del libro, esamineremo e analizzeremo una serie di fallacie informali comuni e discuteremo i modi in cui i pensatori critici possono evitarle. Le fallacie di solito hanno un aspetto ingannevole e passano per buoni argomenti. In gran parte, questo è dovuto al fatto che sono

⁹ <https://www.informationisbeautiful.net/visualizations/rhetological-fallacies/>

¹⁰ <https://www.youtube.com/watch?v=4CtofTCXcYI>

XXIV Prefazione

Solitamente si tratta di distorsioni o versioni errate di argomentazioni valide. Pertanto, non analizzeremo le fallacie isolatamente, ma esamineremo anche i modelli di ragionamento corretti che le fallacie distorcono.

In realtà, tutti noi utilizziamo spesso forme di argomentazione fallaci. Queste fallacie non causano danni significativi perché, con un po' di attenzione, potremmo riformulare le nostre argomentazioni in termini più convincenti. Tuttavia, spesso l'errore risiede nel ragionamento stesso che sta alla base delle nostre argomentazioni, e la fallacia di queste ultime può essere eliminata solo ripensando alle nostre opinioni e correggendo la nostra tendenza a un pensiero critico inadeguato.

Lo studio delle fallacie e degli schemi di ragionamento informali è prezioso non solo perché ci mostra cosa evitare, ma anche perché ci fornisce strumenti per pensare in modo più coerente e accrescere la nostra capacità di scoprire la verità.

Pertanto, un pensiero critico accurato richiede che rendiamo esplicite le informazioni implicite quando ricostruiamo gli argomenti.

Queste e altre considerazioni impongono dei limiti alla nostra concezione di cosa sia un pensatore critico ideale. Iniziamo quindi raccogliendo alcune caratteristiche di un pensatore critico ideale:

1. Guidato dai canoni del buon ragionamento e della responsabilità discussione
2. Padronanza della lingua necessaria per costruire argomentazioni e comprensione esplicita di ogni parola del proprio vocabolario.
3. Ben informato su ciò che può essere considerato comune conoscenza
4. Abile nel valutare le affermazioni sulla base di argomentazioni, affidabilità e competenza degli altri interlocutori.
5. Abile nel ricostruire argomentazioni, colmando le lacune implicite premesse, identificando gli schemi di ragionamento a cui fanno riferimento gli argomenti e prestando attenzione ai fattori che vengono tralasciati

PUNTI CHIAVE

- La domanda fondamentale è: in cosa dovrei credere? Innanzitutto, credi in ciò che è vero. Credi a ciò in cui hai motivo di credere.
- Caratteristiche di un buon pensatore critico:
 - Ottima padronanza della lingua in cui stanno argomentando
 - Fornisce informazioni sufficienti affinché gli altri capiscano cosa stanno facendo stanno affermando
 - Dispone di risorse per valutare le testimonianze altrui (distinguendo le affermazioni ragionevoli da quelle meno ragionevoli)
 - Abile nel ricostruire e analizzare argomentazioni
 - Bravo a fare domande
 - Mantiene una mente aperta e scettica nei confronti delle credenze
 - Autentica curiosità e spirito di indagine
 - Motivazione a migliorare il proprio modo di pensare
- Il linguaggio è un sistema basato sulla conoscenza e la grammatica è il veicolo di comunicazione.
- Una fallacia è una forma di argomentazione che è invalida o viola una rilevanza condizione.

Questa pagina è stata lasciata intenzionalmente vuota

PARTE I

Argomentazioni e ling

Questa pagina è stata lasciata intenzionalmente vuota

1

Pensiero critico e credenze

Questo libro ha lo scopo di spingervi a riflettere non solo su come si formano le vostre convinzioni, ma anche su cosa le giustifica. È un aspetto fondamentale della vita umana, a prescindere da come trascorriate le vostre giornate: le convinzioni sono essenziali per guidarci.

1.1 Siamo responsabili delle nostre convinzioni?

Forse avete sentito dire che le persone hanno la libertà di credere in ciò che vogliono. Questo potrebbe essere vero nel senso di avere il diritto politico di non subire interferenze da parte del governo nel proprio pensiero. Ma questa è una questione di organizzazione sociale e di diritto politico. Qui, ci occupiamo dei metodi di pensiero migliori, finalizzati a una fede autentica. Potremmo iniziare considerando: "Quando una persona è responsabile di ciò in cui crede?". Se riflettiamo su questa domanda, emergono alcune difficoltà. Innanzitutto, presuppone che si abbia la possibilità di scegliere in cosa credere. Ma consideriamo se si ha la possibilità di scegliere in cosa credere. In tal caso, come possiamo essere certi di scegliere ciò che è più ragionevole?

Credere? Si potrebbe pensare che, se si sapesse cosa è vero, si potrebbe scegliere di crederci, ma questo non fa altro che offuscare il punto cruciale. Se si sa che qualcosa è vero, allora si crede già in ciò che apparentemente si sta scegliendo, quindi in realtà non si ha alcuna scelta (ci si crede già e, poiché lo si sa, non si può ragionevolmente rinunciarvi). Questo è ciò che rende così frustranti le cosiddette " [verità alternative](#)". ¹ Se ciò corrisponde al vero, allora sembrerebbe che non dovremmo avere alternative tra cui scegliere.

¹ https://en.wikipedia.org/wiki/Alternative_facts

4 Pensiero critico, logica e argomentazione

Il termine "fatti alternativi" è considerato da molti come dimostrazione di "bipensiero",² che è un concetto tratto dal romanzo *1984* di George Orwell, pubblicato nel 1949. Pensare due volte significa avere due versioni dello stesso fatto nella propria mente, causando confusione. Alcuni esempi tratti dal romanzo sono "La guerra è pace", "La libertà è schiavitù" e "L'ignoranza è forza".

Consideriamo un approccio diverso. Immaginiamo un caso in cui non sappiamo cosa sia vero. In tal caso, su quale base scegliamo se credere o meno? Sulle prove? Beh, in un certo senso, le prove non sono altro che ulteriori credenze, quindi ci si potrebbe chiedere se dovremmo credere alle prove e quindi tornare al punto di partenza. Forse dovremmo concentrarci sul tipo di prove che abbiamo a sostegno di ciò che crediamo sia vero. Supponiamo che le prove siano sufficientemente forti e che impongano cosa credere; in tal caso, sembra che non ci siano prove concrete.

scelta. L'idea sarebbe che, se ci sono prove sufficienti, come si può pensare diversamente a meno che non si voglia deliberatamente andare contro l'evidenza?

Ad esempio, se tutte le prove indicano pioggia ma tu hai davvero voglia di fare un picnic e decidi di credere che ci sarà il sole, la colpa sarà solo tua se ti bagnerai in spiaggia. In casi come questo, parlare di scegliere a cosa credere suona semplicemente ridicolo.

Spesso le prove non sono così schiaccianti e non determinano completamente a cosa credere. In tal caso, forse si ha la possibilità di scegliere a cosa credere (anziché sperare o desiderare che qualcosa sia vero). Supponiamo di aver scommesso su un cavallo all'ippodromo e di volerlo vedere vincere, ma le prove a nostra disposizione non ci impongono di credere a quale cavallo vincerà.

Socrate (circa 470–399 a.C.)³ Socrate è probabilmente il filosofo più noto e influente della tradizione occidentale. Gli viene attribuita la frase "Una vita senza esame di coscienza non vale la pena di essere vissuta" (*Apologia di Platone*, 38a). Per Socrate, esaminare se stessi e le proprie convinzioni ha un valore che va oltre la semplice verifica della loro veridicità; è parte integrante di una vita piena di significato.

² <https://en.wikipedia.org/wiki/Doublethink>

³ <https://plato.stanford.edu/entries/socrates/>

Se scegliete di credere che il vostro cavallo vincerà quando le prove non lo supportano, sembra che siate in errore. Questo perché le prove a vostra disposizione non forniscono motivi sufficienti per credere. Inoltre, se prendeste in prestito i soldi dell'affitto di famiglia per scommettere sul cavallo, sareste persino peggio che in errore: avreste agito irresponsabilmente sulla base di prove insufficienti. Credere senza prove, nonostante le prove o semplicemente in presenza di prove inadeguate porta a conseguenze negative. In questo caso, si tratta più di autoinganno, in quanto usate le prove come fondamento della vostra convinzione, sapendo in realtà che non erano giustificate. Sembra quindi che non abbiate mai la possibilità di scegliere in cosa credere.

Torniamo quindi alla domanda: come si può essere responsabili di ciò in cui si crede se non lo si sceglie? Eppure sembra che riteniamo le persone responsabili di ciò in cui credono e che pretendiamo da loro valide motivazioni. Possiamo anche essere ingannati da prove false o fuorvianti, un tema che verrà affrontato nel corso di questo libro. Ciò sottolinea la necessità per ognuno di noi di esaminare le proprie convinzioni: perché credo in ciò in cui credo? Quali sono le mie prove?

1.2 Il carattere causale della credenza

Un modo per affrontare questi problemi è pensare a noi stessi come parte del tessuto causale dell'universo. Ciò significa considerare come siamo esseri materiali, senzienti e in movimento, connessi a tutti gli esseri viventi e non viventi. Abbiamo un corpo e organi di senso, sensibili a certi fenomeni del mondo e non ad altri: ad esempio, molti di noi riescono a distinguere il colore di un oggetto semplicemente guardandolo (almeno se c'è luce e così via), ma non possiamo sentire l'odore del monossido di carbonio, anche se presente in quantità sufficienti a ucciderci. Questi sono semplicemente fatti sul funzionamento della maggior parte dei corpi. Qualunque sia la spiegazione causale del funzionamento dei nostri occhi e del nostro cervello, in linea di massima ci limitiamo a fidarci del fatto che i nostri occhi funzionino normalmente per la maggior parte del tempo. Non è che i nostri occhi ci forniscano delle prove e noi poi giudichiamo per crederci: in genere, ci limitiamo a vedere come appaiono le cose o a percepirne la consistenza. Le nostre convinzioni sui colori delle cose sono causate in noi da processi. Questi processi funzionano indipendentemente dal fatto che ne siamo consapevoli o meno: le nostre convinzioni derivano da un processo di cui potremmo non avere alcuna conoscenza! L'affidabilità generale di quei processi causali e la prevedibilità dell'ambiente in cui ti trovi, e non le scelte che compii, determinano in larga misura ciò in cui credi. Se riesci a vedere il rosso e quindi hai delle convinzioni su cosa sia rosso, è perché una parte di te è, di fatto, un rilevatore di rosso funzionante.

Finora abbiamo considerato le credenze in generale secondo un modello percettivo. credenze su come percepiamo (vediamo, sentiamo, gustiamo, odoriamo, tocchiamo). Le credenze più generali sono ovviamente un'altra storia. Molte delle nostre credenze non si basano esclusivamente o principalmente sulla percezione sensoriale. Tuttavia, ciò che abbiamo visto qui è

6 Pensiero critico, logica e argomentazione

che almeno alcune delle tue convinzioni sono causate in te da processi a cui non hai accesso. E non è forse vero, almeno in una certa misura, per tutte le tue convinzioni? Allora a cosa serve un corso di pensiero critico se siamo semplicemente indotti a credere in ciò in cui crediamo? E non rende forse assurda l'idea che tu scelga in cosa credere (e che quindi tu sia responsabile di ciò in cui credi)?

Abbiamo appena esaminato due argomenti che concludono che l'idea di poter scegliere in cosa credere è assurda. In primo luogo, perché non possiamo semplicemente credere a tutto ciò che vogliamo, e in secondo luogo, perché le credenze sono generate in noi dai nostri processi di formazione delle credenze e dalla prevedibilità del nostro ambiente.

Riflettiamo un attimo su dove portano queste argomentazioni. Prima di tutto, se non foste, anzi non poteste essere, responsabili di ciò in cui credete, allora non sarebbe un errore credere a cose senza prove o credere a cose semplicemente perché lo si desidera. Ma come abbiamo già detto, siamo convinti che credere senza prove adeguate sia irrazionale (ricordate la scommessa sulla corsa dei cavalli con prove insufficienti). E quindi, sembriamo convinti che alcune credenze siano migliori di altre: ecco perché meritano di essere credute. Di nuovo, senza questo, l'intera idea di un corso di pensiero critico non avrebbe molto senso; per andare ancora oltre, l'intera idea di

L'istruzione non avrebbe molto senso.

Per dare un'utilità concreta all'idea di pensiero critico, dobbiamo concepire il pensiero come un processo che può essere valutato in termini di ragionevolezza.

In altre parole, dobbiamo essere in grado di immaginare diversi percorsi di pensiero che conducano a diverse convinzioni. Inoltre, dobbiamo considerare la credenza come un obiettivo di verità. Torniamo per un attimo all'esempio della vista. Siamo portati a vedere le cose con i colori che vediamo; guardiamo un pezzo di carta rosso e crediamo che sia rosso. Ma se notiamo che una luce rossa illumina il foglio, rendercene conto ci impedirà di formare la convinzione che il foglio sia rosso: i nostri organi di senso hanno già fatto tutto il lavoro! Se avessimo preso un pezzo di carta bianca e lo avessimo messo sotto la luce rossa, il caso sarebbe ancora più chiaro, dato che sappiamo già che il foglio è bianco.

Se sei miope e senza occhiali le cose appaiono sfocate, non sarai portato a credere che le cose che vedi siano davvero sfocate. Allo stesso modo, se guardando qualcuno da sopra il bordo degli occhiali ti sembra che abbia due teste, non sarai portato a credere che la persona abbia davvero due teste! Esempi come questi dimostrano che, sebbene la vista sia un processo automatico che causa credenze visive, le credenze visive che si formano vengono quasi sempre automaticamente adattate per essere coerenti con altre credenze che già possiedi. C'è una lezione importante in questo. Non c'è

Il conflitto necessario tra il carattere causale dei processi di formazione delle credenze e ciò in cui una persona crede perché è razionale farlo in base ad altre credenze. Ciò sottolinea quanto siano importanti le altre credenze nell'aiutarci a sapere cosa è vero in un dato momento.

Nel nostro lavoro di sviluppo delle capacità di pensiero critico, partiamo dai seguenti presupposti:

1. Consideriamo le credenze come il risultato di processi di ragionamento o come il prodotto di processi di pensiero.
2. Se diversi processi di pensiero o ragionamenti possono essere valutati in base alla loro efficacia nel perseguire la verità, e se possono essere analizzati in base ai principi che li guidano in tale obiettivo, allora possiamo confrontare questi diversi principi tra loro e determinare quale di essi persegue la verità con maggiore successo.
3. Nel confrontare questi principi tra loro, non dovremmo solo valutare quali principi mirano con maggiore successo alla verità, ma dovremmo anche trovare modi concreti per mettere in pratica questi principi.

Non tutte le creature sono capaci di ragionare. Polli e cani possono imparare dall'esperienza, ma non sono in grado di estrarre principi generali dai loro successi e fallimenti nell'apprendimento per poi applicarli a nuove situazioni. Gli esseri umani, e probabilmente solo gli esseri umani, invece, possono farlo, almeno in misura limitata. Ecco quindi una definizione di ciò che stiamo facendo quando cerchiamo di migliorare il nostro pensiero.

Il pensiero critico è un pensiero disciplinato, guidato dai principi di un buon metodo.

Gli esseri umani sono capaci di pensiero critico. Non solo possono imparare dall'esperienza, ma possono anche imparare a imparare in modo più efficace. Il pensiero critico si fonda sulla ricerca di validi principi metodologici, un aspetto in cui sia lo studente che l'insegnante devono essere ugualmente coinvolti. Pertanto, in questo testo, ci concentreremo su domande quali: cosa sono le credenze, come il pensiero può essere disciplinato da metodi razionali, cosa rende un metodo valido e cosa rende gli argomenti strumenti efficaci per disciplinare il pensiero.

1.3 Il modello funzionale della credenza

Esaminiamo ora più da vicino il nostro concetto di credenza attraverso un modello funzionale di credenza. Abbiamo già fatto riferimento alla credenza in due modi: (1) come pensiero o

8 Pensiero critico, logica e argomentazione

stato mentale esprimibile tramite una frase e (2) come comportarsi come se una frase fosse vera. Come si combinano queste due caratterizzazioni e cosa significa agire come se qualcosa fosse vero? Chiaramente, il modo in cui un agente agirà in base a una certa credenza dipenderà dalle altre cose in cui l'agente crede, così come dai suoi valori. Nel descrivere le credenze in termini di azioni di un agente, vogliamo evidenziare alcuni fatti importanti sulle credenze:

1. che il significato primario della credenza risiede nella guida dell'azione
2. che l'azione è radicata nella valutazione
3. che per un essere che non ha sperimentato valori comparativi—che ha
non percepire alcune cose come più gratificanti di altre: l'idea stessa di un'azione
deliberata sarebbe priva di senso.

Il modello funzionale delle credenze ci permette di spiegare e comprendere le azioni degli animali razionali in termini dei loro bisogni e del modo in cui rappresentano il mondo. Ogni organismo vive in un ambiente dal quale dipende sostanzialmente per la soddisfazione dei propri bisogni. Sebbene molti organismi siano incapaci di apprendere individualmente – alberi e altre piante sono in gran parte alla mercé del loro ambiente – dipendono comunque da una naturale corrispondenza tra i loro bisogni e ciò che l'ambiente può offrire. Gli organismi che sono in grado di apprendere individualmente e quindi di agire sul proprio ambiente, come la maggior parte degli animali, devono sviluppare abitudini comportamentali stabili che portino alla soddisfazione dei bisogni. Tali animali rappresentano implicitamente il mondo in un modo piuttosto che in un altro. La loro consapevolezza dell'ambiente circostante è una rappresentazione di opportunità e pericoli: una sorta di mappa del mondo che influenza la vita dell'organismo.

La conoscenza è dunque uno strumento utilizzato dall'organismo per soddisfare i propri bisogni.

Quella mappa, in effetti, rappresenta la conoscenza di come è fatto il mondo (o almeno la convinzione di come è fatto il mondo). La convinzione che un animale abbia una misura suggerisce non tanto la natura ultima e reale dell'ambiente in cui quell'animale vive, quanto piuttosto la misurazione di un insieme di modi e mezzi per una vita di successo per tale organismo all'interno dell'ambiente. Per le creature capaci di rappresentare il proprio ambiente, la credenza, la valutazione e l'azione sono internamente connesse.

Da un punto di vista funzionale, le credenze assicurano la sopravvivenza dell'organismo mostrandogli come soddisfare i propri bisogni nel suo ambiente. Le credenze di un animale riguardo al suo ambiente consistono semplicemente nell'insieme di abitudini comportamentali stabili.

che consentono all'animale di muoversi nel suo mondo in sicurezza. Quando le abitudini consolidate di un animale vengono meno, quando l'animale si trova di fronte all'imprevisto, si sforzerà di modificare le proprie abitudini per prosperare in modo più adeguato. Naturalmente, ci sono dei limiti a questo. L'animale potrebbe incorrere in sfortuna. Il suo ambiente potrebbe cambiare in modi che superano la sua capacità di adattamento. Le modalità con cui un animale di un particolare tipo può apprendere sono limitate dalle sue capacità cognitive.

Poiché gli esseri umani hanno il linguaggio e possono esprimere le proprie convinzioni linguisticamente, sono capaci di forme di adattamento ricche e complesse. Mettere le nostre convinzioni in parole ci permette di prendere le distanze da esse e valutarle.

Impariamo non solo dalla pressione che l'ambiente esercita su di noi, ma anche osservando le conseguenze delle nostre convinzioni e ciò che queste implicano per le altre. Questo significa che siamo in grado di immaginare alternative a ciò in cui crediamo; viviamo non solo nel mondo reale, ma in un mare più ampio di possibilità. Pertanto, dobbiamo trovare delle ragioni per ciò in cui crediamo, al fine di giustificarlo e assumerci la responsabilità delle nostre convinzioni. Tuttavia, tutte le possibilità che possiamo immaginare si riducono a possibili differenze di comportamento e ai risultati che derivano da tali comportamenti.

1.4 Valutazione delle credenze

Quando ragioniamo su cosa credere, impieghiamo strategie o metodi che sono a loro volta credenze: credenze su come ragionare con successo, credenze che possiamo sottoporre a verifica e valutazione e che al momento consideriamo giustificate, corrette o quantomeno efficaci. Questo solleva la questione di come possiamo valutare razionalmente le nostre credenze.

Guarda questo [video di CrashCourse sulla responsabilità epistemica](https://www.youtube.com/watch?v=AYkhlXronNk&list=PL8dPuualJjXtNgK6MZucdYldNkMybYIHKR&index=16). 4. Tratta il caso delle convinzioni sui vaccini.

Abbiamo la tendenza a chiederci se le credenze siano vere o false. Sebbene questa sia una domanda importante a suo modo, non è la domanda più importante per la valutazione di una credenza. Le nostre credenze prese nel loro insieme costituiscono un tipo di modello o di una mappa di come è il mondo. Questo modello o questa mappa è probabilmente molto impreciso in alcuni punti e quasi completamente vuoto in altri. Eppure riusciamo a funzionare adeguatamente nel mondo. Anche la nostra mappa del mondo è probabilmente contraddittoria in alcuni punti. Ma la misura principale del

4 <https://www.youtube.com/watch?v=AYkhlXronNk&list=PL8dPuualJjXtNgK6MZucdYldNkMybYIHKR&index=16>

10 Pensiero critico, logica e argomentazione

L'adeguatezza delle nostre convinzioni, della nostra mappa, si misura proprio in questo modo: quanto bene ci permette di orientarci nel mondo? La funzione primaria delle nostre convinzioni è quindi quella di guidare le nostre azioni. Per questo motivo, il principale criterio di valutazione delle nostre convinzioni è la loro capacità di guidare le nostre azioni, risolvere problemi e rispondere a domande. Il pensiero deliberato è una forma di azione, quindi la guida dell'azione include la guida del pensiero deliberato. Il modo principale in cui possiamo stabilire se le nostre convinzioni sono adeguate è se ci permettono di andare d'accordo. Man mano che acquisiamo nuove convinzioni, queste cambiano la mappa o il modello che abbiamo del mondo. Quando la mappa cambia, compaiono tensioni e tensioni tra le diverse parti della mappa e siamo costretti a fare aggiustamenti interni nel tentativo di renderla più coerente. Alcuni metodi di ragionamento sono migliori di altri in questo compito, ma in ogni caso, è importante vedere che l'oggetto immediato di questo compito non può

Non si tratta semplicemente di giungere alla verità. Piuttosto, si tratta di raggiungere una maggiore coerenza o spiegazioni migliori al fine di soddisfare i nostri dubbi e il nostro senso dell'ordine. L'obiettivo diretto del ragionamento è la stabilizzazione delle opinioni e la maggiore adeguatezza delle nostre mappe. Ma né l'adeguatezza né la stabilizzazione delle opinioni sono la stessa cosa della verità. L'adeguatezza è una misura dell'efficacia delle nostre mappe nel guidare le nostre azioni.

Tuttavia, desideriamo affermare che alcune mappe di successo sono più adeguate di altre. Vogliamo dirlo, in linea di massima, nel senso che la scienza contemporanea ha una visione delle cose più adeguata rispetto alla scienza del XVI secolo. Questo concetto di "più adeguata" viene spesso usato contro la scienza, poiché la scienza sarà sempre soggetta a errori, pur essendo al contempo in grado di eliminarli. Come possiamo farlo? Possiamo affermare che le mappe più adeguate siano più veritiere, o che abbiano maggiori probabilità di essere veritiere? Il problema di questa risposta è che la scienza di cinquant'anni contraddirà gran parte della scienza odierna.

ESEMPIO

Ad esempio, si potrebbe dire: "La scienza si è sbagliata su X, quindi come facciamo a sapere che non si sbaglia anche su Y?". Il punto è che la scienza è un metodo che, in parte, mira a individuare gli errori, quindi il fatto che abbia commesso degli errori non costituisce di per sé una prova contraria al metodo stesso.

Una cosa che possiamo affermare con certezza è che la scienza contemporanea è in grado di affrontare con successo una gamma più ampia di situazioni e problemi. Possiamo quindi dire che una mappa è più adeguata di un'altra se è in grado di modellare con successo una gamma più ampia di fenomeni. Anche questa visione presenta alcuni problemi, ma per ora è sufficiente. Per poter praticare il pensiero critico, dobbiamo impegnarci e essere disposti a migliorare la nostra mappa del mondo praticando e adottando metodi accurati di acquisizione delle credenze.

2

Inferenza e argomentazione

In questo capitolo, introduciamo l'importante distinzione tra inferenza o ragionamento da un lato e argomentazione dall'altro. Ci concentriamo quindi su vari tipi di argomentazione in senso lato e li distinguiamo dall'argomentazione in senso più ristretto, che chiameremo argomentazione logica.

Iniziamo considerando cosa sia il ragionamento e in che modo si differenzi dal semplice pensiero.

Gli esseri umani pensano moltissimo. Lo facciamo continuamente, nel senso che pensiamo ogni volta che siamo coscienti o consapevoli di qualcosa. I pensieri scorrono costantemente nella nostra mente. Ma la parola "pensare" è ambigua. Da un lato, significa semplicemente essere in uno stato di coscienza; dall'altro, usiamo la parola per riferirci a processi mentali costituiti da pensieri interconnessi che si combinano per formare un ragionamento.

In questo secondo senso, dire a qualcuno cosa si sta pensando significa raccontare una storia che ha uno scopo o un esito. A volte lo scopo della storia è l'intrattenimento, ma spesso è quello di fornire a un'altra persona delle ragioni per credere in qualcosa. In questi casi, il punto centrale della storia è che essa si ricollega alla verità o alla ragionevolezza dell'esito. Il pensiero riportato in storie di questo tipo può essere valutato o criticato in base a quanto bene il corpo della storia si ricollega al suo esito. Questo testo tratta di come valutare il pensiero in questo senso. Le storie che raccontiamo sul nostro ragionamento, in particolare quelle che chiamiamo "argomentazioni", sono cruciali in questa valutazione. Nonostante gran parte del ragionamento sia eseguito consapevolmente e per uno scopo, non tutto il ragionamento è consapevole. Alcuni, forse la maggior parte, dei ragionamenti sono inconsci. Lo sappiamo perché a volte ci accorgiamo di aver elaborato ciò che pensiamo

riguardo a una questione senza rendercene conto. In tal caso, dobbiamo ricostruire come deve essere stato il nostro ragionamento. Nel processo di ricostruzione del nostro pensiero, spesso riflettiamo anche su come il nostro ragionamento avrebbe dovuto essere stato come.

12 Pensiero critico, logica e argomentazione

Useremo il termine "inferenza" per riferirci a un ragionamento, e quando diciamo che una persona deduce qualcosa X, intendiamo che ha eseguito un ragionamento utilizzando X come conclusione.

Quando parliamo di ragionamento in questo modo, presupponiamo che il ragionamento sia stato guidato da regole e che, in virtù di tali regole, abbia raggiunto (o fallito, a seconda dei casi) un determinato obiettivo.

Inferenze e argomentazioni non sono affatto la stessa cosa, sebbene siano correlate in modo importante. Un'inferenza, o un **ragionamento**, è una sorta di processo mentale. In quanto tale, il ragionamento e le inferenze che lo accompagnano avvengono nella sfera privata della mente degli individui che lo attuano. In questo senso, il ragionamento non è pubblico. Il fatto che i processi di pensiero di un individuo siano disciplinati da regole che conducono alla verità non può essere determinato semplicemente dalla conclusione a cui giunge. Si consideri il seguente esempio su come la conclusione a cui qualcuno giunge sia distinta dalle regole che ha applicato per raggiungerla.
quella conclusione:

ESEMPIO DI REGOLE SEPARATE DAI RISULTATI

Quando un bambino di prima elementare cerca di sommare 3 e 4 alla lavagna e scrive 7, ottiene la risposta corretta. Ma se ha scritto 7 perché è il suo numero preferito, o perché ha semplicemente tirato a indovinare ed è stato fortunato, allora la sua scelta di 7 non era la risposta corretta nel senso che non era il risultato delle regole dell'addizione, ovvero il metodo appropriato da utilizzare.

Questo esempio illustra che è importante distinguere il pensiero che giunge a una conclusione per le giuste ragioni dai casi di pensiero guidato da regole personali o private, come "scrivi il tuo numero preferito come il risposta."

Come possiamo invitarti a partecipare a un ragionamento nella speranza che tu ragioni secondo metodi appropriati? Possiamo farlo proponendoti un argomento. In tal caso, ti coinvolgiamo in un processo interpersonale pubblico.

In questo senso, un'argomentazione non è un processo mentale, bensì uno scambio sociale tra due o più persone. Poiché le inferenze avvengono nella sfera privata della nostra mente e possono essere in gran parte inconse o intuitive, è difficile valutarle direttamente.

Discussione	Inferenza
pubblico	privato
scambio sociale	inconscio o intuitivo
valutare con le regole	difficile da valutare
può avere partecipanti/collaborativi	processo individuale

Altri non hanno accesso alle nostre inferenze, e il nostro stesso accesso è limitato dall'inaffidabilità della memoria, dai bias cognitivi e dai limiti delle nostre capacità di autoanalisi. Anche se abbiamo accesso diretto ai nostri pensieri, in genere dobbiamo dedicare tempo e pratica allo sviluppo delle competenze metodologiche necessarie per valutare i processi che li producono. A differenza delle inferenze, le argomentazioni sono eventi pubblici che in genere coinvolgono diversi partecipanti. I partecipanti a un'argomentazione presentano delle tesi come premesse a sostegno di altre tesi o conclusioni, che possono essere "dedotte" dalle premesse sulla base di un insieme di regole o principi.

I partecipanti a una discussione e gli eventuali osservatori presenti sono tutti nella posizione di esprimere giudizi sulla validità della discussione, ad esempio, sulla reale derivazione delle conclusioni proposte dalle premesse offerte dalle regole di inferenza in questione.

2.1 Contesto per il pensiero critico

In contesti specifici, quando esprimiamo verbalmente i nostri pensieri, questi diventano accessibili agli altri. Una volta che un pensiero viene espresso a voce, chiunque lo ascolti può criticarlo. Talvolta, nel linguaggio comune, "criticare" può significare "esprimere disapprovazione o contraddire apertamente" qualcuno. Non è questo il significato che attribuiamo alla tradizione filosofico-sofica occidentale. In tale tradizione, "criticare" significa "valutare offrendo argomentazioni". Criticare significa semplicemente applicare delle regole all'espressione verbale di un pensiero. In definitiva, un'argomentazione non è solo un evento pubblico; è soprattutto un processo governato da regole. Ciò include la capacità di criticare questo testo e le affermazioni che contiene. Partiamo dal presupposto che, quando si assimilano informazioni, ci si ponga domande sulla loro ragionevolezza. Questo libro si propone di insegnare tecniche e metodi che vi permettano di valutare la ragionevolezza di qualcosa man mano che li apprendete!

È importante comprendere che il pensiero critico, così come descritto finora, non è un metodo appropriato per tutte le affermazioni di verità. Esistono ragioni per adattare i metodi al contesto, ad esempio nel caso delle conoscenze indigene:

14 Pensiero critico, logica e argomentazione

La conoscenza tradizionale indigena viene prodotta, posseduta e distribuita in modo molto diverso rispetto alla tradizione occidentale. In molte culture indigene, la conoscenza non è "aperta" nello stesso modo in cui lo è nel contesto occidentale, ma è invece custodita da singoli individui e la trasmissione di tale conoscenza è spesso salvaguardata da rigidi protocolli culturali. Questo è molto diverso dal contesto accademico occidentale, che è fondamentalmente caratterizzato dalle idee di apertura al controllo e di conoscenza situata nel "dominio pubblico". (Sharon K.

Chirgwin e Henk Huijser, "Varianza culturale, pensiero critico e conoscenze indigene: esplorare un approccio bidirezionale", in *The Palgrave Handbook of Critical Thinking in Higher Education*, a cura di Martin Davies e Ronald Barnett, p. 336, New York: Palgrave Macmillan, 2015)

Sebbene possiamo apprezzare il pensiero critico, che mira a decifrare la verità, esso non è di per sé un valore superiore a tutti gli altri, come il rispetto, la tolleranza, la diversità, la cultura, la terra e così via.

[Le forme occidentali di pensiero critico] non sono l'approccio adatto in alcuni contesti indigeni, dove la conoscenza è vista come comunitaria e mettere in discussione tale conoscenza, o condividerla al di fuori della comunità, è in alcuni casi considerato inappropriato e può comportare sanzioni per l'individuo. (Chirgwin e Huijser, "Cultural Variance", 339)

Le conoscenze indigene costituiscono un contesto specifico in cui alcuni metodi di pensiero critico risultano inappropriati, ad esempio in termini di uno standard oggettivo di ragionevolezza, in cui ogni conoscenza è accessibile al vaglio pubblico di chiunque. Ciò minaccia intere visioni del mondo, va contro i protocolli culturali e non è adeguato.

Il pensiero critico può quindi significare anche selezionare attentamente le regole per la ricerca della verità che siano appropriate a un contesto, luogo e tempo. Significa anche dimostrare flessibilità nell'approccio in modo da poter applicare regole che esaminino le credenze nei contesti appropriati. Dobbiamo inoltre distinguere tra lo scopo o l'obiettivo dell'argomentazione in quanto tale e gli obiettivi puramente privati che una persona può avere nell'impegnarsi in una discussione.

2.2 Argomentazioni

Una persona potrebbe sostenere una tesi perché motivata dall'orgoglio o dalla pietà, ma possiamo comunque valutare la tesi a prescindere dalle motivazioni personali.

di chi discute. Alcune persone iniziano discussioni con gli altri per infastidirli, per mettersi in mostra o per esprimere ostilità (ad esempio, "Non leggere i commenti"). Ma nessuno di questi scopi ha a che fare con quello che le discussioni dovrebbero fare. C'è una grande differenza tra come le persone discutono realmente e come dovrebbero discutere.

Anteprima: Nei prossimi capitoli sulle fallacie, scoprirete la differenza tra rivolgersi a una *persona* e rivolgersi alla sua argomentazione. Se chi argomenta sposta l'attenzione sulla persona anziché sulla sua argomentazione, si tratta di un argomento *ad hominem* (appello alla persona).

Considereremo un'argomentazione **come** una sorta di scambio o collaborazione tra un oratore o più oratori e un pubblico. È anche possibile impegnarsi in un'argomentazione con se stessi: è questo che significa essere "*indecisi*"?¹ Una buona argomentazione dovrebbe essere persuasiva, nel senso che convincerebbe un agente razionale che l'ascoltasse.

Gli argomenti sono una sorta di performance e vengono utilizzati in contesti ordinari per svolgere un gran numero di scopi diversi, ma, in quanto implicano il compito del pensiero critico, hanno una struttura in cui l'argomentatore:

1. *afferma* le premesse (sostiene che siano vere o accettabili, se solo ipoteticamente o per amor di discussione);
2. *afferma* che se le premesse sono vere (o accettabili), *allora* la conclusione è vera (o accettabile); e quindi
3. *afferma* la conclusione.

Nel seguito, ci allontaneremo un po' dagli argomenti come avvenimenti pubblici e ci concentreremo sulle caratteristiche essenziali per cui tali avvenimenti devono essere argomenti logici. Un [argomento convincente](#)² Un buon argomento deve soddisfare tre condizioni:

1. Un argomento convincente deve essere fondato su premesse accettate o *razionalmente accettabili per un pubblico ragionevole*. L'affermazione delle premesse da parte di chi argomenta non può quindi essere sciocca o arbitraria.
2. Le premesse devono essere *effettivamente rilevanti per la conclusione*. Esse deve esserci un collegamento pertinente con la conclusione.

1 <https://www.theidioms.com/sit-on-the-fence/>

2 <https://www.oxfordlearnersdictionaries.com/definition/english/cogent>

16 Pensiero critico, logica e argomentazione

3. Le premesse devono fornire *motivi sufficienti o solidi per affermare la conclusione*.

Queste tre condizioni sono essenziali per essere identificate chiaramente quando si valutano gli argomenti. Lavoreremo su una delle competenze più importanti per il pensiero critico in relazione agli argomenti: identificare le premesse a partire dalle conclusioni.

2.3 Rilevanza e accettabilità dialettica

Utilizziamo gli argomenti per molteplici scopi: dimostrare, suggerire, convincere, persuadere ed esplorare idee con gli altri. Quando introduciamo informazioni volte a influenzare le convinzioni e le opinioni altrui, le informazioni che utilizziamo per dimostrare un punto devono essere pertinenti al punto che stiamo sostenendo.

Una premessa in un argomento è rilevante per la conclusione se la sua accettazione fornisce al destinatario dell'argomento qualche ragione per credere alla conclusione.

La maggior parte delle **fallacie** informali³ Nella **terza parte** di questo libro tratteremo argomenti che dimostrano una mancanza di pertinenza. In pratica, informazioni irrilevanti per l'argomento vengono utilizzate per distrarre o spostare il focus della discussione. Offrono l'apparenza, ma non la sostanza, di un argomento ragionevole. Naturalmente, possiamo usare gli argomenti per ingannare, umiliare e dominare gli altri. In breve, possiamo usare gli argomenti in modi che non mirano alla verità. Non prenderemo in esame questi usi in dettaglio in questo corso. Il nostro interesse è invece rivolto ai metodi che sono validi nel senso che mirano alla verità appropriata.

Affinché un argomento sia razionalmente convincente per il suo pubblico, deve avere una forma ragionevole e le sue premesse devono essere dialetticamente accettabili.

Per essere dialetticamente accettabili, le premesse devono essere in grado di reggere a un dialogo sulla loro accettabilità; devono essere in grado di rispondere a ragionevoli controargomentazioni.

³ <https://en.wikipedia.org/wiki/Fallacy>

Formuliamo argomentazioni sia per chiarire il nostro pensiero su una questione, sia per convincere gli altri ad accettarlo come ragionevole o vero. Talvolta, cerchiamo di convincere gli altri dell'erroneità di un'opinione a cui sono affezionati.

Per fare ciò, dobbiamo indurli a credere in qualcosa di incoerente con ciò in cui credono attualmente, ovvero fargli cambiare idea. Questo significa che non possiamo sempre fare appello a premesse in cui già credono. Dobbiamo invece suggerire loro di accettare nuove premesse (nella speranza che siano ragionevoli).

In un mondo ideale, se accettano le premesse e l'argomentazione è valida, allora saranno portati ad accettare la conclusione.

È difficile stabilire con precisione quando una premessa sia accettabile. Certamente non significa che una persona la accetti effettivamente. Molti di noi possono pensare a premesse inaccettabili che vengono accettate (da altri o forse anche da noi stessi)! Dire che una premessa è accettabile significa intendere qualcosa del tipo ciò che una persona razionale dovrebbe accettare... sulla base delle prove, difficile. se sono ragionevoli, e così via. Specificare cosa accettare, ovvero "...e così via", è molto difficile. Questo si basa su buoni metodi di pensiero, conoscenze autorevoli preesistenti, buoni metodi scientifici e statistici, e così via. D'altra parte, esistono esempi inconfutabili di premesse accettabili che possono offrirci delle linee guida. Ecco alcuni esempi di tipi di premesse che sono quasi sempre accettabili:

ESEMPI DI LOCALI ACCETTABILI

1. Affermazioni che riportano la nostra esperienza incontestata (ciò che vediamo e sentiamo, ad esempio)
2. Affermazioni che riflettono conoscenze comuni ampiamente accettate e non controverse (all'incirca "ciò che tutti sanno" o ciò che è generalmente accettato; ad esempio, gli esseri umani hanno bisogno di mangiare per sopravvivere)
3. Affermazioni non contestate, formulate da un consenso di esperti riconosciuti in un determinato settore (ad esempio, il fumo aumenta la probabilità di contrarre il cancro a tal punto da poter affermare che ne sia la causa).
4. Qualsiasi premessa che sia il risultato di un argomento convincente che sia a sua volta costruito su premesse accettabili (ad esempio, basandosi su affermazioni precedentemente stabilite)

Affinché una premessa sia accettabile, deve essere in grado di superare determinate prove e resistere alle controversie. Per questo motivo si usa il termine "dialetticamente accettabile". Se una persona ragionevole, basandosi su premesse ragionevoli, può mettere in discussione un'affermazione, chi la propone deve essere in grado di controbattere a tali argomentazioni con una difesa adeguata, appellandosi a premesse altrettanto ragionevoli.

18 Pensiero critico, logica e argomentazione

Esaminando le fallacie, vedremo che alcune di esse violano il criterio di accettabilità dialettica, perché si appellano ad autorità illegittime o si basano su premesse non adeguatamente difese.

Si noti che, sebbene l'idea di accettabilità dialettica sia vaga, lo è perché esistono molti modi in cui gli argomentatori possono interagire in modo ragionevole, ed è impossibile stabilire con esattezza quando persone ragionevoli riterranno che una premessa o una conclusione superi o meno la prova della ragionevolezza dialettica. Ciò non significa che la ragionevolezza sia solo una questione di opinione personale: al contrario, determinare la ragionevolezza dialettica, e la rilevanza in generale, richiede un'attenta considerazione delle alternative e un'apertura ai punti di vista altrui, nonché alle loro valide argomentazioni, e può richiedere una notevole dose di immaginazione.

La bontà nell'inferenza è più sottile e difficile da valutare rispetto a La bontà dell'argomentazione. Abbiamo appena visto che i criteri di rilevanza e accettabilità dialettica fanno appello alla relazione che le premesse di un'argomentazione hanno con altre argomentazioni e narrazioni che le stabiliscono come premesse accettabili. Questo appello ci porta oltre la questione della bontà formale dell'argomentazione stessa, alla questione più ampia della bontà dell'inferenza. Per valutare la bontà formale di un'argomentazione, è sufficiente analizzare la relazione tra le premesse e la conclusione. Ma quando tentiamo di valutare la bontà dell'inferenza, è necessario tenere conto di molti altri fattori. L'inferenza è qualcosa che avviene all'interno dell'insieme di credenze di una persona. Ciò significa che un agente ha come risorse solo le proprie credenze.

quando ragiona.

La difficoltà principale sta in questo: poiché le inferenze che facciamo si collocano nel contesto di tutte le altre cose in cui crediamo, la questione se abbiano senso o meno dipende da ciò in cui già crediamo. Quando formuliamo inferenze, cerchiamo di aumentare la coerenza complessiva e il potere esplicativo.

delle nostre convinzioni, ma ciò che rende le nostre convinzioni più coerenti dipende in gran parte da ciò in cui crediamo già. Inoltre, quando facciamo inferenze, cerchiamo di aumentare la probabilità complessiva che le nostre convinzioni siano vere, e questo tentativo dipenderà anche in gran parte da ciò in cui crediamo già. Tra le cose in cui crediamo già, ci saranno opinioni su ciò che è vero, ci saranno opinioni su ciò che rende le cose più coerenti, ci saranno principi metodologici e ci saranno modelli di come funziona il mondo in generale. Tutti questi fattori saranno

influenzano ciò che rende la coerenza complessiva delle nostre credenze. E le nostre credenze hanno non si è formato in isolamento dall'influenza di altri.

Sebbene l'inferenza, essendo un processo mentale, sia privata, le convinzioni che formiamo sono influenzate da quelle degli altri. Ricordiamo che agiamo sempre considerando le convinzioni altrui come probabilmente vere, così come gli altri devono agire in base alla probabilità che le nostre siano vere.

Quanto dovremmo essere scettici riguardo alle nostre convinzioni rispetto a quelle degli altri? Il nostro sistema di credenze è vulnerabile al **bias di conferma**.⁴

Allo stesso tempo, anche altri sono vulnerabili al bias di conferma. Siamo tutti vulnerabili, ma siamo più propensi a essere scettici nei confronti degli altri.

Dovremmo esserlo?

In seguito a ciò che ci dicono gli altri, spesso ci risulta ragionevole cambiare idea. Il fatto che a volte deduciamo che le nostre convinzioni passate fossero errate rappresenta un'ulteriore difficoltà nella valutazione della validità dell'inferenza. Poiché è sempre possibile dedurre che le nostre convinzioni passate siano sbagliate nel tentativo di accrescere la coerenza della nostra visione complessiva, è in linea di principio impossibile prevedere la migliore inferenza da trarre da un dato insieme di convinzioni. L'inferenza è quindi un processo creativo che introduce una vera novità nel nostro schema concettuale. Inoltre, ciò che ci apparirà plausibile dipende in parte dalle nostre capacità immaginative, ovvero dalla nostra capacità di concepire e considerare alternative a ciò in cui crediamo attualmente.

2.4 Selezione di un metodo

Abbiamo iniziato distinguendo l'inferenza dall'argomentazione ed esaminando il fatto che, poiché non possiamo osservare le nostre inferenze, è difficile valutarne la ragionevolezza. Tuttavia, possiamo comprendere indirettamente le nostre inferenze tentando di ricostruirle e spiegare perché abbiamo dedotto ciò che abbiamo dedotto presentando un'argomentazione che giustifichi l'inferenza. Il pericolo è che lungo il percorso si possa cambiare idea! L'analisi e la valutazione di un'argomentazione sono preziose non solo di per sé, ma anche per la comprensione che ci offrono delle nostre capacità di ragionamento. L'autocritica può consentirci di ridurre il

errori nelle nostre convinzioni, sia quelle nostre che quelle causate dall'influenza altrui. La ragione completamente non allenata non è, di per sé, una guida particolarmente valida alla verità, ma la ragione può essere allenata in diversi modi. Dialogo, insegnamenti tradizionali,

⁴ https://en.wikipedia.org/wiki/Confirmation_bias

20 Pensiero critico, logica e argomentazione

Imparare le lingue, discutere in modo informato, il (cosiddetto) metodo scientifico: questi sono tutti, se non altro, esercizi di ragione. In realtà non esiste un unico metodo scientifico, o almeno non esiste un'unica cosa che lo rappresenti. Esiste una molteplicità di metodi di ragionamento, alcuni più potenti di altri, alcuni ampiamente applicabili e altri specificamente orientati a determinati tipi di problemi intellettuali. Ora è necessario parlare un po' del metodo.

La questione di cosa renda un metodo valido non ha una risposta semplice, perché utilizziamo molti tipi diversi di metodi per scopi diversi. Per rispondere a questa domanda in un caso concreto, dobbiamo sapere, tra le altre cose, quanto segue:

1. Quali sono gli scopi della persona che utilizza questo metodo?
2. Il metodo è adatto a raggiungere tali scopi?
3. Quali metodi alternativi sono a disposizione di quella persona?
4. Quali sono i costi associati all'utilizzo di questi metodi?

Di solito si presume che la ricerca della verità sia uno degli scopi di chi cerca di risolvere un problema. Sebbene ciò possa essere vero nella maggior parte dei casi, non lo è sempre, e in ogni caso, potrebbero esserci anche altre motivazioni (il desiderio di prestigio, denaro o potere, salvare la faccia, obbedire agli altri, e così via). Di conseguenza, i metodi che massimizzano la probabilità di raggiungere la verità potrebbero non essere necessariamente quelli ricercati. Metodi inadatti al raggiungimento della verità potrebbero essere invece adatti a soddisfare altri scopi. Tuttavia, poiché in questo corso ci interessiamo al pensiero critico, daremo per scontato che la verità sia l'obiettivo principale del metodo, anche se tra poco dovremo precisare un aspetto importante di questa affermazione.

I metodi a disposizione di una persona sono, in linea di massima, quelli che essa è in grado di adottare o apprendere in un dato momento con un costo accettabile. Quando una persona apprende nuovi metodi di pensiero, i processi causali spontanei attraverso i quali il suo pensiero si manifesta naturalmente subiscono una trasformazione. Man mano che una persona acquisisce metodi intellettuali sempre più potenti e che la sua mente diventa più disciplinata, questi metodi e la disciplina stessa le consentono di apprendere metodi ancora più efficaci. Non esiste un metodo migliore in assoluto: esistono solo metodi progressivamente migliori o più appropriati. Il costo di acquisizione di un metodo è rilevante in due modi.

Innanzitutto, si pone la questione del costo di apprendimento o di applicazione di un determinato metodo a un dato problema. Un problema di scarsa importanza nella vita di una persona non giustificherà un metodo costoso, mentre un problema importante richiederà un notevole dispendio di energie. Allo stesso modo, un problema che non necessita di una soluzione esatta non richiederà un metodo preciso; un metodo approssimato sarà sufficiente.

In secondo luogo, c'è la questione degli obiettivi a lungo termine della persona nella vita. Non tutti cercano la conoscenza fine a se stessa. La maggior parte delle persone è interessata ad avere

una vita ragionevolmente felice e appagante, e la loro concezione di felicità e appagamento potrebbe non includere molte forme specifiche di risoluzione dei problemi. Di conseguenza, molti metodi potenti (ad esempio, il calcolo infinitesimale o la meccanica statistica) potrebbero non valere il costo che una persona dovrebbe sostenere per apprenderli. Per la maggior parte, in questo libro, non tratteremo metodologie difficili e costose. Ci concentreremo invece su strumenti analitici fondamentali che, tra le altre competenze, miglioreranno le capacità intellettuali di una persona.

2.5 La lingua è importante

Gli esseri umani sono utilizzatori del linguaggio. Questo fatto è fondamentale per la possibilità di un pensiero articolato. Gli esseri umani, come altre creature, vivono nel mondo reale. Quando piove, ci bagniamo, e quando il nostro corpo subisce danni, ci facciamo male. Ma poiché siamo coscienti, possiamo sapere quando queste cose ci accadono; di fatto, siamo consapevoli di un intero mondo di cose che ci circondano. Ma il mondo reale non è la stessa cosa della nostra consapevolezza di esso. La nostra coscienza del mondo non è esterna al mondo, ma ne è essa stessa parte, e per di più una piccola parte. Questo non significa, ovviamente, che le cose che vediamo intorno a noi siano realmente solo dentro la nostra testa (a meno che non stiamo avendo allucinazioni o sognando, ciò che vediamo è realmente lì).

Ma c'è molto che non vediamo. E quello che vediamo e

Di ciò di cui siamo consapevoli, non ci limitiamo a vedere. Piuttosto, vediamo le cose come questo o quello. Quando vedi un tavolo, ciò che vedi è esattamente la stessa cosa che vede il tuo gatto quando guarda il tavolo, ovvero il tavolo. Ma a differenza del tuo gatto, tu non vedi solo il tavolo; lo vedi come un tavolo (e che è un tavolo). Non vedi solo il colore marrone del tavolo, ma lo vedi come marrone e che è marrone, e così via. Questo è qualcosa che il tuo gatto non è in grado di fare, perché gli manca il linguaggio (o ciò che i filosofi hanno tradizionalmente chiamato "ragione"). Le nostre convinzioni sul mondo non sono semplici trascrizioni della realtà; implicano impegni concettuali, e questi impegni concettuali sono radicati nel linguaggio che parliamo.

ESEMPIO

Parte del significato della parola "marrone" è che si tratta di un colore. Pertanto, se vedi che il tavolo è marrone, vedi anche che è colorato. Puoi dedurre dal fatto che il tavolo è marrone e cosa significa "marrone" che il tavolo sia colorato.

Il fatto che tu possa (e lo faccia) fare queste inferenze fa parte di ciò che significa avere padronanza o competenza linguistica. Gran parte del ragionamento è

22 Pensiero critico, logica e argomentazione

Semplicemente tracciando le conseguenze che la nostra padronanza del linguaggio, sotto forma di conoscenza del significato delle parole, rende possibili.

L'onnipresenza del linguaggio nelle nostre vite è talmente travolgente da risultarci in gran parte invisibile. Pensiamo al mondo come a un insieme di fatti e verità. Concettualizziamo la realtà attraverso la nostra competenza linguistica e, di conseguenza, viviamo in un mondo carico di significato, senso e conseguenze. Afferriamo la realtà con una rete linguistica, che ci fa apparire strutturata secondo la nostra lingua.

In questo corso dedicheremo del tempo ad analizzare il linguaggio e il modo in cui esso plasma il pensiero. Vedremo che la competenza linguistica è un'interazione basata sulla conoscenza con il mondo.

Ecco alcune distinzioni generali: spesso si usano i termini "frase", "credenza", "affermazione" (o "enunciato"), "asserzione", "proposizione", "stato di cose", "fatto" e "verità" come se avessero più o meno lo stesso significato. Ma basta un attimo per rendersi conto che, sebbene si possa usare lo stesso insieme di parole per riferirsi a tutte queste cose, esse sono molto diverse tra loro.

Una frase è una sequenza di parole grammaticalmente completa che termina con un punto. Quindi "Bill è un bravo cuoco" è una frase, ma "Bill è un bravo..." non lo è. Lasciamo aperta la definizione di parola, ma notiamo che la parola "cuoco" potrebbe essere composta da punti neri su una pagina, sbuffi d'aria che escono dalla bocca di qualcuno, polvere di gesso bianco su una lavagna, e così via. Ogni occorrenza (singola istanza) della parola "cuoco" è diversa da tutte le altre, ma tutte appartengono allo stesso tipo. Una parola è un tipo. È, se vogliamo, un tipo di lavoro.

La distinzione tra tipi e token è una distinzione metafisica⁵ che i filosofi usano per differenziare una categoria generale da esempi di cose particolari. "Cuoco" compare molte volte in questo libro, ogni volta come esempio emblematico, che in alcuni punti si riferisce a un tipo (piuttosto che semplicemente dimostrare il tipo di cosa che un esempio rappresenta).

Le singole occorrenze della parola "cuoco" svolgono tutte la stessa funzione, ovvero riferirsi ai cuochi quando viene usata come sostantivo. Anche le frasi sono tipi. Questa occorrenza della frase "Bill è un bravo cuoco" è diversa da quella fornita appena sopra, ma entrambe sono occorrenze della stessa frase. Entrambe hanno la stessa funzione.

⁵ <https://plato.stanford.edu/entries/types-tokens/>

Le frasi possono essere utilizzate per esprimere credenze, che rappresentano lo stato mentale di una persona (ovvero, un pensiero). Se Mary crede che Bill sia un bravo cuoco, usiamo la frase "Bill è un bravo cuoco" per riferirci a ciò che crede. Potremmo considerare diverse interpretazioni di ciò che rende uno stato mentale una credenza, ma qui possiamo formulare una definizione provvisoria di cosa sia una credenza.

Una credenza è uno stato mentale di una persona (un pensiero), esprimibile tramite una frase, tale che se la persona la possiede, agisce come se la frase che esprime la credenza fosse vera.

Pertanto, se Mary crede che Bill sia un bravo cuoco, allora Mary si trova in uno stato mentale tale da agire come se fosse vero che Bill è un bravo cuoco. Esiste un altro senso di credenza, più generico, che non identifica lo stato mentale di una persona, ma si riferisce a una credenza in generale. Possiamo quindi parlare della credenza che l'economia sia in recessione senza menzionare alcuna persona specifica che la nutra. Si noti che, mentre i singoli stati mentali sono esempi (istanze individuali) di credenze, le credenze stesse sono tipi (categorie generali di cose). Fred e Mary possono entrambi credere che Bill sia un bravo cuoco, ma i loro stati mentali individuali saranno numericamente diversi (non identici).

Una **dichiarazione** o un'espressione è l'evento in cui qualcuno pronuncia (pronuncia) una frase. Gli eventi accadono in momenti specifici. Mary potrebbe aver affermato che Bill è un bravo cuoco sette volte venerdì; ognuno di questi eventi consisterebbe nella produzione, da parte di Mary, di una ripetizione della frase "Bill è un bravo cuoco".

Un'affermazione è l'uso di una frase per fare una dichiarazione che può essere vera o falso.

In precedenza, abbiamo detto che in un'argomentazione una tesi viene fatta o asserita (la conclusione) sulla base di altre tesi o asserzioni (le premesse). Quando si usa una frase per fare una tesi o un'asserzione, si dice che un certo stato di cose è vero e si fa una tesi o un'affermazione di verità. Non tutte le frasi possono essere usate per fare un'affermazione. Ad esempio, la frase "Come ti chiami?" non fa una tesi. Ma la risposta "Mi chiamo Keith" è un'affermazione perché la frase è **indicativa**. Questa frase indicativa fa un'affermazione

Affermazione perché è vera se mi chiamo Keith e falsa se non lo sono. La nostra lingua contiene molti tipi diversi di frasi che vengono utilizzate per una grande varietà di scopi diversi.

24 Pensiero critico, logica e argomentazione

Un'asserzione è una dichiarazione che esprime la convinzione di chi parla. Se Mary afferma che Bill è un bravo cuoco, allora la sua dichiarazione esprime la sua convinzione che Bill sia un bravo cuoco.

Una proposizione è il significato di una frase o di una credenza. Esprimiamo una proposizione usando la frase o una proposizione introdotta da "che" (ad esempio, "che Bill è un bravo cuoco"). Dobbiamo distinguere tra frasi e proposizioni perché le frasi possono essere ambigue. Quindi la frase "Bill è un bravo cuoco" potrebbe in un contesto significare che Bill è bravo a cucinare e in un altro contesto significare che Bill è un cuoco che è una brava persona. Naturalmente, non possiamo identificare una proposizione senza usare una frase; semplicemente, quando parliamo di proposizioni, presupponiamo che il contesto sia fisso in modo da escludere l'ambiguità.

Uno stato di cose è ciò che deve sussistere affinché una frase o una credenza sia vera. Pertanto, se la credenza di Mary che Bill sia un bravo cuoco è vera, lo stato di cose per cui Bill è un bravo cuoco si verifica (o accade). In tal caso, lo stato di cose per cui Bill è un cattivo cuoco non si verifica, e la frase "Bill è un cattivo cuoco" non è vera.

Un fatto è uno stato di cose che si verifica (sta accadendo). Quindi, se Bill è un bravo cuoco, allora il fatto che Bill sia un bravo cuoco è un fatto. Si potrebbe dire che i fatti sono ciò che rende vere le proposizioni o le credenze, ma ci sarebbe ovviamente qualcosa circolare su questo argomento.

Una verità è un fatto riguardante il mondo. Quindi, se il fatto che Bill sia un bravo cuoco è vero, allora è vero che Bill è un bravo cuoco. Se è vero che Bill è un bravo cuoco, allora Bill è un bravo cuoco. Possiamo pensare alla verità come a un accordo tra un pensiero e il mondo: un pensiero è vero se lo stato di cose individuato dalla frase che esprime quel pensiero è un fatto.

Constatiamo che la nostra comprensione di proposizioni, credenze, frasi, stati di cose e verità sono tutti interconnessi. Affermare che viviamo immersi nel linguaggio significa, in parte, che il mondo in cui viviamo è un mondo di fatti tanto quanto un mondo di cose. Possiamo immaginare il mondo come descritto in un libro (che potremmo chiamare "il libro di tutti i fatti dell'universo") in cui ogni fatto è scritto e ogni frase è vera.

PUNTI CHIAVE

- La credenza può avere un carattere causale (processi di formazione della credenza) allo stesso tempo nel tempo, poiché è possibile che le credenze possano essere valutate in base alla loro ragionevolezza.
- Le inferenze si distinguono dagli argomenti in quattro modi fondamentali: gli argomenti sono ciò che siamo in grado di costruire, rielaborare, giustificare e valutare esplicitamente, mentre il nostro accesso alle inferenze è limitato dall'inaffidabilità della memoria, dai bias cognitivi e dai limiti delle nostre capacità di autoanalisi.

- Il pensiero critico non è un metodo universale per acquisire la verità che è appropriato in tutti i contesti.
- Gli argomenti hanno tre componenti principali: premesse affermate; relazione secondo cui, se le premesse sono vere, allora la conclusione è vera; e una conclusione affermata.
- Un argomento convincente ha le caratteristiche aggiuntive di ragionevolezza e rilevanza.
- Le premesse devono essere dialetticamente accettabili, il che significa che possono resistere a specifiche forme di esame.
- Per valutare correttamente un argomento, è necessario chiarire quali tipi di affermazioni vengono utilizzate e se esse costituiscono una tesi.
- Un'affermazione è l'uso di una frase per fare un'asserzione che può essere vera o falsa falso.
- Una proposizione è il significato di una frase. Le frasi possono avere molteplici significati, mentre le proposizioni hanno ciascuna un significato fisso.
- Uno stato di cose è ciò che deve essere il caso affinché una credenza sia vera. A
Un fatto è uno stato di cose che sta accadendo. Una verità è un fatto riguardante il mondo.

ESERCIZI

Parte I. Affermazioni identificative

Per ciascuna delle seguenti frasi, identifica se si tratta di un'affermazione.

Se si tratta di un'affermazione, è del tipo che formula una pretesa che può essere vera o falsa?

1. Sono le nove.
2. Che ore sono?
3. Vi prego di venire a cena alle sette.
4. Ti odio.
5. Dimmi quando puoi venire a cena.
6. Roma è la capitale d'Italia oppure non lo è.
7. Il Papa è un uomo anziano.
8. Fai attenzione, fannullone!
9. Gli ippopotami sono feroci.

Parte II. Identificazione degli argomenti

Stabilisci se si tratta di argomentazioni. Se lo sono, prova a individuare la conclusione a partire dalle premesse.

26 Pensiero critico, logica e argomentazione

1. Dio può compiere miracoli, ma non contraddizioni, non perché il suo potere sia limitato, ma perché le contraddizioni non sono possibilità reali.
2. La legge morale esige che perseguiamo e, in ultima analisi, raggiungiamo la perfezione morale. Ma non possiamo ragionevolmente aspettarci di raggiungere la perfezione morale in questa vita. Pertanto, dobbiamo postulare, o supporre, che esista un'altra vita in cui questa esigenza della legge morale possa essere soddisfatta.
3. Ho letto un libro pieno di errori. Penso che chiamerò l'azienda per Informali sugli errori.
4. Il dolore è dolore, ovunque si manifesti. Se il fatto che il tuo vicino ti causi dolore è sbagliato perché il dolore fa male e soffrire è una cosa negativa, allora anche il dolore che prova un cane quando viene maltrattato è sbagliato.
5. Martha comprò la vodka e Frank comprò i wurstel. Insieme, Ho comprato vodka e wurstel.
6. Nessuna ipotesi scientifica può essere confermata in modo definitivo perché nessuna prova che potremmo mai trovare potrebbe escludere la possibilità di prove contrarie in futuro.
7. Ho seguito le istruzioni per la cottura dei tortellini e ha funzionato. per me.

3

Modulo standard e validità

3.1 Argomenti logici

Definire "argomentazioni" come scambi sociali pubblici è troppo generico per i nostri scopi. Ci occupiamo specificamente di argomentazioni logiche. In un'argomentazione logica, si formula un'affermazione accompagnata da una presentazione di ragioni che ne supportano la veridicità. L'obiettivo di un'argomentazione logica è dimostrare che una determinata affermazione o posizione sia vera o ragionevole. Ciò che si intende dimostrare è la **conclusione** dell'argomentazione. Tipicamente, la conclusione si basa sulla sua relazione logica con determinate affermazioni o frasi contenute nel corpo dell'argomentazione; queste vengono chiamate **premesse**. Un modo per visualizzare un'argomentazione è pensare alle premesse come alle gambe di un tavolo e alla superficie come alla conclusione. Le premesse forniscono il supporto alla conclusione.

ESEMPIO DI ARGOMENTO

Premessa 1: Ho fame.

Premessa 2: Le persone affamate dovrebbero mangiare.

Conclusione: mangerò qualcosa.

Spesso ci sono alcuni passaggi intermedi, che possono non aggiungere nuove informazioni alle premesse ma mostrano le relazioni logiche tra le premesse e la conclusione. Li chiameremo passaggi intermedi. I passaggi intermedi non sono essenziali per la qualità logica dell'argomentazione; sono semplicemente strumenti per aiutare a vedere la relazione tra le premesse e la conclusione. Quindi possiamo definire un'argomentazione logica ai nostri fini come una sequenza di

28 Pensiero critico, logica e argomentazione

frasi o affermazioni ($P_1, P_2, \dots, P_n, C$), dove le frasi o affermazioni da P_1 a P_n sono le premesse e C è la conclusione.

Per rendere chiara la struttura di un argomento logico, lo mettiamo in **forma standard**. Per fare ciò, identifichiamo le premesse e la conclusione, elenchiamo le premesse in una pila verticale con una linea sotto di esse e inseriamo la conclusione sotto la linea.

La forma standard di un argomento logico:

Premessa 1

Premessa 2

...

Premessa n

Conclusione

Per distinguere le premesse dalla conclusione, è utile chiedersi "perché" e trovare il "perché". Potremmo chiederci: "Perché la conclusione?" A causa delle premesse. Consideriamo: "Mi sono sentito male l'ultima volta che ho bevuto caffè, quindi oggi non lo berrò". Proviamo entrambe le direzioni con la domanda "perché" per identificare la conclusione: Perché hai rinunciato al caffè oggi? Perché ti sei sentito male l'ultima volta. È ben diverso dire: "Perché ti sei sentito male con il caffè l'ultima volta? Perché oggi non lo berrai?" Questa seconda versione non funziona. Ma se provi il test di inversione usando "perché" e "perché", ti aiuterà a distinguere le premesse dalla conclusione. Tieni presente che le persone usano parole come "perché" e "perché" in modo improprio nel linguaggio quotidiano, quindi quando cerchi la logica, non dovresti necessariamente fidarti del modo in cui le affermazioni vengono presentate a prima vista.

Estrarre argomentazioni da un paragrafo può essere difficile. Un metodo efficace, seppur imperfetto, consiste nell'individuare le parole indicatrici. Le parole indicatrici sono parole che segnalano la relazione logica tra le affermazioni. Le usiamo continuamente! Pensiamo a parole e frasi come "perché", "pertanto", "poiché", "quindi", "e", "ma", "oppure", "in conclusione", "di conseguenza", e così via. Tuttavia, è importante notare che a volte un'argomentazione non utilizza alcuna parola indicatrice!

Le parole indicatrici sono parole utilizzate per indicare la struttura logica di un argomento.

Indicatori di premessa	Indicatori conclusivi
Da	così
Perché	Perciò
dato che	Insomma
A causa di	di conseguenza
	quindi

Queste parole sono presenti nel linguaggio, ma non sempre vengono utilizzate correttamente. Nel determinare se un'affermazione è una conclusione o una premessa, possiamo usare parole indicatrici come linee guida, ma non come garanzie. Dobbiamo comunque chiederci cosa l'oratore intende dimostrare a sostegno della conclusione (le premesse) e cosa intende dimostrare al suo pubblico (la conclusione).

3.2 Argomenti deduttivi contro argomenti induttivi

Esistono due tipi principali di argomentazioni: quelle deduttive e quelle induttive. La conclusione di una buona argomentazione **deduttiva** può essere piuttosto indipendente dalla verità, poiché queste argomentazioni dipendono dalla loro struttura logica. Prima di capire cosa rende valida un'argomentazione deduttiva o induttiva, dobbiamo innanzitutto stabilire se un'argomentazione è induttiva o deduttiva. Ci concentriamo sulle argomentazioni deduttive perché possiamo studiarne la forma senza dover prestare attenzione ai fatti specifici. Con un'argomentazione deduttiva non dobbiamo preoccuparci di nuove informazioni, mentre con un'argomentazione induttiva la conclusione può essere ribaltata da nuove informazioni sul mondo.

Per una discussione filosofica sulla differenza tra i due tipi di argomentazioni, si prega di leggere [l'articolo enciclopedico di Timothy Shanahan¹](#) sugli argomenti deduttivi e induttivi.

In un buon argomento deduttivo, la conclusione segue inevitabilmente dai locali.

In un buon ragionamento induttivo, le premesse rendono la conclusione probabile o plausibile.

¹ <https://iep.utm.edu/deductive-inductive-arguments/>

Gli argomenti cercano di dimostrare o convincere. Così come le parole indicatrici possono aiutare a identificare una struttura logica, il tipo di parole utilizzate in un argomento può aiutare a capire se è induttivo o deduttivo. Gli argomenti induttivi conterranno parole come "probabile" o "è verosimile" nelle loro conclusioni. Un argomento deduttivo sarà più conclusivo. Conterrà parole che indicano una conclusione necessaria (una che non può essere ribaltata da nuove prove) usando espressioni come "questo dimostra che" e "necessariamente".

Gli argomenti induttivi dipendono in modo complesso da fatti empirici riguardanti il mondo. Gli argomenti **induttivi** prendono fatti riguardanti il mondo e "inducono" o portano a una conclusione che è probabile, spesso introducendo nuove informazioni. Gli argomenti induttivi forniscono ragioni per pensare che una conclusione sia probabile o plausibile e una forte. Un argomento induttivo è un argomento in cui, data l'ipotesi che le premesse siano vere, la verità della conclusione è molto probabile o altamente probabile. Come il caffè, gli argomenti induttivi hanno diversi livelli di efficacia e, a seconda del contesto, un argomento induttivo può essere valido anche se piuttosto debole. Il ragionamento induttivo è più difficile da studiare rispetto al ragionamento deduttivo perché è più disordinato, ma la stragrande maggioranza delle nostre inferenze ordinarie sono induttive, e la maggior parte della nostra conoscenza del mondo, sia essa scientifica o di buon senso, è semplicemente probabile, non dimostrabilmente certo.

Un argomento deduttivo funziona in modo diverso. Utilizza le informazioni fornite dalle premesse per trarre una conclusione sulla loro relazione logica. Se si tratta di un argomento deduttivo, la conclusione non introduce nuove informazioni.

Esempio di argomentazione induttiva	Esempio di argomentazione deduttiva
Nell'universo ci sono duemila miliardi di galassie. È probabile che la vita esista altrove nell'universo.	Se gli unicorni esistono, allora sanno anche volare. Gli unicorni esistono. Pertanto, gli unicorni sanno volare.
• Dipende da com'è il mondo. • Nuove prove possono ribaltare la conclusione (anche se sarebbe molto difficile ottenere prove che non esista vita altrove nell'universo).	• Dipende dalla struttura logica. • Non è possibile ribaltare la conclusione con nuove prove (la conclusione dipende solo dalle premesse).

Un modo per comprendere la differenza tra i due tipi di argomentazione è immaginare di voler contestare la conclusione. Chiedetevi: è possibile ribaltare la conclusione dimostrando che una delle premesse è falsa? Oppure è possibile ribaltare la conclusione solo aggiungendo una premessa? Considerate un esempio:

Premessa 1: Stavo parlando di vitamine con mia madre, e il mio telefono era sul tavolo proprio accanto a me.

Premessa 2: Ho detto a un amico che ero esausto dal lavoro e il mio telefono era accanto a me.

Premessa 3: ho ricevuto annunci sponsorizzati sui social media per vitamine e un libro intitolato *Come evitare il burnout sul lavoro*.

Conclusione: il mio telefono mi sta spiando.

Cosa succede se diciamo che la premessa 2 è falsa? Indebolisce la conclusione, ma non la ribalta. Ma cosa succederebbe se aggiungessimo una premessa 4: "Kristin stava cercando su Google 'burnout' e 'vitamine' mentre era connessa al suo browser"? Questo ribalterebbe la conclusione perché la renderebbe molto più improbabile (il suo telefono non è necessariamente un microfono acceso, ma le sue inserzioni sponsorizzate potrebbero esserlo a causa del suo comportamento di ricerca). Quindi, questo argomento è induttivo. Le premesse supportano la conclusione, ma non senza vulnerabilità a nuove prove: dipende da come è il mondo. Consideriamo un esempio diverso:

Premessa 1: Quando un dipendente viene licenziato, riceve un risarcimento.

Premessa 2: Barun non ha ricevuto alcun compenso.

Conclusione: Barun non è stato licenziato.

Cosa succede se affermiamo che la premessa 1 è falsa? Ciò influisce sulla conclusione? Sì, la conclusione verrebbe ribaltata. La conclusione dipende dalla combinazione delle premesse 1 e 2. Questo identifica l'argomentazione come di forma deduttiva.

3.3 Forza induttiva e probabilità

Quando valutiamo gli argomenti induttivi, ci interessano due caratteristiche centrali della loro conclusione: la loro verosimiglianza o probabilità e la loro affidabilità, che ha a che fare con la loro struttura causale. Gli argomenti induttivi si basano tipicamente sulle probabilità, nel senso che li supportiamo raccogliendo prove empiriche, come nell'esempio precedente in cui Kristin raccoglieva prove del fatto che il suo telefono la stesse spiando. Di solito, la raccolta di prove consiste nel raccogliere dati, contare la frequenza di risultati di diverso tipo o intervistare individui. Le prove vengono poi elaborate con metodi statistici appropriati ed espresse come probabilità.

Un argomento induttivo è *induttivamente forte* se e solo se, qualora le premesse siano vere, la conclusione ha un'alta *probabilità* di essere vera.

Questi argomenti vengono solitamente utilizzati per calcolare il rischio o per fornire prove a sostegno di un'ipotesi causale. Ad esempio, è comune sentire che il fumo aumenta il rischio di morire di cancro ai polmoni di circa l'80%. E possiamo affermare che i tumori legati al consumo di tabacco rappresentano circa il 40% di tutti i decessi per cancro. In questo caso, usiamo "legato" per indicare che è molto probabile che sia la causa e "aumenta il rischio" per indicare che c'è una maggiore probabilità che qualcosa accada. Il punto importante nella valutazione della solidità di un argomento induttivo è l'utilizzo di metodi statistici appropriati, espliciti e precisi.

La forma più semplice di inferenza induttiva è chiamata induzione enumerativa. Si parte da una serie di premesse riguardanti i membri di un gruppo per arrivare a una generalizzazione sull'intero gruppo. Quasi tutte le nostre convinzioni sul mondo riguardano ciò che non è osservato, ma non possiamo fare a meno di presumere che ciò che non è osservato sarà in gran parte simile a ciò che è osservato, quindi usiamo le esperienze passate per orientarci nel futuro. Consideriamo l'affermazione che "il sole sorgerà domani". Cosa sarebbe una prova conclusiva che questo sia vero? Non solo sappiamo che arriverà un giorno in cui ciò non sarà più vero (tra circa cinque miliardi di anni), ma potrebbe verificarsi una catastrofe imprevista che invalidi l'affermazione. Tutto ciò che possiamo fare è generalizzare sulla base di casi passati positivi in cui il sole è sorto. Facciamo questa inferenza basandoci sull'induzione enumerativa. Ecco due esempi tradizionali di induzione enumerativa che differiscono a seconda che si tratti di un'espressione indefinita o definita.

numero di possibili osservazioni su cui basare una conclusione:

Esempio 1. Osservare i cigni in Australia (a tempo indeterminato)	Esempio 2. Un sacchetto di cento biglie (definite)
P1: Il cigno n. 1 è bianco. P2: Il cigno n. 2 è bianco. P3: Il cigno n. 3 è bianco. ... Pn: Il cigno n. n è bianco.	P1: La biglia n. 1 è nera. P2: La biglia numero 2 è nera. P3: La biglia numero 3 è nera. ... Pn: La biglia n è nera.
C: Tutti i cigni sono bianchi.	C: Tutti (circa cento) Le biglie sono nere.

L'intuizione è che, all'aumentare di n (il numero di osservazioni), la veridicità della conclusione diventa più probabile e quindi più ragionevole da credere.

L'ironia dell'esempio 1 è che se immagini la forza della conclusione

Dal punto di vista di qualcuno che viveva in un luogo dove c'erano solo cigni bianchi (un britannico del XVII secolo), si potrebbe pensare di avere una prova definitiva solo perché non si è mai imbattuto in un cigno nero (dato che i cigni sono nativi di quella che oggi conosciamo come Australia). Quanti cigni bianchi avrebbe dovuto osservare un britannico del XVII secolo per verificare in modo definitivo che "tutti i cigni sono bianchi"? Il punto è che l'affermazione universale sui cigni è molto più difficile da sostenere rispetto alla forza della confutazione.

dal singolo cigno nero. Questo ci porta al valore della falsificazione delle ipotesi.

Karl Popper, il filosofo austriaco della scienza, sosteneva che la scienza non dovesse perseguire un approccio induttivista al metodo scientifico, volto a dimostrare quali teorie siano vere, ma piuttosto concentrarsi su esperimenti cruciali finalizzati alla falsificazione delle ipotesi. Ciò significherebbe progettare esperimenti volti a confutare le ipotesi di leggi universali, anziché esperimenti volti a verificarle. Quindi, non mireremmo a dimostrare che una conclusione è vera per sempre, ma prenderemmo le ipotesi e le sottoporremo a rigorosi e severi tentativi di confutazione, come ultima risorsa possibile. Il fatto che non possiamo verificare in modo conclusivo una generalizzazione universale induttiva non significa che la scienza sia un progetto

Tuttavia, l'esempio del cigno è molto diverso da quando abbiamo a che fare con un numero definito di oggetti. Immaginate di estrarre le biglie una alla volta, senza guardarle finché non le avete estratte. Potete sentirle e avere un'idea approssimativa di quante ce ne siano, potete mescolarle ed estrarne una nera. Infilate la mano, mescolate energicamente dal fondo ed estraete un'altra biglia nera, ripetendo l'operazione diverse volte. Vi chiedete: "Sono tutte nere?" "La maggior parte di esse è nera?" A differenza dell'esempio del cigno, le vostre intuizioni hanno più elementi su cui basarsi. Innanzitutto, in linea di principio, è possibile estrarre tutte le biglie e osservarle. Se estraeste cento biglie e fossero tutte nere, la vostra conclusione sarebbe forte, così forte da essere deduttivamente certa (cento biglie nere, quindi tutte le biglie sono nere). In secondo luogo, dato che hai mescolato bene le biglie e le hai portate fino in fondo, hai aumentato la probabilità di selezionare casualmente un campione rappresentativo (o un campione non distorto: immagina se le biglie fossero disposte in strati colorati e il nero fosse solo lo strato superiore). Hai continuato a estrarre biglie, aumentando le dimensioni del campione e rendendolo quindi più rappresentativo.

Infine, avevi delle convinzioni di base utili su come le biglie fossero arrivate lì e sulla loro disposizione (che potrebbero essere ben fondate o meno, ma hanno contribuito alla tua conclusione induttiva). Probabilmente avevi fatto delle ipotesi su come le biglie fossero finite nella scatola e se i colori delle biglie avrebbero mostrato uno schema regolare. Inoltre, altre convinzioni di base che già possiedi forniranno un certo supporto alle ipotesi che porti a questo problema.

Cambiamo l'esempio:

34 Pensiero critico, logica e argomentazione

Esempio 3. Immagina che la scatola di biglie che stai testando possa essere identica ad altre tre scatole sullo scaffale che hanno le etichette "cento biglie nere", "cinquanta biglie rosse e cinquanta biglie nere" e "cinquanta biglie rosse e cinquanta biglie blu", tranne che questa scatola ha l'etichetta strappata.

Nell'esempio 3, si ha motivo di pensare che tutte le biglie siano probabilmente di un solo colore, o che nella scatola ci siano biglie di due colori, metà e metà, e che almeno ci sarà una proporzione regolare di biglie di colori diversi.

Se si parte da tale presupposto, si finirà per verificare la probabilità relativa di un piccolo numero di ipotesi alternative, date le prove a disposizione.

Questo è importante perché se nella scatola ci fossero novantanove biglie nere e solo una rossa, si potrebbero estrarre moltissime biglie prima di scegliere quella rossa: non si potrebbe facilmente escludere questa ipotesi basandosi solo su argomentazioni induttive; dopotutto, se la scatola proviene dal baule dei giocattoli del nonno in soffitta, potrebbe benissimo contenere la sua biglia di agata rossa preferita e novantanove biglie nere. Se ci pensate un attimo, vedrete che la probabilità della conclusione di un argomento induttivo non dipende solo dalle prove, ma anche dalle possibili conclusioni alternative compatibili con le prove. Parte di ciò che ha reso debole l'esempio del cigno

Il punto è che non abbiamo difficoltà a immaginare diverse razze di cigni che abbiano colori diversi (dato che questo è così comune tra altre specie), e quindi anche testare tutti i cigni in Inghilterra non fa nulla per escludere un cigno di colore diverso cigno in Australia.

Ricapitolando, esistono due tipi principali di argomentazioni: quelle deduttive, o formali, e quelle induttive, o informali. In una buona argomentazione deduttiva, la verità della conclusione deriva inevitabilmente dalla verità delle premesse.

In un buon argomento induttivo, la verità delle premesse rende la conclusione altamente probabile o verosimile. I buoni argomenti deduttivi dipendono solo dalla loro struttura logica. Gli argomenti induttivi, tuttavia, dipendono in modi complessi da fatti empirici sul mondo, dalla forza delle prove, dalle nostre osservazioni e da altre condizioni. Di conseguenza, non possono essere studiati in astratto dal contesto. fatti come li crediamo.

3.4 Validità

Nei primi due terzi di questo testo, tratteremo quasi esclusivamente argomenti deduttivi, quindi, fino a nuovo avviso, useremo il termine "argomento" per indicare "argomento deduttivo".

Abbiamo appena affermato che in un buon argomento deduttivo, la conclusione deriva inevitabilmente dalle premesse; questo concetto può essere reso più preciso. La "bontà" di un buon argomento deduttivo si chiama validità. Un argomento deduttivo valido ha la proprietà che, in qualsiasi situazione in cui le premesse siano vere, anche la conclusione deve essere vera. L'invalidità è la mancanza di questa relazione. In un argomento invalido, è possibile che le premesse siano vere e la conclusione falsa.

Un argomento è *valido* se e solo se non esiste alcuna situazione possibile in cui le premesse siano vere e la conclusione sia falsa.

Validità e invalidità riguardano la relazione formale tra premesse e conclusione. Se un argomento è valido e, inoltre, ha premesse vere,

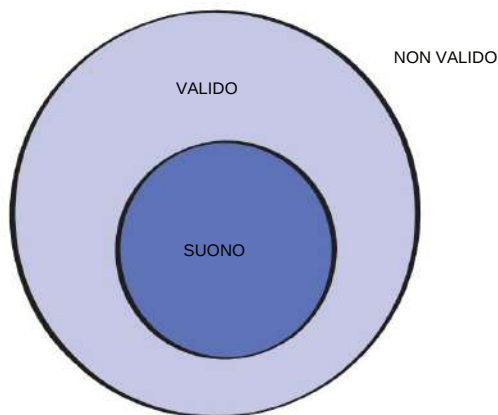


Figura 3.1 Gli argomenti validi sono un sottoinsieme degli argomenti corretti. Illustrazione di Jessica Tang.

Si chiama argomentazione valida.

Partendo dall'esterno della [figura 3.1](#), molti argomenti deduttivi non sono validi. Non hanno la corretta struttura logica. La validità è maggiore della correttezza per indicare che esistono argomenti validi che non sono corretti.

La correttezza è la somma di validità e verità: non tutti gli argomenti validi sono corretti. La validità è una proprietà formale degli argomenti per cui, se le premesse sono vere, anche la conclusione deve essere vera. Gli argomenti validi possono avere premesse false, ed è per questo che si distingue tra validità e correttezza.

La validità è una proprietà formale degli argomenti per cui, se le premesse sono vere, anche la conclusione deve essere vera.

36 Pensiero critico, logica e argomentazione

Per identificare più facilmente la validità, quando mettiamo un argomento in **forma standard**, collochiamo la conclusione in fondo. Spesso sarà necessario riorganizzare l'ordine delle affermazioni per presentare la struttura logica. A volte ciò che bisogna fare è individuare la relazione di supporto – per tornare alla nostra metafora precedente, bisogna separare le gambe dal piano del tavolo.

Consideriamo queste tre frasi, che sono tutte varianti dello stesso argomento:

1. Sei stanco, e le persone stanche dovrebbero dormire, quindi dovresti dormire.
2. Dovresti dormire, perché sei stanco, e le persone stanche dovrebbero dormire.
3. Le persone stanche dovrebbero dormire, quindi dovresti dormire anche tu, perché sei stanco.

Nell'esempio 2, la conclusione viene prima e la parola "perché" segnala che le altre affermazioni fatte la supportano; nell'esempio 1, la conclusione viene alla fine e la parola "quindi" serve a collegarla alle altre affermazioni, indicando che ne deriva o che è supportata da esse. Per rendere chiara la struttura di un argomento logico, lo mettiamo in una forma standard. Per fare ciò, identifichiamo tutte le premesse (rendendo visibili le premesse implicite) e identifichiamo la conclusione, elenchiamo le premesse in una pila verticale con una linea sotto, e posizioniamo la conclusione sotto la linea.

Ecco la forma standard dei punti da 1 a 3 sopra:

Premessa 1: Sei stanco.

Premessa 2: Le persone stanche dovrebbero dormire.

Conclusione: dovresti dormire.

Ciò che rende "Dovresti dormire" la conclusione non è la sua posizione nell'argomentazione, bensì la relazione logica che intrattiene con le altre parti dell'argomentazione stessa.

Un aspetto fondamentale per comprendere un argomento è individuare le relazioni di supporto e dipendenza reciproca tra le affermazioni che lo compongono; queste relazioni conferiscono forza all'argomento, mostrando le ragioni per cui la conclusione dovrebbe essere accettata.

I filosofi hanno identificato specifici schemi deduttivi che sono sempre validi o non validi. Molti argomenti di uso quotidiano possono rientrare in questi schemi, e quindi avremmo un modo semplice per stabilire se preservano la verità. Presenteremo cinque forme valide e due forme non valide.

3.5 Cinque validi schemi di argomentazione deduttiva

Gli argomenti logici si presentano solitamente secondo schemi caratteristici. Questi schemi rappresentano relazioni tra le premesse che le rendono supportate da un'argomentazione logica.

In conclusione, analizzeremo un gran numero di schemi argomentativi, alcuni informali e altri altamente strutturati, con l'obiettivo di rendervi dei ragionatori migliori.

Gli argomenti deduttivi sono importanti per il pensiero critico perché la correttezza di un argomento deduttivo è puramente una questione di forma o dello schema argomentativo che esemplifica.

Ecco un [video](#)² dove Kristin esamina la validità, il modus ponens, il modus tollens, la negazione dell'antecedente e l'affermazione del conseguente.

Il modus ponens è la prima forma di sillogismo che analizzeremo. "Modus ponens" è un'espressione latina che significa "metodo di affermazione". Questo perché la seconda premessa afferma ciò che la prima premessa afferma ipoteticamente. In altre parole, l'argomentazione formula una frase del tipo "se accade questa cosa – e accade! – allora accade quest'altra cosa". Visualizza il modulo qui:

MODUS PONENS

Premessa 1: Se P, allora Q

Premessa 2: P

Conclusione: Q

Qui, le lettere P e Q rappresentano ciascuna una frase distinta. La relazione logica è costituita da **un'affermazione condizionale** (premessa 1) e da un'asserzione (premessa 2), seguita da una conclusione che è il risultato della combinazione delle premesse 1 e 2. e 2.

ESEMPIO DI MODUS PONENS

Premessa 1: Se viviamo a Saskatoon, allora viviamo nel Saskatchewan.

Premessa 2: Viviamo a Saskatoon.

Conclusione: Pertanto, viviamo nel Saskatchewan.

² <https://www.youtube.com/watch?v=egpcJQeoKo4&list=PLiCuDiJCZZw4JinAOB020ZtP-0A7wzKvS&index=2&t=19s>

38 Pensiero critico, logica e argomentazione

Qui, "Viviamo a Saskatoon" è P e "Viviamo nel Saskatchewan" è Q.

Il modus ponens è uno schema argomentativo valido perché se le premesse (1 e 2) sono vere, allora anche la conclusione deve essere vera. È vero che se vivi a Saskatoon, vivi nel Saskatchewan. L'attuale rapporto tra città e province è tale che Saskatoon è contenuta all'interno del Saskatchewan, che è molto più grande di una singola città. La premessa 2 è diversa. Potrebbe essere vera; potrebbe essere falsa. Supponiamo che sia vera, che è ciò che dobbiamo fare per valutare la struttura dell'argomentazione. Notate, tuttavia, che la premessa 1 dice "Se". Questo "se" porta automaticamente a Q. La premessa 2 afferma P, e poi la conclusione dice _____, quindi la relazione _____" significa che quando hai P, "Pertanto Q".

La validità implica che, se le premesse sono vere, anche la conclusione deve essere vera. Ciò significa che la validità può essere applicata anche a un argomento con premesse false. Consideriamo questo esempio:

ESEMPIO DI MODUS PONENS CON FALSE PREMESSE

Premessa 1: Se i cani sono telepatici, allora i gatti possono volare.

Premessa 2: I cani sono telepatici.

Conclusione: Pertanto, i gatti possono volare.

La premessa 2 innesca una sorta di "reazione a catena" tra le premesse 1 e 2 e la conclusione. Proprio come sopra, la premessa 2 attiva il "se" nella premessa 1, e quindi la _____, Poi _____" conclusione ne consegue inevitabilmente. Ma, rivedendo la figura 3.1, ricordiamo che un argomento può essere valido senza essere corretto.

Questa stessa reazione a catena può verificarsi nel sillogismo successivo, chiamato **sillogismo ipotetico**. La forma di questo argomento è la seguente:

SILLOGISMO IPOTETICO

Premessa 1: Se P, allora Q

Premessa 2: Se Q, allora R

Conclusione: se P, allora R

Questo schema deduttivo ha tre termini e fa qualcosa di leggermente diverso dal modus ponens. Ti chiede di combinare le premesse 1 e 2 (come al solito), ma guarda più specificamente come Q è nel mezzo di P e R, il che ti permette di tagliare il mezzo e anche di affermare (nella conclusione) che "se P, allora R". Noi

Tratteremo questa relazione nella [parte 2](#), quando parleremo di transitività. Osservando la forma, chiedetevi se la conclusione è vera. Sulla base delle due premesse, riuscite a capire come, se aveste P, sareste anche in grado di dedurre R, e quindi la conclusione è vera? Vediamo un esempio:

ESEMPIO DI SILLOGISMO IPOTETICO

Premessa 1: Se beviamo troppo, cadiamo spesso.

Premessa 2: Se cadiamo spesso, ci perderemo l'entusiasmante lezione di Eric.

Conclusione: Pertanto, se beviamo troppo, ci perdiamo l'emozionante Eric
procedimento.

Qui, "Se beviamo troppo" è P, e "Cadiamo spesso" è Q. R è "Ci perdiamo l'entusiasmante lezione di Eric". Non è necessario menzionare "Cadere spesso" nella conclusione, perché è già affermato nelle premesse che P porta a Q, che conduce sempre a R, quindi si può essere certi che se si ha P, si otterrà sempre R, che è la conclusione.

Il prossimo sillogismo che tratteremo è il **modus tollens**. Questo nome in latino significa "metodo di negazione" o "metodo di rimozione". Questo perché è simile al modus ponens, ma utilizza una negazione. La forma dell'argomentazione è la seguente:

MODUS TOLLENS

Premessa 1: Se P, allora Q

Premessa 2: Non Q

Conclusione: Non P

Il modus tollens ha una premessa 2 molto diversa. In sostanza, afferma che la seconda parte della premessa 1, Q, non si verifica. Cosa succede alla reazione a catena quando neghiamo un termine? Il fatto che la seconda parte della premessa 1 non si verifichi ha qualche conseguenza? Cosa si può dedurre da ciò?

Questo è un buon posto per introdurre un po' di linguaggio su come il "se _____, allora _____" le affermazioni che abbiamo usato funzionano. In "Se P, allora Q", ci sono due parti: l'**antecedente** (ciò che viene prima) P e il **conseguente** (o risultato) di quella condizione, che è Q. In altre parole, "Se l'antecedente, allora il conseguente". Questa affermazione è ipotetica come suggerisce il nome "sillogismo ipotetico", poiché la condizione entra in vigore "se" accade qualcos'altro.

40 Pensiero critico, logica e argomentazione

richiede che il "se" si verifichi; altrimenti, rimane ipotetico. Ma nel caso del modus tollens, è molto, molto importante che la differenza tra l'antecedente e il conseguente sia chiara. Il modus tollens nega il conseguente. Esiste una forma di argomentazione non valida che analizzeremo più avanti, ovvero la "negazione dell'antecedente". Vediamo un esempio di modus tollens:

ESEMPIO DI MODUS TOLLENS

Premessa 1: Se viviamo a Toronto, allora viviamo in Ontario.

Premessa 2: Non viviamo in Ontario.

Conclusione: Pertanto, non viviamo a Toronto.

Supponendo di sapere che Toronto si trova in Ontario, allora se non viviamo affatto in Ontario, non c'è modo che possiamo vivere a Toronto. "Viviamo in Ontario" è il conseguente che viene negato qui; viene negato nella premessa 2, che essenzialmente dice: "Non Q". Dovreste essere in grado di vedere che questo argomento è valido, poiché non vivere in Ontario dovrebbe significare che non si può vivere a Toronto. Ma ripensate al modus ponens qui. Se la premessa 2 dicesse: "Viviamo a Toronto", potremmo dedurre che "viviamo in Ontario", il che sarebbe anch'esso valido.

Il prossimo sillogismo che tratteremo è un **sillogismo disgiuntivo**. La radice di "disgiunzione" significa separare qualcosa, mentre la radice di "congiunzione" significa unire qualcosa. Nella frase " $P \text{ o } Q$ ", P è un disgiunto e Q è l'altro disgiunto. Invece di avere _____, quindi _____" come con- logico una "connessione se" tra i termini, la connessione appare come "_____ o _____". Il modo in cui intendiamo la disgiunzione nel sillogismo disgiuntivo è che uno dei due disgiunti deve essere vero. Non possono essere entrambi falsi, né entrambi veri. Pensate a "non puoi essere un po' incinta: o sei incinta, o non lo sei". È così che funziona il nostro "o". Funziona in modo esclusivo. Esistono forme di "o" inclusive perché permettono che entrambi i disgiunti siano veri. Pensiamo all'"o" della pancake house perché puoi avere toast o patate fritte o entrambi. Ma noi stiamo usando un "o" esclusivo. Non possono essere entrambi veri e non possono essere entrambi falsi. Quindi, quando uno è falso, l'altro è automaticamente vero. La forma dell'argomento è la seguente:

SILLOGISMO DISGIUNTIVOPremessa 1: $P \vee Q$ Premessa 2: Non P

 Conclusione: Q

Nel sillogismo disgiuntivo, nella premessa 1 affermiamo che o P o Q si verificano o sono veri. Il fatto che qualcosa sia vero può anche significare che rappresenta lo stato di cose o che si verifica. Se la premessa 2 afferma che P non si verifica, allora deve necessariamente essere vero che Q si verifica. Questa conclusione è forzata, poiché la premessa 1 afferma chiaramente che si tratta dell'una o dell'altra cosa. Vediamo un esempio:

ESEMPIO DI SILLOGISMO DISGIUNTIVO

Premessa 1: Questo caffè è nero oppure contiene qualcos'altro.

Premessa 2: Questo caffè non contiene nulla.

 Conclusione: Pertanto, questo caffè è nero.

In questo sillogismo, si afferma che il caffè è nero oppure non lo è (contiene qualcosa). Poiché queste due opzioni devono essere esclusive, la negazione nella premessa 2 rende la conclusione automaticamente vera. Ciò significa che il sillogismo disgiuntivo è valido.

**ESEMPIO DI SILLOGISMO DISGIUNTIVO CON UN FALSO
PREMESSA**

Premessa 1: O viviamo a Saskatoon, o viviamo a Toronto.

Premessa 2: Non viviamo a Toronto.

 Conclusione: Pertanto, viviamo a Saskatoon.

Supponiamo che l'argomentazione riguardi noi e che non viviamo in nessuna delle due città, quindi la premessa 1 è falsa. Tuttavia, la premessa 1 afferma che viviamo o a Saskatoon o a Toronto, quindi la forma impone che ciò sia dato per scontato. La premessa 2 esclude Toronto, quindi dobbiamo concludere che viviamo a Saskatoon. Anche in questo caso, l'affermazione è valida ma non corretta (almeno nel nostro caso!).

L'ultimo sillogismo riassume quanto abbiamo visto finora.

42 Pensiero critico, logica e argomentazione

DILEMMA COSTRUTTIVO

Premessa 1: Se P, allora Q

Premessa 2: Se R, allora S

Premessa 3: $P \vee R$

Conclusione: $Q \vee S$

Ecco un [breve video](#)³ Da William Spaniel che spiega il **dilemma costruttivo**.

Qui vedi che le prime due premesse sono "se _____, allora _____" premesse in cui i primi termini (antecedenti) di entrambi sono contenuti nella premessa 3 come una "_____ o _____" (disgiunzione). Quindi se uno di questi antecedenti ($P \vee R$) è vero, allora ci permette di trarre uno dei conseguenti delle premesse 1 o 2. Pertanto, la conclusione afferma la disgiunzione " $Q \vee S$ " (i conseguenti delle premesse 1 e 2).

ESEMPIO DI DILEMMA COSTRUTTIVO

Premessa 1: Se beviamo troppo, cadiamo spesso.

Premessa 2: Se fumiamo erba, allora ci sentiamo fuori di testa.

Premessa 3: O beviamo troppo, o fumiamo droga.

Conclusione: Pertanto, o cadiamo spesso, oppure perdiamo la testa.

Qui, la premessa 3 dovrebbe davvero attirare la nostra attenzione. Essa afferma che si verifica o l'antecedente in 1 o l'antecedente in 2. Pertanto, possiamo affermare che si verifica o il conseguente di 1 o il conseguente di 2. La conclusione è una disgiunzione. La validità di questo argomento dipende dalla verità delle premesse. Le premesse 1 e 2 sono discutibili, ma è improbabile che la premessa 3 sia vera (supponiamo che ci siano più opzioni per ognuno di noi in qualsiasi momento), il che significa che questo esempio è valido ma non corretto.

³ https://www.youtube.com/watch?v=9VPN1qlkFzY&list=PLKI1h_nAkaQq5MDWIKXu0jeZmLDt-51on&index=31

3.6 Due schemi di argomentazione deduttiva non validi

In ciascuno degli esempi precedenti, l'argomentazione è valida in virtù della sua forma. In ogni caso, le premesse non possono essere tutte vere senza che anche la conclusione sia vera. La verità della conclusione è necessaria alla verità delle premesse. Naturalmente, non tutti gli schemi argomentativi sono validi. Esistono molti schemi argomentativi deduttivi non validi. Esamineremo due schemi argomentativi deduttivi non validi, entrambi i quali imitano il *modus ponens* e il *modus tollens*, ma violano la forma condizionale del "se". Il primo delle due forme non valide che tratteremo è: _____, poi _____. Ecco il

NEGARE L'ANTECEDENTE

Premessa 1: Se P , allora Q

Premessa 2: Non P

Conclusione: Non Q

Negare l'antecedente significa negare P , l'antecedente nella frase condizionale che è la premessa 1. Dalla negazione di P , chi argomenta conclude che Q , il conseguente, non si verifica assolutamente. Cosa c'è di sbagliato in questo schema? È utile pensare a un esempio con premesse vere che portano a una conclusione falsa.

ESEMPIO DI NEGAZIONE DELL'ANTECEDENTE

Premessa 1: Se Muffin è un barboncino, allora Muffin è un cane.

Premessa 2: Muffin non è un barboncino.

Conclusione: Pertanto, Muffin non è un cane.

Quando si valuta se una forma argomentativa è valida o non valida, ci si può chiedere: esiste una possibilità in cui tutte le premesse siano vere ma la conclusione sia falsa? In questo caso, potrebbe essere vero che "se Muffin è un barboncino, allora Muffin è un cane". La premessa 2 esclude la possibilità che Muffin sia un barboncino, quindi sappiamo che la condizione nella premessa 1 non si verifica. Allora come può la conclusione essere che Muffin non è un cane? Tutto ciò che sappiamo è che Muffin non è un barboncino. Non potrebbe essere un Doberman? In virtù delle premesse, non possiamo concludere che non lo sia.

un cane in qualsiasi senso. Poiché la conclusione è potenzialmente falsa anche se le premesse sono vere, questa è una forma non valida. Vediamo un altro esempio:

44 Pensiero critico, logica e argomentazione

ESEMPIO DI NEGAZIONE DELL'ANTECEDENTE

Premessa 1: Se viviamo a Saskatoon, allora viviamo nel Saskatchewan.

Premessa 2: Non viviamo a Saskatoon.

Conclusione: Pertanto, non viviamo nel Saskatchewan.

Spero che chiunque abbia mai vissuto o visitato il Saskatchewan possa testimoniare che c'è molto da scoprire anche al di fuori della periferia di Saskatoon.

Immaginate una situazione in cui le premesse sono vere e la conclusione falsa: vivete nella Nazione Cree di Canoe Lake, nel Saskatchewan. Pertanto, possiamo dichiarare che negare l'antecedente è una forma argomentativa non valida. Potrebbe essere utile pensare alla negazione dell'antecedente come a un tentativo di ingannarvi facendovi credere che si tratti di modus tollens, ma al contrario. Ricordate che il modus tollens nega il conseguente, non l'antecedente. Analizziamo ora la seconda forma non valida che tratteremo:

AFFERMARE LA CONSEGUENZA

Premessa 1: Se P, allora Q

Premessa 2: Q

Conclusione: P

Affermare il conseguente è un errore comune in cui chi argomenta usa il condizionale in modo errato: si maschera da modus ponens, ma è invalido. Il condizionale si attiva sempre sulla condizione antecedente, non sul conseguente. Ricordiamo che il modus ponens afferma l'antecedente.

ESEMPIO DI AFFERMAZIONE DELLA CONSEGUENZA

Premessa 1: Se viviamo a Regina, allora viviamo nel Saskatchewan.

Premessa 2: Viviamo nel Saskatchewan.

Conclusione: Pertanto, viviamo a Regina.

Di nuovo, tutte queste affermazioni potrebbero essere vere, ma viviamo nella Nazione Cree di Canoe Lake, Saskatchewan. Di chiunque, presumibilmente, è vero che se vive a Regina, vive nel Saskatchewan. Ma affermare che si trova nel Saskatchewan non ci dice affatto che vive a Regina. Un modo per pensare all'affermazione del conseguente è che in alcune simbolizzazioni logiche, il "se _____, Poi _____"

La relazione è simboleggiata da una freccia: $P \rightarrow Q$. Nell'affermare il conseguente, una persona ragiona nella direzione sbagliata lungo la freccia. La freccia punta dall'antecedente al conseguente, non viceversa.

PUNTI CHIAVE

- Le premesse sono affermazioni a sostegno di una conclusione.
- Una conclusione è il risultato dell'affermazione di premesse a supporto.
- Per rendere chiara la struttura di un argomento logico, lo presentiamo in una forma standard, in cui le premesse sono disposte verticalmente con una linea sottostante che le separa dalla conclusione.
- Gli argomenti deduttivi hanno conclusioni che derivano necessariamente da premesse e possono essere ribaltate falsificando una premessa.
- Gli argomenti induttivi hanno conclusioni che risultano probabili in base alle premesse e che possono essere ribaltate da nuove informazioni.
- Un argomento induttivo è induttivamente forte se, qualora le premesse siano vere, la conclusione ha un'alta probabilità di essere vera. La sua forza si basa su metodi quali la statistica, l'induzione e le osservazioni.
- La validità è una proprietà degli argomenti per cui, se le premesse sono vere, anche la conclusione è vera. In altre parole, non esiste alcuna situazione possibile in cui le premesse siano vere e la conclusione sia falsa.
- La correttezza si ha quando un argomento è valido e le premesse sono vere.
- Cinque forme argomentative valide: modus ponens, sillogismo ipotetico, modus tollens, sillogismo disgiuntivo e dilemma costruttivo.
- Due forme di argomentazione non valide: affermare il conseguente e negare il antecedente.

ESERCIZI

Parte I. Prassi standard

Ecco una serie di argomentazioni presentate in modo informale. Individua la conclusione di ciascuna e riformula l'argomentazione in forma standard.

1. «Molti di coloro che vivono meritano la morte. E alcuni di coloro che muoiono meritano la vita. Puoi darla loro? Allora non essere così ansioso di infliggere la morte in giudizio. Perché nemmeno i più saggi possono prevedere tutte le conseguenze» (Gandalf ne La Compagnia dell'Anello di JRR Tolkien, 1954).
2. I bambini hanno detto di avere fame, così Stella li ha portati da Burger King.

46 Pensiero critico, logica e argomentazione

3. Mary non risponde al telefono, e di solito risponde sempre se può. Quindi o non è in casa o c'è qualcosa che non va.
4. Un cerchio quadrato deve essere logicamente impossibile. Dio può fare qualsiasi cosa che È logicamente possibile, ma Dio non può creare un cerchio quadrato.
5. I conservatori non vinceranno le elezioni perché non avranno
non hanno sufficiente sostegno in Ontario, quindi non otterranno abbastanza seggi per formare il governo.
6. Shanghai ha le stesse dimensioni di New York, quindi è molto più grande di Saskatoon.
7. Se il dottor Shipley verrà eletto presidente del nostro club, avremo il primo
Una donna presidente nella nostra storia.
8. La gente non si fida dei liberali. Questo significa che Stéphane Dion sarà
Probabilmente perderanno le elezioni perché la gente semplicemente non voterà per un leader di cui non si fida.

Parte II. Identificazione di schemi deduttivi

Tutti questi argomenti sono esempi degli schemi che abbiamo visto in questa sezione.

Individua lo schema di ciascun argomento, mettilo in forma standard e spiega se è valido o non valido.

1. Le uova sono andate a male perché hanno sei mesi, e se le uova hanno sei mesi, sono andate a male.
2. Se Ottawa è in Manitoba, allora è vicino a Brandon. Ottawa non è in Manitoba, perché non è vicino a Brandon.
3. Se Ottawa è vicina a Brandon, allora si trova in Manitoba. Ottawa non è vicina a Brandon, quindi non si trova in Manitoba.
4. I Senators giocano o a Ottawa o a Montreal. Devono giocare a Ottawa perché non giocano a Montreal.
5. Se le uova hanno sei mesi, sono andate a male, e le uova sono andate a male, quindi devono avere sei mesi.
6. Se sei alto, puoi raggiungere i biscotti. Puoi mangiarne alcuni se riesci a raggiungerli. Quindi, se sei alto, puoi mangiare alcuni biscotti.
7. A Vancouver, o pioverà o ha appena piovuto. Ti bagnerai se sta per piovare. Se ha appena piovuto, allora sei bagnato. Quindi a Vancouver, o sei bagnato o lo sarai.

4

Mettere in pratica la validità

4.1 Utilizzo di controesempi

Nella sezione precedente abbiamo introdotto i concetti di validità e invalidità. Esistono alcune tecniche di pensiero che possiamo utilizzare per dimostrare quando un argomento non è valido. Ricorda che ti è stato suggerito di vivere nella riserva Cree di Canoe Lake, nel Saskatchewan. Questo serviva a fornire un possibile **controesempio** all'affermazione secondo cui se vivi nel Saskatchewan, allora vivi a Saskatoon. Se una forma di argomentazione deduttiva ha un controesempio, allora non è **valida**.

Un controesempio si ha quando immaginiamo una circostanza o una situazione possibile in cui le premesse sono vere e la conclusione è falsa. Siamo sicuri che lo abbiate già fatto, anche se non lo avete definito esplicitamente un controesempio.

Un argomento valido non ha controesempi, quindi la presenza di un solo controesempio confuta l'argomento.

Ad esempio, se il tuo amico dice: "Non mangiare al Joy's Diner perché tutto il cibo lì è terribile", basta un solo controesempio per dimostrare che è falso che tutto il cibo è pessimo. Tieni presente che il tuo amico ha detto che tutto il cibo è pessimo. Questo è ben diverso dal dire "la maggior parte", "alcuni", "molti" o persino "quasi tutti". Se si usano affermazioni categoriche come "tutti", "solo" o "mai", un singolo controesempio sarà sufficiente a confutarle. In questo caso, se siete stati al Joy's Diner, potreste dire: "Lì ho mangiato un solo buon panino" e confutare l'affermazione. Questo è molto diverso dal chiederti di dire: "Tutto il cibo al Joy's Diner è buono". Non hai bisogno di un'altra affermazione con "tutto" qui, hai solo bisogno di un singolo controesempio per dimostrare che è falso che "tutto il cibo è terribile". Quando parliamo

48 Pensiero critico, logica e argomentazione

Quando parleremo di generalizzazioni e fallacie, ci concentreremo molto su come costruire buone generalizzazioni.

Nella vita reale, è importante che gli esempi che usiamo siano veritieri: è importante che la persona che dice di aver mangiato un buon panino da Joy's Diner stia dicendo la verità. Ma in un ragionamento deduttivo, cerchiamo la situazione possibile che potrebbe esistere, come ad esempio la possibilità che tu viva nella Nazione Cree di Canoe Lake. Tuttavia, ciò che immaginiamo deve essere coerentemente pensabile. Questo significa che non può essere paradossale o contraddittorio, come ad esempio "questa frase è falsa" o "i triangoli sono rotondi".

I filosofi occidentali hanno diversi paradossi che hanno cercato di risolvere.

[L'Enciclopedia Britannica ha delineato otto paradossi](#), 1. Molti di questi argomenti verranno trattati nel corso di questo libro di testo.

La validità di un argomento non dipende solo da ciò che è effettivamente vero o falso: un argomento valido deve funzionare in ogni circostanza possibile. Ciò significa che ogni circostanza possibile che rende vere le premesse deve anche renderle vere. la conclusione è vera.

Trovare un singolo controesempio **confuta** la pretesa di validità di un argomento. Per comprendere meglio questo concetto, confrontiamo il modus ponens, il modus tollens e l'affermazione del conseguente.

4.2 Modus Ponens

Il Modus Ponens contiene due proposizioni (P e Q sono le lettere che abbiamo usato finora). Se consideriamo tutte le possibili combinazioni di **valori di verità**, o combinazioni di verità e falsità che ne derivano, possiamo comprendere meglio come i controesempi ci aiutino a comprendere la validità. Consideriamo due proposizioni:

A = Il gatto è sul tappeto.

B = Sta piovendo.

Possiamo confrontarli utilizzando un diagramma grafico delle quattro possibili situazioni o **valori di verità** generati da due frasi e dalle loro negazioni. Poiché

1 <https://www.britannica.com/list/8-philosophical-puzzles-and-paradoxes>



Figura 4.1 Quattro possibili combinazioni di verità. Illustrazione di Jessica Tang.

Ogni frase è vera o falsa; ci sono quattro possibilità di verità e falsità per la combinazione delle due frasi.

Frase	Possibilità 1	Possibilità 2	Possibilità 3	Possibilità 4
Un (gatto è sul tappeto)	VERO	VERO	falso	falso
B (sta piovendo) vero		falso	VERO	falso

Un modo per interpretare questo schema è che, nel caso della possibilità 1, sia A che B hanno un valore di verità positivo nell'argomentazione. Nel caso della possibilità 2, A è positivo e B è negativo, rappresentato come "non B". Nella possibilità 3, è "non A" e B, e nella possibilità 4, è "non A" e "non B". Queste sono tutte le possibili combinazioni dei possibili valori di verità delle proposizioni.

RICHIESTA DI MODUS PONENS

Premessa 1: Se il gatto è sul tappeto, allora sta piovendo (se A, allora B).

Premessa 2: Il gatto è sul tappeto (A).

Conclusione: Sta piovendo (B).

50 Pensiero critico, logica e argomentazione

Perché è valido? Poiché la premessa 1 afferma "se A, allora B", allora la possibilità 2 non è possibile perché il gatto è sul tappeto (A è vero) ma non piove (B è falso), quindi non può rappresentare "se A, allora B". La premessa 2 essenzialmente afferma A come vera, il che esclude le situazioni 3 e 4, in cui A è falsa.

L'unico valore di verità rimanente possibile, ovvero l'unica possibilità non esclusa dalle premesse, è la situazione 1. Nella situazione 1, la conclusione (B) è vera. Ecco il risultato di tutta questa discussione. L'argomento è valido perché l'unica possibile assegnazione di valori di verità è quella in cui la verità delle premesse garantisce la verità della conclusione (B). Per questo motivo la validità è vista come un metodo di preservazione della verità. Quando le premesse sono vere, anche la conclusione è vera. Ciò dimostra che il modus ponens è valido.

4.3 Modus Tollens

Possiamo utilizzare questo metodo anche per dimostrare la validità del modus tollens.

APPLICAZIONE AL MODUS TOLLENS

Premessa 1: Se il gatto è sul tappeto, allora sta piovendo (se A, allora B).

Premessa 2: Non sta piovendo (non B).

Conclusione: Il gatto non è sul tappeto (non A).

Ricordiamo le nostre quattro possibili assegnazioni di valore di verità:

Frase	Possibilità 1	Possibilità 2	Possibilità 3	Possibilità 4
Un (gatto è sul tappeto)	vero	VERO	falso	falso
B (sta piovendo)	VERO	falso	VERO	falso

La premessa 1 afferma che "se A è vera, allora anche B è vera", il che esclude la possibilità 2, "A è vera, ma B è falsa". La premessa 2 afferma "non B", il che esclude le possibilità 1 e 3 perché richiedono che B sia vera. Quindi le due premesse escludono tutte le possibilità tranne la possibilità 4, che afferma che sia A che B sono false.

Allora, perché il modus tollens è valido? Perché se le premesse sono vere, non c'è modo che la conclusione sia falsa, il che include la possibilità 4 in cui le premesse sono false.

Questo è un po' più difficile da afferrare data la situazione che abbiamo. Considera: "Se sei un barboncino, allora sei un cane." "Non sei un cane, quindi non sei un barboncino." Anche se gatti e pioggia non sono collegati nello stesso modo di

Che si tratti di barboncini o cani, la struttura logica è la stessa. Quindi, quando diciamo che se il gatto è sul tappeto, allora piove, stiamo dicendo allo stesso tempo che se non piove, il gatto non è sul tappeto. Perché? Perché la premessa 1 afferma chiaramente che se il gatto è sul tappeto, allora piove.

4.4 Affermazione della conseguenza

Questo metodo ci permette anche di dimostrare perché affermare il conseguente è non valido.

APPLICAZIONE ALL'AFFERMAZIONE DELLA CONSEGUENZA

Premessa 1: Se il gatto è sul tappeto, allora sta piovendo (se A, allora B).

Premessa 2: Sta piovendo (B).

Conclusione: Il gatto è sul tappeto (A).

Frase	Possibilità 1	Possibilità 2	Possibilità 3	Possibilità 4
Un (gatto è sul tappeto)	vero	VERO	falso	falso
B (sta piovendo)	VERO	falso	VERO	falso

La possibilità 2 è esclusa perché implicherebbe che è vero che il gatto è sul tappeto, ma è falso che stia piovendo. Ciò contraddice la premessa 1 (se A è vera, allora B è vera). La premessa 2 afferma che B è vera, quindi esclude le possibilità 2 (di nuovo) e 4 (perché B è falsa in tali casi).

Ecco un [breve video di riepilogo](#) da William Spaniel sul perché affermare il conseguente non è valido.

Ci troviamo di fronte a due situazioni: possibilità 1 e possibilità 3. Nella possibilità 3, piove, ma il gatto non è sul tappeto. Ma la conclusione afferma che il gatto è sul tappeto. Ciò che vediamo, quindi, è che la conclusione è falsa nella situazione 3,

2 https://www.youtube.com/watch?v=T8JYN1oOvkM&list=PLK11h_nAkaQq5MDWIKXu0jeZmLDt-51on&index=49

52 Pensiero critico, logica e argomentazione

e quindi la verità delle premesse è compatibile con la falsità della conclusione, rendendo l'argomentazione invalida.

4.5 Negazione dell'antecedente

RICHIESTA DI RIGETTO DELL'ANTECEDENTE

Premessa 1: Se il gatto è sul tappeto, allora sta piovendo (se A, allora B).

Premessa 2: Il gatto non è sul tappeto (non A).

Conclusione: non piove (non B).

Frase	Possibilità 1	Possibilità 2	Possibilità 3	Possibilità 4
Un (gatto è sul tappeto)	vero	VERO	falso	falso
B (sta piovendo)	VERO	falso	VERO	falso

Ricorda che negando l'antecedente, non puoi derivare "non B" dalle premesse 1 e 2. Questo perché B è sufficientemente indipendente da A da poter verificarsi da solo. Sappiamo solo "se A, allora B". Non sappiamo abbastanza da "non A" per concludere "non B". Tra le possibilità di valore di verità, la possibilità 2 è esclusa perché significherebbe che è vero che il gatto è sul tappeto, ma è falso che piova, il che nega la premessa 1.

Ecco un [breve video di riepilogo](#)³ Da William Spaniel sul perché negare l'antecedente non è valido.

Un altro modo per dirlo è affermare che la premessa 1 afferma che se A è vera, allora anche B è vera, quindi la possibilità 2 non può essere vera (dato che B è falsa). La premessa 2 afferma che il gatto non è sul tappeto, quindi deve esistere una possibilità in cui A è falsa, il che esclude la possibilità 1. Ora ci rimangono le possibilità 3 e 4. In questo caso, non possiamo escludere nessuna delle due ipotesi, il che significa che è possibile che le premesse siano vere mentre la conclusione sia falsa (la possibilità 3 ha B come vera, il che contraddice la conclusione, che è "non B").

³ <https://www.youtube.com/watch?v=5bQEe6GGNyY>

PUNTI CHIAVE

- Un controesempio è un caso possibile in cui le premesse sono vere ma la conclusione è falsa.
- Gli argomenti validi non hanno controesempi. Se sono validi, sono validi in ogni possibile circostanza.
- Anche gli argomenti validi possono avere premesse false.
- La validità è un metodo di conservazione della verità: quando le premesse sono vere, Anche la conclusione deve essere vera.
- Affermare il conseguente e negare l'antecedente non è valido perché la verità delle loro premesse è coerente con la falsità delle loro conclusioni.
- La mappatura di tutte le possibili combinazioni di valori di verità consente di cercare controesempi alle forme argomentative.

ESERCIZI

Parte I. Prassi di validità

Completa i seguenti esercizi sulla validità.

1. Scrivi le forme argomentative del modus ponens, del modus tollens e del sillogismo disgiuntivo. Fornisci un esempio per ciascuna forma che abbia premesse vere (e quindi una conclusione vera) e un esempio che abbia premesse false.
2. Per ciascun esempio in questione, uno di modus tollens e uno di sillogismo disgiuntivo, disegna un quadrato che rappresenti le quattro possibilità di verità e falsità delle proposizioni componenti dei tuoi esempi e dimostra che ciascuna è valida cancellando ogni possibile situazione che è esclusa da una premessa e determinando che la conclusione è vera in ogni possibilità compatibile con la verità delle premesse.
3. Scrivi alcuni esempi di forme non valide che negano l'antecedente e affermando il conseguente. Fornisci un esempio per ciascuna che abbia premesse vere e una conclusione vera e, usando il metodo delle quattro possibilità, dimostra perché è comunque invalida.

Parte II. Validità Vero e Falso

Ecco una serie di affermazioni relative alla correttezza e alla validità. Utilizza una V o una F per indicare se queste affermazioni sono vere o false.

54 Pensiero critico, logica e argomentazione

- 1.** Nessun argomento valido ha premesse false.
- 2.** Se un argomento ha premesse vere e una conclusione falsa, allora non è valido.
- 3.** Ogni argomento valido ha una conclusione vera.
- 4.** Se un argomento ha un controesempio, non è valido.
- 5.** Alcuni argomenti infondati hanno premesse vere.
- 6.** Nessun argomento valido ha conclusioni false.
- 7.** Alcuni argomenti non validi hanno premesse vere.
- 8.** Ogni argomentazione valida ha una conclusione vera.
- 9.** Nessun argomento valido ha un controesempio.
- 10.** Tutti gli argomenti validi hanno premesse vere.
- 11.** Se un argomento ha premesse false, non può essere valido.
- 12.** Nessun argomento valido ha un controesempio.
- 13.** Tutti gli argomenti infondati hanno premesse false.

5

Sistemi di classificazione

Chiarezza e precisione sono fondamentali per il pensiero critico. Usare parole o concetti in modo superficiale e approssimativo è un invito a commettere errori di vario genere. È giunto il momento di parlare dell'importanza della precisione e della chiarezza nell'uso di parole e simboli per il pensiero critico. In primo luogo, analizzeremo come le parole classificano e a cosa si riferiscono, per poi passare a discutere dell'importanza della definizione.

Se riflettiamo sulle mappe, è chiaro che mappe diverse, o parti di mappe, possono classificare ciò che rappresentano in modi diversi. Prendiamo ad esempio una mappa stradale dell'Ontario. Città e paesi possono essere rappresentati da cerchi di diverse dimensioni, dove la dimensione del cerchio rappresenta la popolazione, ma potrebbero anche essere rappresentati da quadrati che rappresentano l'estensione fisica dell'area urbana. Diversi modi di rappresentare l'Ontario potrebbero essere adatti a scopi diversi, e si possono immaginare mappe specializzate che identificano città e paesi in base all'attività economica, ai trattati, alla religione, alla qualità dell'acqua potabile o persino al numero di avvistamenti UFO dichiarati.

Le mappe sono solo un tipo di sistema per rappresentare le relazioni tra oggetti classificati in modi diversi. Allo stesso modo, le nostre teorie e ipotesi variano nel modo in cui classificano le cose che rappresentano. I concetti che usiamo non si limitano a elencare le cose del mondo, ma le organizzano in schemi; infatti, non c'è modo di elencare le cose senza classificarle in qualche modo. Ecco un esempio. Supponiamo che Karen, che vive a North Bay, abbia un bassotto marrone a pelo lungo di nome Mabel, a cui piacciono i cornflakes, i sonnellini al sole e che una volta ha morso il postino. Mabel potrebbe essere conosciuta nel quartiere come "quel bassotto sonnolento", "l'animale domestico di Karen" o "la piccola mordace", e ognuno di questi termini funzionerà come un nome che distingue Mabel dalle altre cose del quartiere. In questo caso, quei nomi identificano un individuo unico. Ma cosa succede se i termini vengono usati per identificare una serie di cose con proprietà comuni, come

come "bassotti"?

56 Pensiero critico, logica e argomentazione

È qui che iniziamo a creare delle classi, o a costruire un sistema di classificazione. Possiamo riferirci a Mabel come a un cane marrone, nel qual caso stiamo dicendo che Mabel appartiene alla classe di tutte le cose che sono cani marroni. Stiamo dicendo che Mabel appartiene a questo gruppo perché lei e gli altri membri sono simili per qualche aspetto. Mabel fa anche parte della classe di tutte le cose che sono "animali che hanno morso un postino", di cui una rapida ricerca su Google rivela che anche i gatti appartengono. In effetti, ci sono infiniti termini che hanno Mabel come referente ("pesa meno di un milione di chilogrammi", "è senza ali", "costa più di quattrocento dollari", "vive a North Bay", "non è un puma", "non è immortale", e così via).

5.1 Costruire un sistema di classificazione

Classifichiamo le cose per molti scopi diversi, e quindi esistono molti possibili schemi di classificazione.

Per definizione, **la classificazione** è un tipo di divisione secondo una regola: un gruppo di individui viene suddiviso in sottogruppi mediante una regola che li ordina in base a un insieme di proprietà comuni.

Immagina di avere una pila di giocattoli e di volerli suddividere in gruppi per poterli riporre su degli scaffali. Potresti mettere tutti i Lego su uno scaffale, tutti i peluche su un altro e tutte le bambole su un terzo. Potresti

Etichetta ogni ripiano ("il ripiano dei Lego", "il ripiano dei giocattoli pesanti", e così via) in modo da sapere cosa metterci dentro. Un buon sistema di classificazione dividerebbe i giocattoli in gruppi coerenti, dove ogni gruppo andrebbe su un ripiano diverso e ogni singolo giocattolo sarebbe assegnato a un solo gruppo, in modo che ogni giocattolo abbia un posto su un ripiano o sull'altro.

Immaginate di aver deciso di mettere i peluche su uno scaffale, gli oggetti rossi su un altro e i Lego su un terzo. Se nessuno dei Lego o dei peluche fosse rosso, questo sistema potrebbe funzionare abbastanza bene, ma supponiamo che uno dei peluche sia rosso (per non parlare di tutti i piccoli pezzi rossi dei Lego). Ora avete un problema: le vostre regole di classificazione vi direbbero di mettere il peluche rosso su due scaffali diversi: quello dei peluche e quello degli oggetti rossi. Ovviamente, non potete metterlo su entrambi gli scaffali contemporaneamente. Quindi il vostro sistema di classificazione non vi direbbe dove mettere i peluche (o i Lego) che sono rossi. Un buon sistema di classificazione non fa questo. Ecco le regole che useremo per costruire un buon sistema di classificazione:

QUATTRO REGOLE PER UN BUON SISTEMA DI CLASSIFICAZIONE

1. Un sistema di classificazione deve essere *esaustivo*. Ciò significa che ogni singolo membro dell'intero gruppo da classificare deve essere inserito in un sottogruppo o in un altro; lo schema di classificazione *non deve tralasciare nulla* all'interno del gruppo in esame.
2. Un sistema di classificazione deve essere *esclusivo*. Ciò significa che nessun membro del gruppo da classificare deve essere inserito in più di un gruppo; i gruppi non si sovrappongono.
3. Un sistema di classificazione deve essere *chiaro*. Le regole di classificazione devono essere sufficientemente facili da comprendere e applicare, e deve essere chiaro a quale gruppo appartengono i membri.
4. I sistemi di classificazione vengono sviluppati per svolgere compiti specifici, quindi uno schema di classificazione deve essere *adeguato* al suo scopo.

Le prime due regole di classificazione, secondo cui uno schema deve essere esaustivo ed esclusivo, implicano che tutto ciò che appartiene al gruppo da classificare venga inserito in un solo gruppo; le altre due regole mirano all'utilità.

ESEMPIO DI CLASSIFICAZIONE

Immagina di dover raccogliere patate e di avere a disposizione un cesto grande e uno piccolo, con l'indicazione di mettere le patate più grandi nel cesto grande, quelle più piccole in quello piccolo e di lasciare quelle marce nel campo. In questo modo, le patate si suddividono in tre categorie. È un buon sistema di classificazione?

Possiamo tutti capire che le patate marce non devono essere divise per dimensione (che schifo). Quindi abbiamo tre categorie: quelle grandi da conservare, quelle piccole da conservare e quelle marce da non conservare. Come si fa a sapere quali patate sono grandi e quali piccole? Questa è un'altra distinzione di classificazione che richiede una regola. In questo caso, le circostanze determineranno quali sono grandi e quali piccole. Se questo particolare tipo di patata cresce solo molto grande o molto piccola, questo compito è facile. Oppure forse marciscono solo quelle di medie dimensioni, rendendo facile distinguere le grandi dalle piccole. Ma sembra che le patate abbiano solitamente dimensioni variabili e marciscano in modo piuttosto casuale. Ciò significa che sarà necessario un confine netto per come dividere le patate in base alle dimensioni. Questo esercizio di riflessione sulle patate serve a mostrare come le caratteristiche delle patate e ciò che vogliamo farne determineranno in parte il tipo di schema di classificazione. Ci sono una serie di presupposti

58 Pensiero critico, logica e argomentazione

riguardo alle patate e ai nostri scopi che rendono il sistema di classificazione adeguato o inadeguato.

Molte cose, in particolare quelle naturali e gli oggetti fabbricati, sono già classificate in determinati modi. La cartamoneta, ad esempio, è disponibile solo in determinati tagli. Le auto nuove sono disponibili in un numero finito di modelli e colori.

I nostri, e i metalli sono ferro, oro, stagno e così via.

PUNTI CHIAVE

- Gli oggetti vengono classificati insieme in gruppi perché sono simili in sotto certi aspetti.
- I sistemi di classificazione ci aiutano a organizzare il mondo dividendolo suddividere gli individui in sottogruppi utilizzando una regola che li ordina in base a una serie di proprietà comuni (ad esempio, cani marroni).
- I sistemi di classificazione devono essere esaustivi: nulla deve essere tralasciato.
- I sistemi di classificazione devono essere esclusivi: i gruppi non devono sovrapporsi.
- I sistemi di classificazione devono essere chiari: le regole devono essere comprensibili.
- I sistemi di classificazione devono essere adeguati: devono svolgere la loro funzione.
- Le prime due regole dei sistemi di classificazione (ovvero, esaustiva ed esclusiva) assicurano che tutto ciò che viene classificato venga inserito in un solo gruppo; le ultime due (ovvero, chiara ed adeguata) assicurano che il sistema di classificazione sia utile.
- Il tipo di cosa che viene classificata determina, in parte, il tipo di schema di classificazione accurato.

ESERCIZI DI CLASSIFICAZIONE

Parte I. Pratiche di classificazione

Valuta questi schemi di classificazione. Sono esaustivi, esclusivi, chiari e adeguati allo scopo? In caso affermativo, spiega perché. In caso contrario, spiega perché.

1. (Giocattoli) Gli oggetti molto piccoli vanno sullo scaffale più alto. I peluche grandi vanno nella scatola. I libri vanno sullo scaffale centrale e tutto il resto va nell'armadio.
2. (Collezione Marmo) tinta unita multicolore, tinta unita trasparente colorata, tinta unita trasparente incolore con venature interne e tinta unita trasparente incolore senza venature dentro.
3. Animali grandi, animali spaventosi, animali puzzolenti, animali di nome George.

4. Amici (sii gentile con loro), persone che possono farti del male (sii gentile con loro), tutti gli altri (a chi importa?).
5. Mia madre, i miei fratelli e le mie sorelle, i miei genitori, i miei amici, le persone che odio, tutti gli altri.
6. (Tipi di animali) Animali domestici, animali nocivi, selvaggina, animali da lavoro, animali da allevamento.
7. (Lista pre-stagionale per l'allenatore) Giocatori che ritornano l'anno scorso, ragazzi con problemi di carattere, perdenti, ragazzi promettenti ma che hanno bisogno di migliorare le proprie abilità, ragazzi di cui non posso ancora parlare.

Parte II. Creare un sistema di classificazione

Pensa a una serie di oggetti diversi che siano abbastanza piccoli da poter essere riposti su uno scaffale.

Elenca dieci di questi oggetti scelti a caso. Ora crea un sistema di classificazione che li ordini e li organizzi su tre scaffali, mettendo gli oggetti simili sugli scaffali corrispondenti. (Non barare scegliendo oggetti che si adattano chiaramente al sistema di classificazione; scegli prima gli oggetti.)

Questa pagina è stata lasciata intenzionalmente vuota

6

Definizioni

6.1 Definizione e uso del linguaggio

Il significato di un termine, in effetti, classifica ciò a cui il termine si riferisce. Le definizioni ti dicono cosa significa un termine. C'è una connessione intima tra **definizione** e **classificazione**. Il significato di un termine non è una proprietà naturale del termine che potrebbe essere scoperta tramite indagine; un termine ha il significato che gli è stato attribuito dalle persone che lo usano. Naturalmente, alcuni termini, ad esempio "acqua" o "oro", si riferiscono a tipi di cose naturali, e le proprietà di questi tipi naturali vengono scoperte tramite indagine e osservazione. Certo, non tutte le componenti del mondo naturale sono facili da definire come le molecole (acqua) e gli elementi (oro), per non parlare del mondo sociale e immaginario che il linguaggio descrive.

I filosofi hanno dibattuto sull'esistenza delle categorie naturali, poiché non è chiaro come le categorie stesse esistano al di là dei singoli membri che identifichiamo. Per ulteriori informazioni sulle discussioni filosofiche relative alle categorie naturali, [vedere questa voce](#). nell'Enciclopedia [Internet di Filosofia](#)² di Zdenka Brzovič.

In generale, gli utenti della lingua concordano sui termini da usare per identificare parti specifiche del mondo, ma questo non è del tutto arbitrario. I termini che usiamo sono, in parte, una conseguenza del tipo di cosa in questione. Il significato delle parole è una funzione della pratica sociale stabilita dagli utenti, quindi è importante

1 <https://iep.utm.edu/nat-kind/>

2 <https://iep.utm.edu/>

62 Pensiero critico, logica e argomentazione

Per una comunicazione efficace, è fondamentale che tutte le parti coinvolte in una discussione utilizzino i termini nello stesso modo, intendendo la stessa cosa.

Goditi [questa clip da La principessa sposa 3](#) che fa riferimento all'uso corretto delle parole!

Ad esempio, immaginiamo che due persone stiano discutendo sulla liceità morale dell'aborto. Una persona afferma che sia illecito e l'altra che sia lecito. Cosa succederebbe se non usassero la parola "aborto" con lo stesso significato? Cosa accadrebbe se una delle due avesse definito l'aborto come l'interruzione di gravidanza dopo tre mesi (e sostenesse che sia moralmente sbagliato)?

E se l'altro definisse l'aborto come l'interruzione di una gravidanza prima tre mesi (e sostiene che sia moralmente lecito)? Queste due persone sono davvero in disaccordo? È possibile che entrambe concordino sul fatto che l'aborto non dovrebbe essere consentito dopo tre mesi?

Consideriamo il disaccordo nella [figura 6.1](#). Questo è ciò che spesso viene definito "parlare senza capirsi". Ora, come si presenterebbe la situazione se ci fosse una definizione concordata, come illustrato nella [figura 6.2](#)? Non sappiamo se c'è un disaccordo. Dovremmo chiedere ad A qual è la sua posizione rispetto alla definizione stabilita.

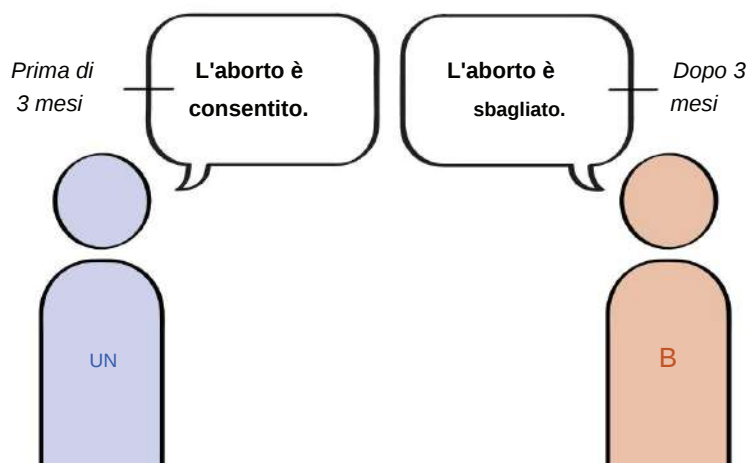


Figura 6.1 Un esempio di disaccordo che utilizza due definizioni diverse. Illustrazione di Jessica Tang.

3 <https://www.youtube.com/watch?v=qhXjcZdk5QQ>

DEFINIZIONE:

L'aborto è l'interruzione della gravidanza dopo tre mesi



Figura 6.2 Cosa succede al disaccordo (6.1) con una definizione stipulata. Illustrazione di Jessica Tang.

6.2 Classificazione e uso della lingua

Esiste una sorta di ordine nel mondo naturale che è indipendente dai significati che gli esseri umani gli attribuiscono. I cani, ad esempio, esistono in modo del tutto indipendente dal fatto che abbiamo una parola, "cane", che usiamo per riferirci a loro. Lo stesso vale per i gatti. Gatti e cani sono entrambi animali, ma sono di specie diverse. degli animali, e se usassimo una sola parola per riferirci a entrambe le specie, sarebbero comunque diverse e avremmo bisogno di altre parole per distinguerle nel pensiero (ad esempio, gatti che abbaiano contro gatti che fanno le fusa, o cani che scodinzolano contro cani che non scodinzolano).

Questo punto spesso solleva dibattiti sul fatto che le lingue inuit abbiano cinquanta o cento parole diverse per indicare la neve⁴. Si tratta di un mito, poiché le lingue in questione costruiscono le parole in modo diverso dall'inglese. È come dire "neve croccante", "neve soffice", "neve appiccicosa" e così via. Il mito è stato usato per sostenere l'idea che la lingua che si parla possa determinare il modo in cui si percepisce il mondo. ⁵ Questa è un'affermazione molto diversa dall'idea che la lingua che parli influenzi il modo in cui vedi il mondo.

⁴ <https://www.theatlantic.com/notes/2016/01/mini-object-lesson-no-there-are-not-a-cento-parole-eschimesi-per-la-neve/426651/>

⁵ <https://www.babbel.com/en/magazine/50-words-for-snow>

64 Pensiero critico, logica e argomentazione

È importante tenere presente che il significato di un termine non è isolato; i termini sono in relazione ad altri termini che hanno anch'essi un significato. Uno degli usi principali della definizione è quello di chiarire le relazioni tra

Quando il dizionario inglese (creato da utenti umani!) definisce "cane" come "animale canino addomesticato", ci fornisce il significato della parola "cane" rimandandoci a diversi altri termini ("addomesticato", "canino" e "animale"). Se conosciamo il significato di questi termini, dovremmo conoscere anche il significato di "cane". Se cercassimo questi termini e poi cercassimo i termini da cui questi termini sono definiti, e continuassimo a cercare termini in un dizionario, alla fine ci troveremmo in un circolo vizioso, ovvero tutti i termini che cercheremmo sarebbero definiti utilizzando altri termini che abbiamo già cercato.

Poiché le definizioni classificano o raggruppano cose che sono uguali o simili sotto certi aspetti, il linguaggio nel suo complesso funziona come un gigantesco sistema di classificazione. Si potrebbe persino definire un linguaggio come un superinsieme di sistemi di classificazione, che ci permette di raggruppare le cose del mondo in una varietà di modi a seconda dei nostri interessi e bisogni. Inoltre, i modi in cui possiamo distinguere le cose del mondo l'una dall'altra riflettono differenze reali tra le cose e fatti del mondo che sono lì per noi da scoprire.

Di conseguenza, un'enorme quantità di conoscenza fattuale sul mondo è racchiusa nel significato delle parole, e possiamo accedere a tale conoscenza semplicemente prestando attenzione alle definizioni. Quindi, sapere cosa significano le parole ci fornisce una grande quantità di informazioni su come è fatto il mondo. Questo è uno dei motivi per cui è importante conoscere il significato delle parole e possedere un vocabolario ampio e utilizzabile.

Guarda questo [video di CrashCourse su linguaggio e significato](https://www.youtube.com/watch?v=zmwgmt7wcv8&list=PL8dPuuaLjXtNgK6MZucdYldNkMybYIHKR&index=27).⁶

Il testo discute l'importanza e le difficoltà di elaborare definizioni adeguate.

6 <https://www.youtube.com/watch?v=zmwgmt7wcv8&list=PL8dPuuaLjXtNgK6MZucdYldNkMybYIHKR&index=27>

6.3 Definizioni e riferimenti

Le definizioni hanno più di una funzione; finora abbiamo accennato a come ci indicano il significato di un termine. Un altro utilizzo delle definizioni è quello di specificare cosa è incluso e cosa non è incluso nel riferimento di un termine. Questo è importante perché le argomentazioni si basano sulle parole, e il significato delle parole è fondamentale per la validità dell'argomentazione stessa. Si pensi all'esempio di chi parla senza capirsi. Pertanto, è essenziale imparare a definire correttamente le definizioni.

Le definizioni ben costruite possono raggiungere questo scopo perché i termini che usiamo classificano le cose in modo sistematico. Nella definizione di "cane" come "animale canino addomesticato", ad esempio, il termine "addomesticato" esclude gli altri membri della classe dei canidi (lupi, coyote, ecc.) perché non sono addomesticati, la parola "canino" esclude altre classi di animali (roditori, felini, ecc.) e la parola "animale" esclude altre classi di esseri (piante, minerali, ecc.). Non tutti i sistemi di classificazione sono ugualmente ordinati. Ma l'uso attento di termini che hanno connessioni definitorie sistematiche con altri termini rende molto più facile utilizzarli nelle argomentazioni. Questo perché molte verità derivano semplicemente dal significato delle parole.

Una buona definizione di un termine deve possedere una serie di caratteristiche importanti. I cani sono mammiferi, ognuno di loro è un mammifero, quindi se sappiamo che qualcosa è un cane, sappiamo anche che sarà un mammifero. Possiamo affermare che essere un mammifero è una condizione necessaria o essenziale per essere un cane. Un altro modo per spiegarlo è attraverso l'immagine qui presente, che mostra come, all'interno del cerchio più grande, esistano altri mammiferi e i cani rientrino a pieno titolo nell'insieme dei mammiferi. Non esistono cani non mammiferi.

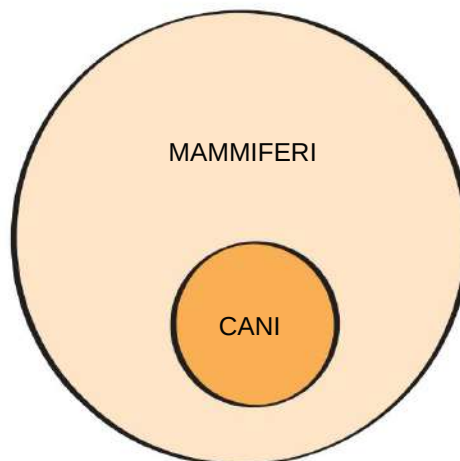


Figura 6.3 La relazione tra due proprietà. Illustrazione di Jessica Tang.

66 Pensiero critico, logica e argomentazione

D'altra parte, molti altri animali oltre ai cani sono mammiferi (gatti, cavalli, pecore, umani...). È importante tenere presente che, a livello visivo, questi cerchi non rappresentano una proporzione, bensì la relazione tra le proprietà.

Quindi "essere un mammifero" non è una definizione adeguata di "essere un cane", poiché è troppo ampia: pur includendo tutti i cani, comprende anche molti animali che non sono cani. I barboncini sono cani, ognuno di loro è un cane, quindi se qualcosa è un barboncino, sappiamo che sarà anche un cane. Possiamo affermare che essere un barboncino è una condizione sufficiente per essere un cane. In altre parole, non è necessario essere un barboncino per essere un cane, ma essere un barboncino è sufficiente per essere un cane.

Non c'è bisogno di precisare che molti cani non barboncini sono cani (bassotti, boxer, pastori tedeschi, terrier e così via), quindi "essere un barboncino" non è una definizione adeguata di cane, poiché è troppo restrittiva e non includerebbe tutti gli animali che sono cani. Possiamo quindi fornire una definizione di una definizione idealmente adeguata (di cane):

Una definizione idealmente adeguata di cane è quella in cui le parti della definizione, considerate insieme, sono *congiuntamente necessarie e sufficienti* affinché ogni creatura che è un cane sia inclusa nella definizione (non è troppo ristretta) e nessuna creatura che non è un cane sia inclusa nella definizione (non è troppo ampia).

Un altro modo per descrivere queste relazioni è attraverso i termini "genere" e "specie" (che qui sono usati in un senso più generale rispetto a come vengono usati oggi in biologia). Intendiamo "genere" come un concetto ampio che include termini più ristretti.

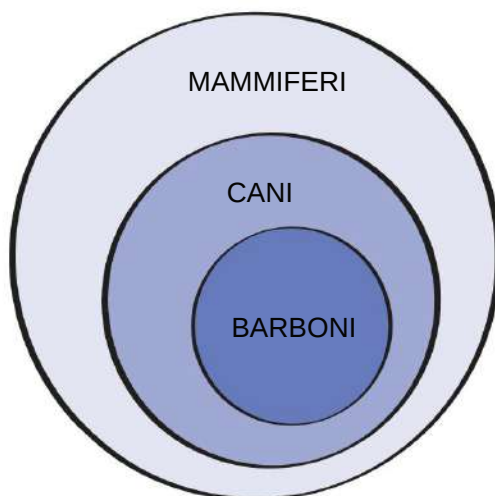


Figura 6.4 Illustrazione delle condizioni necessarie e sufficienti. Opera di Jessica Tang.

concetti che individuano sottogruppi da tutti i referenti del genere. Intendiamo "specie" come un concetto più ristretto incluso in un genere. Una specie individua un tipo di quella classe più ampia. Genere e specie sono termini relativi. Ad esempio, il cane è una specie di mammifero, ma cane è il genere del barboncino.

6.4 Regole per una buona definizione

Tenendo presenti questi termini, possiamo fornire sei regole per una buona definizione.

Regola 1. Una buona definizione di un termine X non dovrebbe essere troppo ampia (non dovrebbe includere troppi elementi).

Possiamo anche formulare questo requisito come la condizione che la definizione specifichi le condizioni sufficienti che una cosa deve soddisfare per essere X. Ciò significa che dovrebbe includere solo le cose che nell'uso comune vengono chiamate X.

ESEMPI DI DEFINIZIONI TROPPO AMPIE

1. Un cavallo è definito come un animale.
2. Uno specchio è qualcosa che riflette.
3. Una soda è una bevanda.

L'esempio 1 è troppo generico perché il semplice fatto di essere un animale non è sufficiente per distinguere un cavallo dal resto del mondo. La definizione deve specificare i cavalli. Ciò dovrebbe includere le caratteristiche che lo differenziano dagli altri animali.

Anche l'esempio 2 è troppo generico perché, sebbene uno specchio rifletta e la riflessione sia uno dei suoi scopi dichiarati per l'uso umano, esistono altri oggetti al mondo che riflettono la luce e che questa definizione includerebbe (ad esempio, il vetro, gli stagni lisci e trasparenti). Sarebbe più specifico definire uno specchio in base alle sue proprietà comuni: una superficie di vetro liscia con un rivestimento riflettente di un tipo specifico per la visione. Stavamo per dire "per la visione di immagini nitide", ma alcuni specchi sono sfocati. Smettono quindi di essere specchi?

Nell'esempio 3, la semplice identificazione di una bibita gassata come bevanda non è sufficiente. È sufficiente che una bibita gassata sia una bibita gassata per essere considerata una bevanda, ma non è contemporaneamente necessario e sufficiente che sia una bibita gassata per definirla tale. Per fornire una definizione necessaria e sufficiente, potremmo dire che si tratta di una bevanda gassata aromatizzata. Nel formulare questa definizione, ci chiediamo se esistano bibite gassate non aromatizzate, o non gassate (magari quelle che perdono la loro effervescenza...), o bibite che non siano bevande. Possiamo quindi sostenere che definire una bibita gassata come una bevanda gassata aromatizzata sia adeguato ai nostri scopi.

68 Pensiero critico, logica e argomentazione

Regola 2. La definizione non deve essere troppo restrittiva (*non deve escludere troppo*).

Una buona definizione di un termine X dovrebbe indicare le **condizioni necessarie** per soddisfare la definizione stessa. Ciò significa che dovrebbe includere nella definizione tutto ciò che nell'uso comune viene indicato con X.

ESEMPI DI DEFINIZIONI TROPPO LIMITATE

1. Per cittadino canadese si intende una persona nata in Canada.
2. Un gioco è definito come una sfida secondo le regole giocate in concorrenza.
3. Il pensiero critico è definito come il pensiero che evita le fallacie.

L'esempio 1 è troppo restrittivo perché esclude le persone che hanno acquisito la cittadinanza per naturalizzazione. Possiamo sempre chiederci: è necessario nascere in Canada per essere cittadini? Non lo è, poiché è possibile immigrare e acquisire la cittadinanza. È certamente una condizione sufficiente: se si nasce in Canada (e non da genitori diplomatici stranieri), si è cittadini. Questo perché il Canada ha un sistema chiamato "cittadinanza per diritto di nascita", che è presente solo in alcuni paesi.

L'esempio 2 è troppo restrittivo, poiché alcuni giochi sono cooperativi (ad esempio, Pandemic) e altri non hanno regole esplicite (ad esempio, i giochi di finzione). In questo caso, definire "gioco" sarà notoriamente difficile, dato che esistono giochi senza punteggio, giochi contro se stessi e giochi senza alcuno scopo. Pertanto, il termine "gioco" richiederà una definizione più sfumata.

Anche l'esempio 3 è troppo limitato. Utilizza un solo aspetto del pensiero critico: Evitare le fallacie – e lo identifica come sinonimo di tutte le qualità del pensiero critico. Rappresenta una caratteristica necessaria come se fosse sufficiente. Chiediti: cos'altro richiede? Cosa succede se evitiamo le fallacie ma non abbiamo una mentalità aperta alle nuove informazioni? L'apertura mentale è una qualità del pensiero critico? Questa è una definizione molto più complessa di quelle per "cavallo" o "violino".

Regola 3. Una buona definizione di un termine X dovrebbe evitare vaghezza e oscurità.

Il punto della definizione è la chiarezza; non dovrebbe essere più difficile per il tuo pubblico capire la definizione di X che capire la parola X stessa. Questo è

è anche un'abilità importante nella scrittura di riassunti. Spiegare il punto di vista di qualcuno in un riassunto dovrebbe essere più facile da capire rispetto all'opera originale che viene riassunta.

Oscurità e vaghezza spesso vanno di pari passo. La vaghezza è una generale mancanza di chiarezza, e una delle ragioni per cui una definizione potrebbe essere poco chiara è perché

è oscuro, ovvero utilizza parole obsolete, è eccessivamente macchinoso o nasconde il significato (quando lo scopo di una definizione è quello di chiarire).

ESEMPI DI DEFINIZIONI VAGHE O

OSCURO

1. Un partito politico è una moltitudine di abitanti umani che sistematizzano precetti armoniosi nel corpo politico.
2. Un empatico è una persona che prova sentimenti significativi e reattivi.
3. L'amore è un sentimento trascendentale.

L'esempio 1 è allo stesso tempo oscuro e vago. Utilizza una serie di parole eccessivamente complesse che normalmente non vanno d'accordo, invece di parole semplici. Confronta l'uso della parola "persone" con l'uso di "moltitudine di abitanti umani".

L'espressione "moltitudine di abitanti umani" crea così tante aperture all'interpretazione che non aiuta effettivamente il lettore a comprendere il termine originale (partito politico). A causa di questa complessità non necessaria, la definizione è vaga, ovvero aperta a diverse interpretazioni e quindi difficile da comprendere. pubblico da comprendere.

Anche l'esempio 2 è oscuro e vago. Cosa significa che un sentimento sia significativo? Che sia sensibile a cosa? Con questa definizione, non si fa alcun passo avanti nella comprensione di cosa significhi essere un empatico.

L'esempio 3 è fuorviante perché utilizza un termine complesso, "trascendentale", senza definirlo.

Regola 4. Una buona definizione di un termine X non deve essere circolare (definire se stessa).

Un termine non può spiegare il proprio significato. Se vi diciamo che "podologia" indica la disciplina praticata da un podologo, ma voi non sapete cosa sia la podologia, la definizione è inutile, poiché non vi fornisce alcuna informazione su come utilizzare il termine. Anche se ne conoscete già il significato, la definizione non aggiunge nulla. La circolarità è un problema anche negli argomenti, che analizzeremo in relazione alle fallacie.

ESEMPI DI DEFINIZIONI CIRCOLARI

1. La "disintossicazione" elimina le tossine dal corpo.
2. "Un buon affare" si ha quando la tua attività ha successo.
3. Il "libero mercato" è un mercato senza restrizioni.

70 Pensiero critico, logica e argomentazione

L'esempio 1 non spiega le condizioni necessarie e sufficienti per la "disintossicazione". Infatti, utilizza la parola "tossina", che fa parte del termine "disintossicazione", e quindi questa definizione sostanzialmente afferma "disintossicare disintossica". Avete capito cosa sia la disintossicazione? Forse sarebbe utile dire che il fegato filtra le sostanze chimiche o le impurità dal flusso sanguigno. Questa definizione è forse troppo restrittiva, dato che si potrebbero disintossicare anche cose diverse dal corpo. Ma se la consideriamo come disintossicazione corporea, avremmo bisogno di una definizione precisa del processo e di cosa viene filtrato e da dove.

L'esempio 2 non riesce a spiegare cosa significhi "fare buoni affari" perché sostanzialmente si ripete. Definisce semplicemente "buono" come "di successo", che è praticamente la stessa cosa. Qui, "buono" viene spiegato con "di successo". Siamo forse più vicini a comprendere cosa significhi "fare buoni affari"?

L'esempio 3 definisce il "libero mercato" come un "mercato senza restrizioni". Questo ci fornisce alcune informazioni sulle restrizioni, ma dobbiamo chiederci se spiegare "libero" come "senza restrizioni" aggiunga davvero qualcosa alla nostra comprensione. Avete fatto qualche progresso nella comprensione di cosa sia un libero mercato?

Regola 5. Una buona definizione di un termine *X* non dovrebbe essere negativa (a meno che non sia assolutamente necessario).

Le definizioni negative definiscono una cosa per ciò che non è, piuttosto che per ciò che è. Per questo motivo, le definizioni negative sono piuttosto poco informative e di solito sono o troppo ampie o troppo ristrette. Se vi diciamo che un gatto è un animale domestico che non è né un cane né un cavallo, non abbiamo escluso abbastanza altre specie (ad esempio, gli asini), ma soprattutto non abbiamo detto nulla di positivo su ciò che rende qualcosa un gatto.

ESEMPI DI DEFINIZIONI NEGATIVE

1. Un sandalo non è una scarpa.
2. Una scrivania non è un tavolo.
3. Una vitamina non è un minerale.

Tutti e tre gli esempi sono poco informativi. Ci dicono cosa qualcosa non è, ma includono comunque tutte le cose che potrebbe essere. Quindi un sandalo non è una scarpa, ma potrebbe essere un tricheco, un computer portatile, una lampada e così via. O si elencano tutte le cose che non è, oppure si deve fornire una definizione esaustiva di cosa sia.

In altre parole, devi dire cos'è qualcosa, il che significa che devi dire qualcosa di positivo. Confronta "una scrivania non è un tavolo" con "una scrivania è una superficie piana usata per lavorare".

Potrebbe sembrare una digressione, ma pensiamo che metta in luce cosa c'è di sbagliato nelle definizioni negative. Quando Starbucks stava iniziando a entrare nel mercato del caffè

Nel mercato, si è verificato un cambiamento di terminologia, passando da "latte scremato" a "latte parzialmente scremato". Questo passaggio a "latte parzialmente scremato" è interessante. "Latte scremato" indicava che il latte era stato privato del grasso, mentre "latte parzialmente scremato" fa sembrare che il latte sia "tutto tranne il grasso più il latte". È un punto strano, ma l'idea di fondo è che dirci che un latte non contiene grassi non ci dice necessariamente cosa contiene.

Regola 6. Una buona definizione non dovrebbe essere distorta o di parte.

Le definizioni tendenziose non enunciano realmente le condizioni necessarie o sufficienti per essere X, ma esprimono piuttosto gli atteggiamenti o i pregiudizi (positivi o negativi) di chi parla nei confronti della cosa che viene definita. Ad esempio, se vi diciamo che i politici sono bugiardi professionisti che vivono a spese dei contribuenti, non vi abbiamo fornito né le condizioni necessarie né quelle sufficienti, ma abbiamo espresso un giudizio di valore negativo sui politici.

ESEMPI DI DEFINIZIONI ORIZZONTALI

1. I "manifestanti" sono persone che non hanno niente di meglio da fare che realizzare cartelli e turbare la quiete pubblica.
2. I "manifestanti" sono cittadini moralmente integri che difendono la libertà.
3. L'eutanasia è una pratica distruttiva che offende Dio.

Due esempi di definizione di "manifestante" dovrebbero dimostrare come sia le valutazioni negative che quelle positive possano confluire nelle definizioni. Sarebbe più preciso affermare che i manifestanti sono coloro che si impegnano in atti di dimostrazione pubblica per promuovere cambiamenti sociali e/o governativi. Questa definizione è forse un po' restrittiva, ma è quantomeno neutrale nell'atteggiamento.

L'esempio 3 usa il termine "distruttivo", che è di parte, e poi aggiunge un giudizio religioso sull'offesa a Dio. Sarebbe meglio definire l'eutanasia senza sentimentalismo. Se qualcuno vuole discutere se sia distruttiva o religiosamente offensiva, può addurre motivazioni al di fuori della definizione. In generale, "eutanasia" è idealmente un'uccisione consensuale o il lasciar morire, con mezzi attivi o passivi, di una persona che soffre di un dolore intrattabile o di una malattia progressiva e terminale debilitante. Si spera che, nel complesso, questo escluda i tipi di uccisione che vorremmo escludere.

È possibile che una definizione sia allo stesso tempo troppo ampia e troppo ristretta. Ad esempio, la definizione "una piscina è uno specchio d'acqua chiuso, costruito artificialmente e destinato all'uso pubblico" è allo stesso tempo troppo ampia e troppo ristretta. È troppo ampia perché include piscine per bambini, fontane e altre strutture che non sono piscine. È anche troppo ristretta perché non tutte le piscine sono destinate all'uso pubblico; alcune sono di proprietà privata.

72 Pensiero critico, logica e argomentazione

Ecco un altro esempio: un cane è un animale domestico a pelo corto con quattro zampe e zampe anziché zoccoli. Questa definizione è troppo restrittiva per due motivi diversi, perché menziona due caratteristiche non essenziali. Esclude i cani a pelo lungo, ma esclude anche i cani che non sono animali domestici. Né l'essere un animale domestico né l'avere il pelo lungo hanno a che fare in modo essenziale con l'essere un cane.

PUNTI CHIAVE

- Quando discutono, gli utenti devono concordare sull'uso dei termini nello stesso modo al fine di comunicare con successo.
- Le definizioni possono dirci il significato di un termine, ma possono anche aiutarci determinare cosa non è incluso nel riferimento di un termine. Definizioni stare in relazione l'uno all'altro.
- Le definizioni sono composte principalmente da caratteristiche essenziali che una cosa deve avere affinché il termine possa essere applicato ad essa. La conoscenza è incorporata in definizioni.
- Una definizione adeguata è quella in cui tutte le parti della definizione sono, considerati insieme, sono congiuntamente necessari e sufficienti.
- Sei regole per una buona definizione: la definizione non deve essere troppo ampia, né troppo ristretta, deve evitare vaghezze o oscurità, non deve essere circolare, non deve essere negativa e non deve essere tendenziosa o di parte.

ESERCIZI SULLE REGOLE PER LE DEFINIZIONI

Valutazione delle definizioni

Ecco un elenco di definizioni concise; immaginate di trovarle in un piccolo dizionario tascabile. Cercando di essere indulgenti, valutate queste definizioni. Sono adeguate, oppure sono troppo ampie, troppo ristrette, vaghe o oscure, circolari, negative o tendenziose?

1. Il Partito Conservatore è un'organizzazione politica di patrioti, civici-cittadini di mente dediti a preservare le preziose libertà di tutti Canadesi.
2. Un aquilone è un giocattolo costituito da una struttura leggera, con carta o altro materiale sottile Materiale teso su di esso, da far volare in presenza di vento forte per mezzo di una corda attaccata e con una coda per bilanciarlo.
3. La "democrazia" non è un sistema feudale.

4. "Postmoderno" significa un miscuglio caotico e confuso di immagini e riferimenti che lasciano lettori e spettatori nostalgici dei tempi in cui si raccontavano storie belle e ben fatte.
5. Un remo è un robusto palo a forma di pala larga e piatta a un'estremità, che viene impugnato a mano libera e utilizzato per spingere un'imbarcazione attraverso l'acqua.
6. Una poesia è una composizione in versi in rima.
7. Per "rettangolo" si intende una figura bidimensionale con quattro lati.
8. Un programmatore è colui che applica il modello C45D ai rapporti di sette secondi.
9. La vita è ciò che ne fai.

Questa pagina è stata lasciata intenzionalmente vuota

7

Argomenti da Definizione e Entimemi

7.1 Ragionamento con le definizioni

Come abbiamo appena visto, quando forniamo una buona definizione, elencheremo le caratteristiche essenziali che le cose devono avere affinché il termine si applichi ad esse. Queste caratteristiche saranno di solito fatti sul mondo indipendenti dal linguaggio, e questo significa che i significati delle parole contengono in sé conoscenze sulle cose, conoscenze che possiamo usare quando facciamo inferenze e diamo argomenti.

Quando ragioniamo e formuliamo argomentazioni, ci affidiamo sempre, in una certa misura, a informazioni implicitamente disponibili sotto forma di conoscenza veicolata semplicemente dal significato delle parole. Questa potrebbe essere una conoscenza "fluttuante", che chiunque abbia una buona padronanza di una lingua possiede. Ma la stragrande maggioranza di ciò che "tutti sanno" – che l'acqua è bagnata, che i cani sono animali, che si può comprare cibo da mangiare al ristorante, e così via – è semplicemente conoscenza che tutti possiedono in virtù dell'appartenenza a una cultura e della conoscenza di una lingua. Tuttavia, molta di questa conoscenza "fluttuante" che "tutti conoscono" può essere semplicemente un pregiudizio o una generalizzazione eccessiva. Il ragionamento è compromesso da presupposti non verificati, e approfondiremo questo aspetto nella [parte 3](#), quando esamineremo le fallacie e i pregiudizi.

Allora cosa rende valido un **argomento a partire dalla definizione**, un argomento in cui facciamo deduzioni basandoci sulle definizioni delle parole? Qui parliamo di come un Per definizione, un buon argomento può contenere informazioni implicite che, se rese esplicite, dimostrano la validità dell'argomento stesso.

76 Pensiero critico, logica e argomentazione

Un argomento per definizione è un argomento in cui la conclusione viene presentata come una conseguenza diretta della definizione o del significato delle parole utilizzate nell'argomento.

Consideriamo l'affermazione "Bruce è un genitore, quindi Bruce ha un figlio"; in questo caso, la conclusione "Bruce ha un figlio" viene presentata come derivante dal significato di "genitore" e dal fatto che una buona definizione di "genitore" includerà il requisito che se qualcuno è un genitore, allora quella persona ha un figlio.

Un'affermazione che deriva "per definizione" da una buona definizione di un termine coglierà una condizione necessaria o essenziale per l'applicazione di quel termine, e quindi l'affermazione è necessariamente vera in virtù del fatto che riflette parte del significato del termine.

Poiché un'affermazione necessariamente vera è vera in ogni possibile circostanza, aggiungere una **verità necessaria** a un argomento non può invalidare un argomento valido. Un buon argomento derivante dalla definizione è quindi implicitamente valido e la sua validità può essere dimostrata esplicitando il collegamento definitorio.

7.2 Argomenti di validità e di definizione

La definizione di "bungalow" è "una casa a un solo piano". Analizziamo l'argomentazione che porta da "X è un bungalow" a "X è una casa". Come possiamo dimostrare la validità di un'argomentazione basata su una buona definizione? Ciò significa che il concetto di "bungalow" include implicitamente i concetti di "casa a un solo piano" e "casa". Questo implica che l'affermazione "X è un bungalow" include implicitamente l'affermazione che è una casa e che è a un solo piano.

Come possiamo trasformare queste informazioni in un argomento valido?

1. X è un bungalow (la premessa).

Tuttavia, poiché "bungalow" significa "casa a un solo piano", e "X è un bungalow" dice la stessa cosa di "X è una casa a un solo piano", possiamo sostituire l'uno con l'altro, e quindi sostituendo l'uno con l'altro, possiamo riscrivere 1 come

2. X è una casa a un solo piano.

Di nuovo, poiché "X è una casa a un solo piano" dice sia che X è una casa sia che X è un bungalow, lo sostituiamo con queste due affermazioni, e quindi di nuovo per sostituzione, possiamo riscrivere 2 come

3. X è a un solo piano e X è una casa.

Ma se X è sia a un solo piano che una casa, allora X è una casa, quindi possiamo concludere da 3 che

4. X è una casa (la conclusione).

Che implicazioni ha questo per la validità? La validità è la proprietà formale degli argomenti per cui, se le premesse sono vere, anche la conclusione deve essere vera. Per dirla in altro modo, la validità è la proprietà formale degli argomenti per cui non esiste alcuna situazione in cui le premesse siano vere e la conclusione sia falsa. Consideriamo di nuovo l'argomento:

Premessa 1: X è un bungalow.

Premessa 2: [Premessa implicita per definizione] X è una casa.

Premessa 3: [Premessa implicita per definizione] X è a un solo piano.

Conclusione: Pertanto, X è una casa.

O

Premessa 1: X è un bungalow.

Premessa 2: [Premessa implicita per definizione] X è una casa.

Premessa 3: [Premessa implicita per definizione] X è a un solo piano.

Conclusione: Pertanto, X è a un solo piano.

Ma le premesse 2 e 3 sono contenute nella premessa 1, quindi in realtà stiamo dicendo: "X è un bungalow, quindi X è a un solo piano", oppure "X è un bungalow, quindi X è una casa". Questo dimostra una derivazione per definizione, poiché la conclusione è un'informazione derivante dalle premesse.

Ora poniamo la domanda sulla validità: è possibile che tutte le premesse 1-3 siano vere e la conclusione falsa? Questo è il compito della validità: spiegare come le premesse possano imporre che una conclusione sia vera. Qui, se le premesse 1-3 fossero vere (il che equivale a dire che la definizione di bungalow è quella che pensiamo sia) e la conclusione fosse falsa, significherebbe che X è

78 Pensiero critico, logica e argomentazione

sia a un solo piano che non a un solo piano. Questa sarebbe una **contraddizione**, che lo esclude.

Questi passaggi logici dipendono dalla esplicitazione di ciò che è incluso nella definizione di bungalow. Potremmo semplicemente dire che la conclusione era "inclusa" nella premessa, e che da essa deriva la definizione del termine "bungalow". Ancora una volta, l'argomentazione è valida perché la conclusione deve essere vera se le premesse sono vere.

È necessaria una certa cautela nell'estrarre informazioni dalle definizioni. Le definizioni sono, dopotutto, creazioni umane e, nella misura in cui i termini non sono definiti in modo esaustivo, dobbiamo essere cauti nell'argomentare basandoci su di essi. Ciò sottolinea l'importanza di definire i termini. La pratica di definire attentamente i termini impone la chiarezza necessaria alle nostre argomentazioni. Quando si argomenta, se ci si può appellare a termini e definizioni comuni, è più facile trarre inferenze ragionevoli che risulteranno più persuasive e solide dal punto di vista razionale.

7.3 Entimemi

Gli argomenti basati sulla definizione non sono gli unici che si fondano su informazioni implicitamente disponibili. Spesso ci affidiamo al nostro pubblico affinché condivida con noi conoscenze comuni, che quindi non abbiamo bisogno di esplicitare. Gli argomenti che si basano su questo tipo di conoscenza condivisa sono chiamati "entimemi".

Un entimema è un argomento in cui una premessa necessaria non è esplicitamente dichiarata, ma è implicitamente assunta come parte dell'argomento stesso.

Perché gli entimemi sono importanti? Se vogliamo essere convincenti, dobbiamo prestare molta attenzione a ciò che diamo per scontato e alle informazioni di base. Le argomentazioni richiedono necessariamente una solida conoscenza di base, e rendere esplicito il più possibile tale bagaglio di conoscenze contribuisce a prevenire eventuali errori logici.

Consideriamo l'argomentazione "I cani sono animali, quindi non sono macchine". A noi sembra giusto, ovviamente, ma ci affidiamo al consenso del nostro pubblico su qualcosa che non è esplicitamente affermato. Si tratta di un'argomentazione deduttiva e, quando si formula un'argomentazione deduttiva, le premesse e la conclusione necessitano di una connessione esplicita. Ecco come si presenta questo entimema con la premessa implicita esplicitamente dichiarata:

Premessa 1: I cani sono animali.

Premessa 2: [implicita] Gli animali non sono macchine.

Conclusione: Pertanto, i cani non sono macchine.

Prima che la premessa implicita venisse esplicitata, chiunque non possedesse le nostre particolari conoscenze pregresse si sarebbe chiesto quale fosse la relazione tra "animali" e "macchine". L'entimema faceva leva su "ciò che tutti sanno". I "cani" erano presenti nella premessa 1 e nella conclusione, quindi la cosa aveva un senso, ma avevamo bisogno di un modo per collegare "animali" e "macchine". Li colleghiamo affermando esplicitamente che "gli animali non sono macchine". Anche se questa affermazione è negativa, dimostra qual è la loro relazione.

Proviamo con un altro esempio: Seattle è a sud di Vancouver, quindi Vancouver è a nord di Seattle. Notate che "Vancouver" e "Seattle" compaiono sia nella premessa che nella conclusione. Quindi cosa dobbiamo esplicitare riguardo alla loro relazione? per far funzionare la conclusione?

Premessa 1: Seattle si trova a sud di Vancouver.

Premessa 2: [implicito] Sud e nord sono relazioni spaziali opposte.

Conclusione: Pertanto, Vancouver si trova a nord di Seattle.

Qui, chi parla presuppone che tu sappia come funzionano il sud e il nord. Si potrebbe dire che questo è un tipo di argomento per definizione, ma ciò non significa che non possiamo rendere esplicite queste informazioni in modo che chi non comprende o non usa i concetti di "sud" e "nord" possa capire che l'argomento è valido (ricorda: non è possibile che le premesse 1 e 2 siano entrambe vere e la conclusione falsa).

Dobbiamo sempre esplicitare tutto in un'argomentazione? Non ci baseremo sempre, in una certa misura, su informazioni di base e premesse implicite? Dato che condividiamo un linguaggio, dovremo dare per scontate alcune cose, ma quando possiamo esplicitare qualcosa in modo che il nostro ragionamento sia più solido e chiaro, dovremmo farlo.

ESEMPI DI ENTIME

1. Su Venere non c'è acqua, quindi non c'è vita su Venere.
2. Chi ama i bambini è un bravo insegnante, quindi Mary sarà un'ottima insegnante.

L'esempio 1 presuppone implicitamente che gli esseri viventi necessitino di acqua. Da ciò si può dedurre che la mancanza di acqua su Venere implichi l'assenza di vita. Si noti che Venere è presente sia nella premessa che nella conclusione, ma l'argomentazione non stabilisce un collegamento esplicito tra la vita e l'acqua. Noi lo rendiamo esplicito aggiungendo che la vita richiede acqua.

80 Pensiero critico, logica e argomentazione

L'esempio 2 prende una regola generale e la applica a un individuo. Ma non ci fornisce informazioni sufficienti su quell'individuo per sapere se la conclusione ne consegue. Sai qualcosa di Mary? Forse gli amici e i parenti di Mary. Non è necessario che sia esplicito, ma per rendere l'argomentazione pubblica in modo che chiunque la legga possa seguirne la logica, dobbiamo sapere che Mary ama i bambini. Ecco come rendiamo esplicita la tesi e ne dimostriamo la validità. Se affermassimo chiaramente che "chi ama i bambini è un ottimo insegnante; Mary ama i bambini, quindi Mary sarebbe un'ottima insegnante", riuscite a immaginare un caso in cui le premesse siano vere e la conclusione falsa? È possibile che sia vero che chi ama i bambini è un ottimo insegnante e che Mary ama i bambini, ma allo stesso tempo Mary non sarebbe un'ottima insegnante? Sarebbe impossibile, quindi la tesi è valida.

Sebbene gli entimemi che abbiamo esaminato contengano premesse implicite di diverso tipo, ciò che li accomuna è che, in un determinato contesto, omettere l'assunto implicito può essere ragionevole. Il problema degli entimemi è che presuppongono che il lettore noti l'assunto o la premessa implicita, la integri e, di conseguenza, ne comprenda il senso. Ma questo non accade sempre, nemmeno quando ciò che sfugge all'attenzione è qualcosa che si conosce bene e che a volte può risultare ovvio. Il contesto serve a evidenziare determinate considerazioni rilevanti, ma può anche renderci disattenti ad altre considerazioni ovvie che il contesto non mette in luce. Questo aggiunge un elemento di inaffidabilità che vogliamo evitare. Pertanto, per valutare argomentazioni con parti implicite, dobbiamo essere in grado di ricostruirle per rendere esplicito ciò che è implicito.

Spero che tu possa capire che una parte importante del pensiero critico consiste semplicemente nell'essere prudenti, e rendere espliciti i presupposti impliciti è un modo per esserlo. Spesso si commette un errore di inferenza senza accorgersene, e ricostruire l'argomentazione rivelerà l'errore.

PUNTI CHIAVE

- Un argomento per definizione è un argomento in cui facciamo deduzioni sulla base della definizione delle parole. Se la definizione è Bene, la conclusione è necessariamente vera in virtù del fatto che riflette parte del significato di un termine.
- Un buon argomento dalla definizione contiene informazioni implicite che, se Rendendo esplicita l'affermazione, si dimostra che l'argomentazione è valida.
- Un entimema è un argomento in cui una premessa necessaria non è esplicitamente dichiarata, ma è implicitamente assunta come parte dell'argomento stesso.

- Per valutare gli entimemi ed evitare l'inaffidabilità, dobbiamo ricostruire l'argomentazione per rendere esplicito ciò che è implicito.

ESERCIZI

Parte I. Argomenti dalla definizione

Metti questi argomenti definitivi in forma standard. Rendi esplicite le informazioni implicite. Valuta la definizione e spiega perché l'argomento è o non è deduttivamente valido.

1. I mammiferi hanno la pelliccia, quindi anche le lontre hanno la pelliccia.
2. La democrazia si ha quando il potere è detenuto dal popolo. Gli Stati Uniti sono una democrazia.
3. Trattandosi di uno smartphone, si connette a Internet.
4. Google tiene traccia della tua navigazione, quindi esiste una registrazione della tua navigazione.
5. Questo libro si trova in biblioteca, quindi è un libro pubblicato.

Parte II. Esercizio sull'entimema

Metti questi argomenti in forma standard. Se sono entimemi, rendi l'argomento esplicito aggiungendo la/le premessa/e mancante/i.

1. Bill arriverà tardi a cena; si è fermato a bere una pinta con gli amici dopo lavoro.
2. Mary non ha studiato per il test di domani; immagino che non lo supererà.
3. La morte non può essere la fine ultima; non sarebbe giusto.
4. Mi dispiace, non posso venderle birra. Non mi è consentito vendere ai minorenni.
5. Mary è andata da Burger King, quindi doveva avere fame.
6. La boxe dovrebbe essere vietata in Canada perché è pericolosa.
7. Se oggi è martedì, o Eric è in classe o è malato. È martedì, quindi Deve essere malato.
8. Non comprate mai una Taurus. È una Ford!

Questa pagina è stata lasciata intenzionalmente vuota

PARTE II

Logica categoriale

Questa pagina è stata lasciata intenzionalmente vuota

8

Il sillogismo

Un **sillogismo**, nel senso in cui lo intendiamo noi, è uno schema argomentativo generale che prevede due premesse, una conclusione e tre termini.

I sillogismi si presentano in molti schemi, basati sui termini e sulle relazioni.

ESEMPIO DI SILLOGISMO 1 (PIÙ ANTICO DI)

Premessa 1: Bill è più vecchio di Galla.

Premessa 2: Galla è più grande di Neetu.

Conclusione: Pertanto, Bill è più vecchio di Neetu.

Analizzando questo argomento, notiamo che ogni premessa ha due termini (Bill e Galla nella premessa 1 e Galla e Neetu nella premessa 2) collegati da una relazione. La relazione presente in tutte e tre le affermazioni è "_____ è più vecchio di _____".

Un sillogismo corretto avrà un "termine medio", che si trova nelle premesse 1 e 2 ma non nella conclusione. Le premesse 1 e 2 condividono un termine medio, che in questo caso è "Galla". La relazione di Galla con Bill e Neetu (all'interno delle due premesse) ci permette di trarre qualche conclusione sulla relazione di Bill con Neetu.

8.1 La transitività in un sillogismo

ESEMPIO DI SILLOGISMO 2 (CONTENUTO)

Premessa 1: Regina si trova nel Saskatchewan.

Premessa 2: Il Saskatchewan si trova in Canada.

Conclusione: Pertanto, Regina si trova in Canada.

86 Pensiero critico, logica e argomentazione

Qui il nostro termine medio è "Saskatchewan" e la relazione è di contenimento. Il contenimento, come la relazione nell'esempio 1 ("_____ è più vecchio di _____"), è una relazione transitiva. La transitività è una relazione di ordinamento.

Se conosciamo l'ordine degli eventi, possiamo trarre conclusioni sulla sequenza. L'ordine dell'esempio 1 è quello necessario per spostarsi da un luogo (Saskatoon) attraverso un altro (Saskatchewan) fino a un altro (Canada).

La transitività implica un trasferimento di relazione tra due cose.

La transitività dell'inclusione è dimostrata nella [figura 8.1](#). Per l'inclusione, se A è contenuto in B e B è contenuto in C, allora ne consegue che A è contenuto in C. Attraverso il termine medio B, A acquisisce la proprietà transitiva di essere contenuto in C.

Questa relazione funziona anche con l'altezza relativa. Se usiamo "_____ è più alto di _____", possiamo costruire un collegamento per dedurre informazioni su coloro di cui viene misurata l'altezza. Potresti disegnare una tua rappresentazione visiva di "_____ è più alto di _____" per tre persone che conosci usando una linea verticale. In questo modo possiamo formulare una definizione più specifica di relazione transitiva.

*Una relazione **transitiva**, R , ha la proprietà che per ogni tre elementi a , b e c a cui R si applica, se a è R per b e b è R per c , allora a è R per c .*

Consideriamo un altro esempio utilizzando la formula "_____ è maggiore di _____" relazione. È anche transitiva?

ESEMPIO DI SILLOGISMO 3 (MAGGIORE DI)

Premessa 1: Nove è maggiore di sette.

Premessa 2: Sette è maggiore di quattro.

Conclusione: Pertanto, nove è maggiore di quattro.

TRANSITIVITÀ DEL CONTENIMENTO

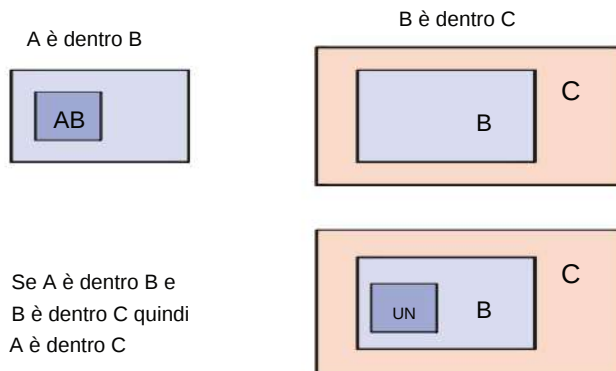


Figura 8.1 La transitività del contenimento. Illustrazione di Jessica Tang.

Questo schema dovrebbe dimostrare ancora una volta che i sillogismi formulati correttamente con tre termini e una relazione transitiva sono validi. Per riprendere tale definizione, se le premesse sono vere, allora la conclusione deve essere vera, altrimenti non c'è possibilità che le premesse siano vere e la conclusione falsa. "È maggiore di" è una relazione transitiva. Si noti che le due premesse hanno la forma "a è R a b" e "b è R a c", e la conclusione ha la forma "a è R a c" (si noti che "b" è il termine medio).

Altre relazioni transitive:

_____ = _____ (è uguale a).
 _____ > _____ (è maggiore di).
 _____ <= _____ (è minore o uguale a).
 _____ >= _____ (è maggiore o uguale a).
 Se _____, Poi _____.
 _____ è una specie di _____.
 _____ più pesante di _____.
 _____ è più povero di _____.

8.2 Intransitività

Naturalmente, non tutte le relazioni sono transitive e non tutti i sillogismi che utilizzano una relazione transitiva sono validi perché i termini potrebbero non trovarsi nella posizione corretta nella discussione.

88 Pensiero critico, logica e argomentazione

ESEMPIO DI RELAZIONE INTRANSITIVA (GENITORE DI)

Premessa 1: Maria è la madre di Sara.

Premessa 2: Sarah è la madre di Mina.

Conclusione: Maria è la madre di Mina.

Quando consideriamo questa relazione, possiamo pensare al collegamento attraverso il termine medio. Qui, il termine medio è "Sarah". In questo esempio, il problema è che la relazione "_____ è la madre di _____" non è transitiva: il genitore del tuo genitore non è il tuo genitore (è il tuo nonno). Potresti anche dire che l'amico del mio amico non è necessariamente mio amico: ricorda la frase "il nemico del mio nemico è mio amico!". Quindi fai attenzione alle relazioni che non sono transitive. Allo stesso modo, se A ama B e B ama C, ne consegue che A ama C? No, perché "amore" è una relazione tra due termini, ovvero una relazione binaria. Le relazioni intransitive impediscono la validità dei sillogismi a tre termini.

In una *relazione intransitiva*, *R* ha la proprietà che per ogni tre cose *a*, *b* e *c* a cui *R* si applica, se *a* è *R* a *b* e *b* è *R* a *c*, allora *a* non è *R* a *c*.

A volte una relazione è transitiva, ma non produce un argomento valido a causa della posizione dei termini nell'argomento stesso. Sopra, abbiamo discusso del fatto che "è più alto di" è transitivo, ma lo è solo quando i termini sono nella posizione corretta. Vediamo un esempio:

ESEMPIO DI SILLOGISMO INTRANSITIVO "PIÙ ALTO DI"

Premessa 1: La mia casa (A) è più alta della mia auto (B).

Premessa 2: La tua casa (C) è più alta della mia auto (B).

Conclusione: La mia casa (A) è più alta della tua casa (C).

Tutto ciò che sappiamo qui è che entrambe le case sono più alte della mia macchina. Questo non ci dà alcuna informazione sulle altezze relative delle case l'una dell'altra. Data la posizione dei termini, B (la mia macchina) non è un termine medio appropriato. La sua posizione blocca la transitività. Se rileggi il sillogismo, le premesse dimostrano che le nostre case hanno una differenza di altezza? Le premesse potrebbero essere vere e

Le nostre case hanno esattamente la stessa altezza (controesempio)? Sì. Quindi è possibile che le premesse siano vere e la conclusione falsa, rendendola invalida.

Nei [capitoli 9-12](#), ci dedicheremo all'analisi della logica tradizionale dei termini, nota anche come **logica categoriale**. Il sillogismo riveste un ruolo di primo piano in questa logica, nella forma del sillogismo categoriale. Ecco due esempi che risultano facilmente validi.

8.3 Il contenimento rivisitato

Consideriamo il seguente esempio:

ESEMPIO DI SILLOGISMO CATEGORICO

Premessa 1: Tutte le anatre sono uccelli.

Premessa 2: Tutti gli uccelli sono esseri viventi.

Conclusione: tutte le anatre sono esseri viventi.

Nel primo caso, possiamo immaginare di disegnare un cerchio attorno a tutte le anatre e un cerchio più grande attorno a tutti gli uccelli ([fig. 8.2](#)). Se tutte le anatre sono uccelli, allora il cerchio delle anatre sarà all'interno del cerchio degli uccelli. Allo stesso modo, per tutti gli esseri viventi, il cerchio degli uccelli sarà all'interno del cerchio che li racchiude tutti, e il cerchio delle anatre sarà all'interno di quest'ultimo. Quando disegniamo un cerchio che rappresenta "gli esseri viventi", lo intendiamo come "l'insieme di tutte le cose che si qualificano come esseri viventi". Quindi la dimensione degli "uccelli" all'interno di questo insieme non è proporzionata! Ma ciò che i cerchi dimostrano è che gli uccelli sono interamente contenuti all'interno degli "esseri viventi".

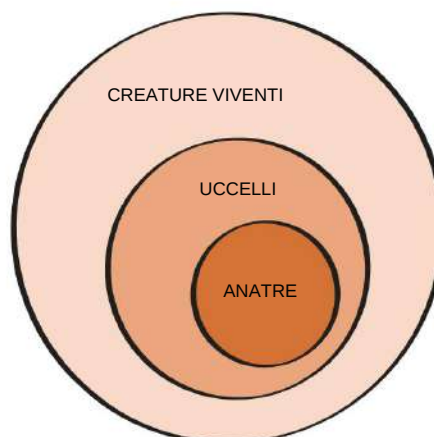


Figura 8.2 Relazione di contenimento. Illustrazione di Jessica Tang.

90 Pensiero critico, logica e argomentazione

Un'altra relazione transitiva menzionata sopra è la "se _____", relazione "allora _____". Pensare esplicitamente a questo come a una relazione transitiva ci permette di comprendere meglio il sillogismo.

ESEMPIO DI SILLOGISMO IPOTETICO

Premessa 1: Se sei un'anatra, allora sei un uccello.

Premessa 2: Se sei un uccello, allora sei un essere vivente.

Conclusione: Pertanto, se sei un'anatra, allora sei un essere vivente.

Riguardando [la figura 8.2](#), se ti trovi nel cerchio più piccolo che abbiamo illustrato (le anatre), allora devi trovarti anche negli altri due cerchi (gli uccelli e gli esseri viventi). Ma se sei nel cerchio più grande (creature viventi), non ne consegue necessariamente che tu sia un'anatra (potresti essere un gorilla!). E se sei un uccello, non ne consegue necessariamente che tu sia un'anatra (potresti essere un usignolo!). Quindi puoi andare dall'interno verso l'esterno con "se Ecco un altro modo di pensare al _____, poi _____" ma non dall'esterno verso l'interno.

perché questo argomento è valido: prima di tutto, dire che tutte le anatre sono uccelli equivale a dire che se qualcosa è un'anatra, allora è un uccello. E dire che tutti gli uccelli sono creature viventi equivale a dire che se qualcosa è un uccello, allora è una creatura vivente. Nel caso dell'argomento delle anatre, a meno che qualcosa non cambi e le anatre non siano più uccelli e creature viventi, l'argomento non è solo valido, è fondato.

PUNTI CHIAVE

- I sillogismi sono costituiti da due premesse, tre termini e una conclusione.
- Affinché un sillogismo sia valido, la relazione deve essere transitiva e i termini devono essere nella posizione corretta.
- La transitività è una relazione d'ordine che ci aiuta a trarre conclusioni riguardo ai termini in sequenza.
- Alcune relazioni sono transitive ("più alto di", "più vecchio di", "se _____, poi _____," ecc.) e altri sono intransitivi ("il genitore di," "l'amico di," ecc.).
- L'intransitività blocca la deduzione logica in un sillogismo.

ESERCIZI

Lavorare con i sillogismi e la transitività

Completa i seguenti esercizi:

1. Stabilisci una relazione tra tre termini e rivedi i cinque validi forme e due forme non valide di argomentazione deduttiva dal [Capitolo 3](#). Costruisci versioni di ciascuna forma con tre o meno termini.
2. Formula un argomento sillogistico valido che si basa sulla transitività di contenimento o una delle altre relazioni transitive menzionate sopra.
3. Pensa a un'altra relazione che ritieni transitiva e costruisci un sillogismo per verificarne la validità.

Questa pagina è stata lasciata intenzionalmente vuota

9

Logica categoriale Dichiarazioni

In questo capitolo esamineremo la logica tradizionale dei termini. Sviluppata da Aristotele, è stata studiata per molti secoli nella filosofia occidentale come unico trattamento formale della validità nell'inferenza. Analizzeremo le proposizioni categoriche, la teoria dell'inferenza immediata e la teoria del sillogismo.

Aristotele (384–322 a.C.) è considerato uno dei filosofi più influenti della tradizione occidentale. È l'ideatore della particolare forma¹ della logica categoriale in questo testo.

Un'affermazione categorica formula una dichiarazione sulla relazione tra alcuni o tutti i membri di due classi di cose. Indica relazioni di inclusione ed esclusione, nonché se le cose esistono o meno all'interno di determinate classi.

9.1 Quattro tipi di affermazioni categoriche

Esistono quattro tipi di affermazioni categoriche, rappresentate dalle seguenti forme standard:

¹ <https://plato.stanford.edu/entries/aristotle/>

Nome	Tipo	Modulo standard	Esempio
UN	Universale Affermativa	Tutti <i>gli S</i> sono P.	Tutti gli ananas sono succosi.
E	Negativo universale	No S sono P.	Nessuna mela è un'arancia.
I	Particolare Affermativa	Alcuni S sono P.	Alcune mele sono succose.
O	Particolare Negativo	Alcuni S non sono P.	Alcune mele non sono succose.

Tenete a portata di mano questo grafico. Sarà importante per il resto di questo capitolo, che esplora il funzionamento di ciascuna affermazione e come rappresentarle schematicamente una per una.

Nella tabella, sotto "tipo" vedrai quattro combinazioni dei termini "universale", "particolare", "affermativa" e "negativa". La **qualità** di un'affermazione categorica è il carattere della relazione che essa afferma tra i suoi termini soggetto e predicato (affermativa o negativa). Un'affermazione categorica è affermativa se dichiara che la classe designata dal suo termine soggetto è inclusa, interamente o solo in parte, nella classe designata dal suo termine predicato, ed è negativa se esclude totalmente o parzialmente

membri della classe soggetto dalla classe predicato. La quantità di un'affermazione categorica, d'altra parte, è una misura del grado in cui sussiste la relazione tra i suoi termini soggetto e predicato. Un'affermazione categorica è universale se fa un'asserzione senza eccezioni sui termini soggetto e predicato. È particolare se fa asserzioni che valgono per uno o più membri della classe soggetto.

9.2 Quattro parti di ogni affermazione categorica

Ogni affermazione categorica in forma standard ha quattro parti (fig. 9.1).

1. Un quantificatore: iniziano tutti con "tutti", "alcuni" o "nessuno". Nella logica categoriale, facciamo affermazioni solo su "tutti" (ogni singolo membro), "alcuni" (che significa almeno uno o molti, ma almeno non nessuno) e "nessuno" (che significa nessuno o mai).
2. Un termine soggetto: una parola o frase che denota una classe di cose che funge da Soggetto della frase. Viene definito "soggetto" perché, come in una frase, è l'elemento principale di cui si parla. Quando diciamo "Tutte le capre hanno fame", "capre" è il termine soggetto e il soggetto della frase.

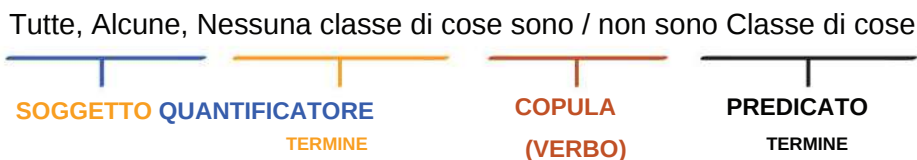


Figura 9.1 Quattro parti di un'affermazione categorica. Illustrazione di Jessica Tang.

3. Un termine predicativo: una parola o una frase che denota una classe di cose che servono come complemento predicativo del soggetto della frase. Cosa significa? Questo è ciò che si dice riguardo al soggetto. Il predicato modifica il soggetto.
4. Una copula: un verbo di collegamento, una forma del verbo "essere", che collega il termine soggetto con il termine predicato. L'azione di un'affermazione (il verbo) nella logica categorica dice qualcosa sull'essere del soggetto. Stiamo dicendo qualcosa su ciò che esso è.

9.3 Diagrammi di Venn

John Venn (1834–1923), matematico dell'Università di Cambridge, ideò un metodo per rappresentare graficamente le affermazioni categoriche, ora chiamate **diagrammi di Venn**, che permette di rappresentare le relazioni tra le affermazioni molto facile.

Le classi di cose sono rappresentate da un cerchio. La classe di tutte le cose che sono S è rappresentata sulla lunetta di sinistra (pensate alla luna!). La classe di tutte le cose che sono P è sulla lunetta di destra. La lente centrale rappresenta l'intersezione tra le due, ovvero tutte le cose che sono sia S che P. L' esterno, etichettato "**universo del discorso**", rappresenta tutto il resto del mondo che non è né S né P (fig. 9.2).

Ecco un'introduzione su come mappare le dichiarazioni² Utilizzo dei diagrammi di Venn.

Ad esempio, nella [figura 9.3](#), se S sta per la classe "Albertani" e P sta per la classe "Canadesi", allora la lente rappresenterà la classe dei canadesi dell'Alberta, la lunetta sinistra rappresenterà la classe degli albertani non canadesi, la lunetta destra rappresenterà i canadesi non dell'Alberta e l'area rimanente al di fuori dei due cerchi, l'universo del discorso, rappresenterà tutte le altre cose nell'universo che non sono né albertani né canadesi.

² https://www.youtube.com/watch?v=ax_zLYtE7DQ

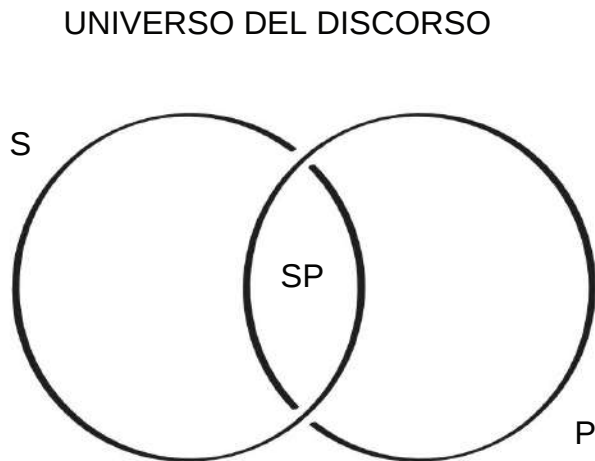


Figura 9.2 Due classi in un universo di discorso. Illustrazione di Jessica Tang.

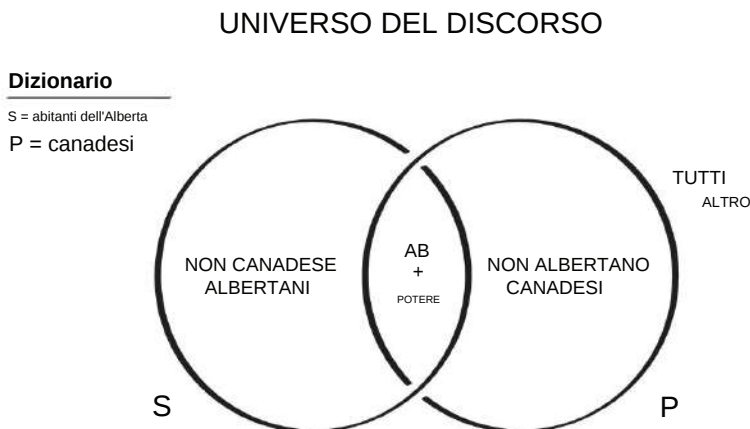


Figura 9.3 Diagramma delle due classi, abitanti dell'Alberta e canadesi. Illustrazione di Jessica Tang.

9.4 Affermativa universale: UN

La forma universale A è affermativa e prende il nome "A" dal termine-
Il verbo latino "affirmo" (io affermo) indica che essa afferma una regola valida per tutti i membri di un gruppo ed è quindi universale. Un'affermazione stabilisce una regola senza eccezioni: è un'affermazione universale se la tesi sostenuta vale per ogni membro della classe designata dal termine che la definisce.

A. Tutti gli S sono P: questa affermazione fa una dichiarazione universale su S. Dice che tutte le cose che sono S sono anche P. Rappresentare ciò con dei cerchi significa eliminare la luna S che non interseca P (fig. 9.4).

Ad esempio, se la nostra frase è "Tutti i cani (S) sono mammiferi (P)", sappiamo che non ci sono cani che non siano mammiferi. Sembra vero, giusto? Come sarebbe un cane che non è un mammifero? Sarebbe ancora un cane? No. Quindi "otteniamo

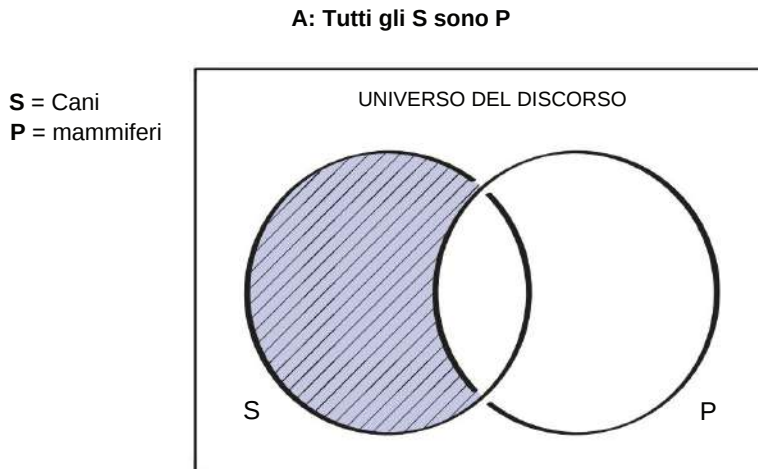


Figura 9.4 Affermazione universale. Illustrazione di Jessica Tang.

"Sbarazzarsi" della S che è fuori dalla P (ombreggiarla). P è un insieme più ampio di mammiferi che includerebbe tutti gli altri mammiferi (umani, gatti, ecc.). La lente al centro, quindi, rappresenta i cani, indicandoci che sono completamente sovrapposti dalla proprietà di essere un mammifero.

È importante notare che le affermazioni universali (A ed E) possono essere vere *anche se le classi a cui si riferiscono sono vuote*. Pertanto, non si può dedurre l'*esistenza di elementi* in una classe da un termine universale affermativo o negativo. Ad esempio, dalla verità dell'affermazione "tutti gli unicorni sono animali con le corna", non si può dedurre che esistano degli unicorni. Approfondiremo questo argomento nel [Capitolo 10](#).

A volte le sfumature possono creare confusione. Cosa stiamo colorando, esattamente? In questo caso, ciò che ombreggi viene eliminato. Stai dicendo che questa sezione non può esistere, che di fatto non può esistere. Stai dimostrando la regola espressa dall'affermazione A o E. Questa forma di mappatura è particolarmente importante da comprendere quando si mappano affermazioni E che esprimono anch'esse una regola, ma con negazione universale.

9.5 Negativo universale E

La forma universale E prende il nome dalla parola latina medievale “nego” (io nego). È negativo perché blocca una possibilità. È anche universale perché stabilisce una regola senza eccezioni.

E. Nessun S è P: Se nessun S è P, allora non c'è possibilità che qualcosa esista nell'area di sovrapposizione. Ad esempio, se la nostra frase è “Nessun serpente è un barboncino”, sappiamo che non c'è niente che sia sia un serpente che un barboncino, e lo indichiamo ombreggiando l'area di sovrapposizione (fig. 9.5).

Un'affermazione di tipo E stabilisce una regola secondo cui non è possibile che qualcosa sia entrambe le cose. Nell'esempio precedente, stiamo affermando non solo che non esistono barboncini serpente, ma anche che i barboncini serpente sono impossibili. Poiché le lune sinistra e destra sono ancora aperte, questo diagramma dimostra che essere un serpente o essere un barboncino è possibile.

Si noti che quando diciamo che nessun serpente è un barboncino, ha senso anche dire che nessun barboncino è un serpente. Ciò significa che in un'affermazione E, il soggetto e il predicato possono essere scambiati. Questo si chiama conversione dell'affermazione: produce la conversa dell'affermazione originale. Possiamo vedere direttamente dal diagramma che se nessun serpente è un barboncino, allora nessun barboncino è nemmeno un serpente. Quindi un'affermazione E è logicamente equivalente alla sua conversa. (**La conversione** è una relazione discussa più approfonditamente nel [Capitolo 11](#).)

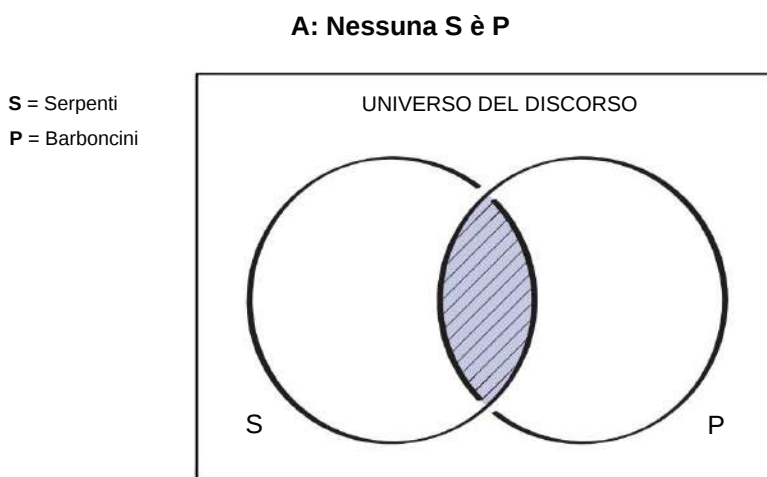


Figura 9.5 Negativo universale. Opera di Jessica Tang.

9.6 Affermativa particolare:

10

Un'affermazione in prima persona prende il nome dalla seconda vocale di "affirmo". È affermativa-è positivo perché esprime un'opinione positiva, ed è particolare in quanto suggerisce che esiste almeno un membro o un elemento in una classe (un "particolare" come un elemento unico). Questa è una quantità diversa di un'affermazione categorica rispetto a un'affermazione universale (che abbiamo visto in A ed E). La quantità di un'affermazione categorica ci dice in che misura vale la relazione tra il suo soggetto e il suo predicato: è universale, oppure sappiamo che la relazione vale solo in alcuni casi? Se si tratta di un'affermazione particolare, allora si afferma che l'affermazione è valida solo per uno o più membri della classe del soggetto.

I. Alcuni S sono P: L'affermazione "alcuni S sono P" ci dice che c'è almeno una cosa che è S e che quella cosa (e possibilmente altre) è anche P. Lo indichiamo inserendo una x nella zona di sovrapposizione dei cerchi S e P (fig. 9.6). Quando mettiamo una x da qualche parte, stiamo dicendo che lì c'è qualcosa, una cosa particolare all'interno dei termini dati.

Ad esempio, esistono cani di diverse taglie; alcuni sono nani e altri standard, quindi se la nostra frase è "Alcuni standard sono barboncini", sappiamo che almeno un barboncino al mondo ha quella taglia. La x rappresenta un particolare barboncino standard.

Ciò che accomuna un'affermazione E e un'affermazione I è che entrambe sono logicamente equivalenti alla loro inversa. Pensate: se alcuni barboncini sono standard, non significa forse che alcuni standard sono barboncini? Questo significa semplicemente che se esistono barboncini standard, allora esistono anche standard che sono barboncini.

Alcuni S sono P

S = Standard

P = Barboncino

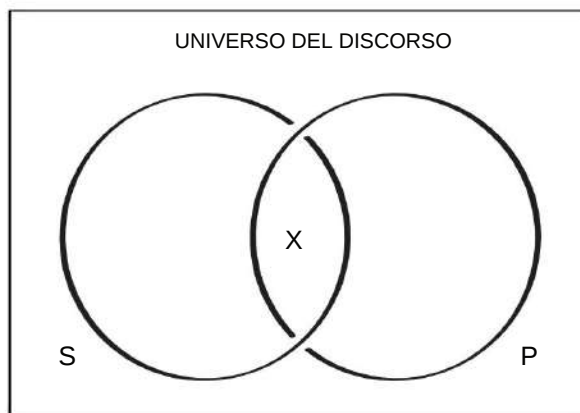


Figura 9.6 Affermativa particolare. Illustrazione di Jessica Tang.

9.7 Negativo particolare?

La negazione particolare prende il nome dalla seconda vocale della parola latina medievale "nego" (io nego). Una negazione particolare rappresenta qualcosa come esistente (particolare), ma ci dice che X ha una relazione di non inclusione nella classe del predicato.

O. Alcuni S non sono P: L'affermazione "alcuni S non sono P" ci dice entrambi che ci sono C'è almeno una cosa che è S e di questa cosa sappiamo che non è P. Quindi mettiamo la X nella parte di S che non si sovrappone a P (fig. 9.7).

Poiché esistono serpenti di molti tipi e alcuni di essi non sono vipere soffianti, l'affermazione "Alcuni serpenti non sono vipere soffianti" è vera. Questa affermazione ci indirizza verso l'area di S che non tocca P perché ci dice specificamente che c'è qualcosa nell'area S (il termine soggetto) che non è un P.

Abbiamo discusso di come le affermazioni E e I siano logicamente equivalenti alle loro inverse (è possibile scambiare il soggetto e il predicato, e rimangono vere). Si noti che ciò non è possibile per le affermazioni O o A. Questo significa che è molto importante che queste siano nell'ordine corretto quando si effettua la mappatura. Ad esempio, dal fatto che alcuni serpenti non sono vipere, non si può dedurre che alcune vipere non siano serpenti. Così come non si può dedurre che tutti i cani siano barboncini dal fatto che tutti i barboncini siano cani.

Alcuni S non sono P

S = Serpenti
P = Vespe soffianti

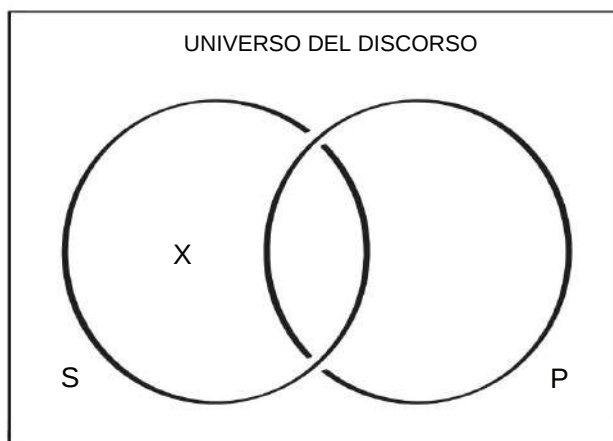


Figura 9.7 Negativo particolare. Opera di Jessica Tang.

PUNTI CHIAVE

- Le affermazioni categoriche formulano un'affermazione sulla relazione tra alcuni o tutti gli elementi di due classi di cose.
- Esistono quattro tipi di affermazioni categoriche: affermativa universale (A), negativa universale (E), affermativa particolare (I) e negativa particolare (O).
- Ogni proposizione categoriale è composta da quattro parti: quantificatore, termine soggetto, termine predicativo e copula.
- Affermazioni negative universali (E) e affermazioni affermative particolari (I)
Le affermazioni sono logicamente equivalenti alle loro inverse, ma le affermazioni affermative universali (A) e le affermazioni negative particolari (O) non lo sono.

ESERCIZI

Identificazione della forma delle affermazioni categoriche

Per ciascuna delle seguenti affermazioni, identifica la forma (A, E, I o O) . Scegli una lettera per identificare ogni soggetto e predicato e riscrivi l'affermazione in forma categoriale.

Disegna un diagramma di Venn per rappresentare l'affermazione:

1. Gli dei non hanno pietà.
2. Il piombo è malleabile.
3. I quadrati sono sempre rettangoli.
4. I rettangoli a volte sono quadrati.
5. Tutti i panini contengono lattuga.
6. Alcuni tipi di uranio sono radioattivi.
7. Il ferro non è radioattivo.
8. Alcuni cani mordono i bambini.
9. I cani non sono mai rettili.

Questa pagina è stata lasciata intenzionalmente vuota

10

Traduzione categoriale Dichiarazioni

10.1 Tre questioni relative alla traduzione delle dichiarazioni

Poche affermazioni nell'inglese comune assomigliano a enunciati categorici standard. Eppure, un numero sorprendentemente elevato di enunciati può essere tradotto in enunciati categorici standard. Il semplice tentativo di tradurre gli enunciati in logica categorica dimostra quanto siano limitati nell'uso quotidiano. Tuttavia, se vogliamo cercare di indirizzare le affermazioni verso strutture formali per verificarne la validità, dobbiamo essere piuttosto rigidi e specifici nel modo in cui formuliamo gli enunciati. Gli enunciati devono preservare una struttura logica. Ci sono tre problemi principali che emergono in queste traduzioni: il problema dei termini vuoti, i problemi relativi al mondo naturale rispetto ai termini fittizi, le interpretazioni di "alcuni" e il riferimento diretto al singolare.

Che dire dei termini vuoti?

Nell'interpretazione moderna delle affermazioni categoriche, le affermazioni categoriche universali "Tutti gli S sono P" e "Nessun S è P" non formulano alcuna affermazione sull'esistenza di qualcosa. L'affermazione "Tutti i gatti hanno le pulci" è intesa semplicemente come riferita alla relazione tra l'essere un gatto e l'avere le pulci e come un'affermazione che per ogni cosa nell'universo del discorso, se quella cosa è un gatto, allora quella cosa ha le pulci. Non è considerato compito dell'affermazione dire se esistano o meno dei gatti. Al contrario, le due particolari categorie "Alcuni S sono P" e "Alcuni S non sono P" sono considerate come affermazioni sull'esistenza effettiva di almeno

una cosa che è S. Questa distinzione si osserva nei diagrammi di Venn menzionati nel [Capitolo 9](#) dal fatto che le due categorie universali sono rappresentate graficamente solo ombreggiando le aree note per essere vuote, mentre le due categorie particolari sono rappresentate graficamente inserendo una X in un'area per mostrare che qualcosa esiste nella classe corrispondente.

104 Pensiero critico, logica e argomentazione

F = Esseri infestati dalle pulci
C = Gatti

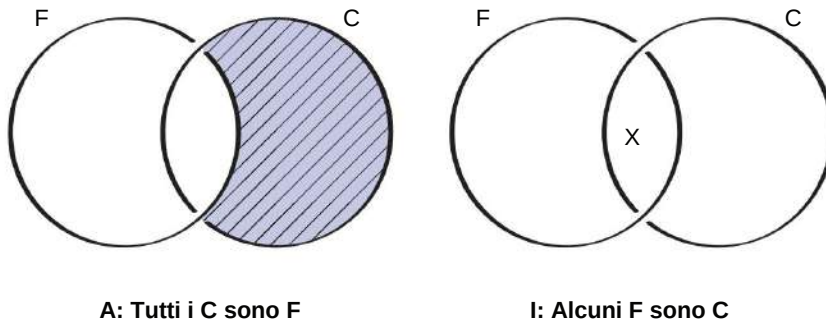


Figura 10.1 Affermazioni universali e particolari. Illustrazione di Jessica Tang.

Questa caratteristica dell'interpretazione moderna è, a dire il vero, in contrasto, in una certa misura, con il nostro modo di parlare abituale. Solitamente, quando diciamo qualcosa come "Tutti i diamanti sono duri", presupponiamo che esistano delle cose che sono diamanti e che tutte siano cose dure. Ma la logica categoriale moderna tratta le affermazioni universali come presupposti condizionali, quindi "Tutti i diamanti sono duri" viene inteso come "Se qualcosa è un diamante, allora è duro", o più precisamente "Tra tutte le cose che esistono, se una cosa è un diamante, allora quella cosa è dura".

ESEMPI DI DICHIARAZIONI RIGUARDO A UNA CLASSE VUOTA

1. Tutti coloro che copieranno durante il test riceveranno un voto insufficiente.
2. Tutti gli studenti che escono per andare in bagno devono essere muniti di un permesso di uscita.
3. Tutti gli unicorni hanno il corno.

L'esempio 1 ci fornisce una regola valida per chiunque venga trovato a copiare durante il test, ma per quanto ne sappiamo al momento, in quella classe non c'è nessuno che copia. Quindi, in realtà, interpretiamo i termini vuoti come affermazioni condizionali: "Se qualcuno viene trovato a copiare durante il test, riceverà un voto insufficiente". Questa regola è vera anche se nessuno copia (la classe è vuota).

L'esempio 2 ci fornisce una regola simile, poiché in un dato momento, nessuno studente potrebbe aver bisogno di andare in bagno. Ma se ne hanno bisogno, devono usare un permesso per uscire dall'aula. Quindi, in modo un po' goffo, questo si tradurrebbe in "Tutti gli studenti che hanno bisogno di andare in bagno sono studenti che hanno bisogno di un permesso per uscire dall'aula". Potrebbe non esserci nessuno che abbia bisogno di andare in bagno, ma se ne ha bisogno, deve usare un permesso per uscire dall'aula.

Consideriamo l'esempio 3. Come abbiamo dimostrato, un'affermazione categorica può essere espressa nella forma "se A, allora B" (un condizionale). Se l'esempio 3 dice: "Se questo essere è un unicorno, allora ha un corno", ma teniamo presente che nulla è un unicorno (quindi qualsiasi affermazione che ne affermi l'esistenza sarà falsa), allora l'intera affermazione è vera. Perché? Ricordate il gatto sul tappeto? Se l'antecedente è falso, allora l'intera affermazione è vera, poiché l'unico modo in cui l'affermazione può essere falsa è se passa da vera a falsa. Nel caso delle ipotesi categoriche universali, questo ha il risultato controintuitivo che nei casi in cui il termine soggetto è noto in anticipo essere vuoto, come nel caso del termine "unicorno", allora "Tutti gli unicorni sono bianchi" sarà vero in modo banale: vero perché non esistono unicorni. Infatti, "Nessun unicorno è bianco" sarà vero esattamente per la stessa ragione.

Ci sono però alcuni problemi. Quando parliamo di usare frasi categoriche come "Non tutti gli abitanti dell'Alberta sono operai siderurgici", intendiamo... sostenere che ci sono alcuni abitanti dell'Alberta che non sono operai siderurgici. Cosa significa questo? Il punto è che nel linguaggio naturale, spesso presupponiamo che le classi abbiano dei membri anche quando non formuliamo questa ipotesi utilizzando la logica categoriale. Ma questa caratteristica d'uso è dovuta a un fatto legato al contesto: comprendiamo le frasi nel contesto delle credenze e delle conoscenze che abbiamo sul mondo. Quindi, quando presupponiamo che esistano gli Albertani, ciò non è dovuto al significato della categoria universale, ma a un elemento di conoscenza indipendente che apportiamo al compito di tradurre al meglio la frase. Questo significa che dobbiamo prestare attenzione al contesto quando traduciamo frasi ordinarie in forma categoriale, e ciò avrà un impatto sui contesti fittizi, come vedremo tra poco.

E quando i termini sono necessariamente collegati?

Il secondo problema è che le affermazioni universali spesso presuppongono una connessione necessaria o concettuale tra i termini in questione. Confronta queste due affermazioni:

ESEMPI PER CONFRONTARE LA NECESSITÀ

1. Se vincessi un miliardo di dollari, saresti ricco.
2. Se vincessi un miliardo di dollari, saresti un'anatra.

Qual è la relazione tra avere un miliardo di dollari ed essere ricchi? È simile alla relazione tra vincere un miliardo di dollari ed essere un'anatra? Supponendo che un miliardo di dollari significhi essere ricchi, la prima affermazione sembra vera. Se fosse vero che hai vinto un miliardo di dollari, allora saresti ricco. Ma che dire del tuo status di anatra? Sembra che non ci sia modo che ciò sia vero anche se vinci il miliardo di dollari. Questo perché non c'è sovrapposizione tra le classi di cose: (a) persone che potrebbero vincere un miliardo di dollari e (b) anatre (che una volta erano

106 Pensiero critico, logica e argomentazione

persone?). Non c'è alcuna relazione di significato o alcun altro tipo di connessione necessaria tra le classi.

Per questo motivo è importante prestare attenzione alla grammatica specifica delle affermazioni. Molte affermazioni universali sembrano coinvolgere sia affermazioni congiuntive (affermazioni che implicano possibilità) sia affermazioni indicative (affermazioni che sono oggettive o certe). Confronta queste due affermazioni:

ESEMPIO DI INDICATIVO CONTRO CONGIUNTIVO

1. Tutti i diamanti sono duri.
2. Se qualcosa fosse un diamante, sarebbe duro.

Sappiamo che tutti i diamanti sono duri perché questo è un dato di fatto in natura dei diamanti (indicativo). Ma possiamo anche esprimere questo usando il congiuntivo, in modo che se qualcosa fosse un diamante, sarebbe duro. Questo ci mostra che l'affermazione "Tutti i diamanti sono duri" è vera non solo per tutti i diamanti reali, ma anche per tutti i diamanti possibili.

Una **frase indicativa** è una frase che, quando viene pronunciata, afferma una verità. cioè, è vero o falso.

Il fatto che molte affermazioni universali ci parlino di necessità e possibilità è dovuto a una caratteristica centrale della nostra concezione ordinaria del mondo. Abbiamo una concezione del possibile, di ciò che potrebbe essere vero, che fa parte della nostra concezione delle cose reali. Fa parte della nostra comprensione di come le cose siano realmente il fatto che le cose potrebbero essere diverse da come sono in certi aspetti, ma non in altri. Ad esempio, se vedete una mela rossa, è possibile che ci sia una strana luce che la illumina e che in realtà sia verde. Consideriamo sempre i modi in cui il mondo potrebbe essere diverso per comprenderlo.

Dobbiamo capire come il mondo non è per poter capire come è.

In parte, questo dipende dalla natura stessa del tessuto causale del mondo. Non costruiamo ponti stradali con il burro. Non è una scelta, in realtà; è perché non possiamo. Il burro non possiede la resistenza alla trazione necessaria per essere un materiale adeguato alla costruzione di ponti.

Affermazioni come "Se avessimo passato la giornata a prendere il sole in spiaggia, ci saremmo abbronzati" hanno senso nel nostro linguaggio ordinario anche se al momento non sono vere. Le relazioni di possibilità sono difficili da esprimere correttamente nella logica categoriale. A volte ciò che dobbiamo fare è restringere l'universo del discorso per permettere alle nostre affermazioni di funzionare. Ad esempio, immaginiamo che noi

Stiamo pianificando una vacanza e immaginiamo inizialmente di voler andare in Messico, ma all'ultimo momento decidiamo di andare in Grecia; non abbiamo difficoltà a immaginare cosa accadrebbe se ci trovassimo in Messico mentre siamo in Grecia.

E per quanto riguarda i termini di fantasia?

Possiamo usare gli unicorni nelle nostre affermazioni categoriche anche se non esistono realmente? Non abbiamo problemi a pensare che esistano fatti su come siano gli unicorni, anche se non ce ne sono. A ben vedere, questi potrebbero essere semplicemente fatti su ciò che si dice o si immagina comunemente (o in modo appropriato) sugli unicorni, dato che non ci sono unicorni che possano rendere vere queste affermazioni.

ESEMPIO DI SILLOGISMO CON TERMINI DI FINZIONE

Premessa 1: Tutti gli hobbit hanno i piedi pelosi.

Premessa 2: Alcuni hobbit sono giardinieri.

Conclusione: Alcuni giardinieri hanno i piedi pelosi.

Qui dobbiamo pensare a cosa sia l'universo del discorso. C'è un universo discorsivo implicito per cui stiamo parlando delle storie raccontate da JRR Tolkien. Anche se non ci sono hobbit, questo argomento non è valido?

Se tutti gli hobbit hanno i piedi pelosi e alcuni hobbit si dedicano al giardinaggio, non ne consegue forse che anche alcuni giardinieri abbiano i piedi pelosi? Questo ragionamento è valido, ma a seconda che si possa ipotizzare un universo di discorso fittizio, è errato. Se siete interessati a questo ambito della logica, sappiate che i filosofi hanno diverse scuole di pensiero riguardo allo status metafisico delle entità fittizie. Non è necessario affrontare questo argomento ai nostri fini. Si tratta di una questione complessa, e le risorse matematiche e logiche necessarie per affrontarla vanno ben oltre lo scopo di questo testo.

Classi vuote, possibilità congiuntive e oggetti fittizi non sono problemi per la nostra interpretazione moderna delle categorie universali. Non presupporremo l'esistenza di membri delle classi descritte. Questo è importante perché, mentre ci muoviamo verso la costruzione di sillogismi con affermazioni categoriali, dobbiamo ricordare che non possiamo inferire dall'esistenza di una classe che ci siano membri in quella classe. Non si può inferire logicamente che ci siano alcune cose in una classe (un'affermazione o una negazione universale). Ad esempio, dalla verità dell'affermazione "Tutti gli unicorni hanno un corno sulla fronte", non si può inferire che ci siano degli unicorni. Certo, a volte il contesto chiarisce che ci sono membri delle classi in questione, ma allora l'inferenza da, diciamo, "Tutti i gatti sono mammiferi" a "Alcuni mammiferi sono gatti" è

108 Pensiero critico, logica e argomentazione

non si basa solo sull'affermazione universale ma dipende anche dalla nostra conoscenza che ci sono gatti.

10.2 Interpretazioni di “Alcuni”

Sfortunatamente, la logica categoriale ha un repertorio limitato di quantificatori ("tutti", "nessuno" e "alcuni"). La logica categoriale non distingue bene tra "più" e "meno", e quindi le differenze tra esattamente uno, pochi, alcuni, molti e quasi tutti non sono chiare. Se esiste esattamente un membro di S che è P, allora l'affermazione "Alcuni S sono P" è vera, e lo stesso vale se quasi tutti gli S sono P. Confronta questi esempi:

ESEMPLI DA TRADURRE

1. Le mele sono frutti.
2. I cani sono divertenti.

Spero che la traduzione di 1 sia chiara. Essa fa un'affermazione sulla natura di una mela. Afferma che la classe delle mele è un sottoinsieme della classe dei frutti. Pertanto, possiamo rappresentare 1 come "Tutte le mele sono frutti".

Ma come dovremmo tradurre 2? Dovremmo trattarlo come universale?

Affermare "Tutti i cani sono divertenti" o, nello specifico, "Alcuni cani sono divertenti"?

Per capire quale strada intraprendere, dobbiamo esaminare il contesto in cui si inserisce l'affermazione. Dobbiamo chiederci che tipo di argomentazione viene avanzata e se tale argomentazione si basa su un trattamento universale o particolare di quella tesi.

Consideriamo ad esempio l'argomento "I cani sono divertenti; le cose divertenti cadono spesso, quindi i cani cadono spesso". Se traduciamo questo in termini affermativi specifici dichiarazioni:

1. Alcune cose divertenti cadono spesso.
2. Alcuni cani sono divertenti.
3. Per questo motivo alcuni cani cadono spesso.

Ricorda che traduciamo "alcuni" come almeno uno, il che significa che potrebbe essercene solo uno. La premessa 1 ci dice che c'è almeno una cosa divertente che cade spesso e la premessa 2 ci dice che c'è almeno un cane che è divertente. E la conclusione ci dice che c'è almeno un cane che cade spesso. Possiamo dedurlo? Sappiamo che la "cosa divertente" nelle premesse 1 e 2 è la stessa cosa, cioè il cane nella conclusione? Non possiamo saperlo con certezza, quindi non possiamo affermare questa conclusione e il sillogismo non è valido (è possibile che le premesse 1 e 2 siano

(essere vera e la conclusione falsa). Ma se una delle premesse fosse tradotta come un'affermazione universale, la conclusione ne conseguirebbe, perché potremmo stabilire il collegamento attraverso i cani con l'affermazione "Tutti i cani sono divertenti". Vedremo in seguito esempi di argomentazioni di questo tipo. Attraverso traduzioni accurate, possiamo ampliare la gamma di argomentazioni che possono essere tradotte con successo in forma categoriale. In un determinato contesto, di solito è chiaro quale sia la traduzione migliore.

10.3 Riferimento diretto singolare

Cosa facciamo quando un'affermazione categorica si riferisce a una cosa specifica e individuale? Magari stiamo scegliendo qualcosa tramite un nome proprio o identificando "questa mela" o "quella sedia". L'inglese contiene molti tipi di sintagmi nominali che consentono di fare riferimento a individui e gruppi di individui. I nomi propri, i determinanti e i dimostrativi svolgono tutti un ruolo nel fissare il riferimento nei sintagmi nominali. Se diciamo "Nushi è alta", tu capisci che ci stiamo riferendo a una persona specifica di nome Nushi, anche se ci sono molte persone chiamata Nushi.

Riferimento definitivo	Riferimento indefinito
quel gatto	un gatto
la mia casa	case
questo vecchio computer	la maggior parte dei vecchi computer

La differenza sta nel fare riferimento a una specifica creatura o cosa individuale e nel fare riferimento a un qualsiasi membro di una classe (non a uno specifico). A volte è necessario fare affidamento sul contesto, poiché l'uso dell'articolo determinativo "una" in una frase come "Voglio comprare una camicia" significa che si desidera acquistare una camicia specifica, ma non la si è ancora scelta. Se si dicesse a un commesso "Voglio comprare una camicia", capirebbe che si intende qualcosa di molto diverso da "Voglio comprare quella camicia". Allo stesso tempo, se dici "Voglio quella camicia in taglia L", indicando una camicia di taglia S, ti riferisci a un tipo specifico di camicia, ma non a un esemplare particolare di quel tipo.

Tradurre affermazioni specifiche in dichiarazioni categoriche può essere difficile. Le categorie universali non fanno riferimento agli individui, ma parlano di classi. Le categorie particolari fanno riferimento agli individui, ma solo in modo indefinito. "Alcuni abitanti del Manitoba sono infermieri", ad esempio, ti dice che uno o più abitanti del Manitoba sono infermieri, ma non ti dà alcuna informazione su quali abitanti del Manitoba siano infermieri. Questo rende difficile tradurre argomentazioni in

che entrambe le premesse riguardano lo stesso individuo o gli stessi individui (ricordate i cani che sono buffi e cadono). Consideriamo due interpretazioni di un argomento categorico:

Versione 1: Argomento originale	Versione 2: Interpretazione particolare (non valida)	Versione 3: Interpretazione universale (valida)
P1: Alcuni abitanti del Manitoba sono infermieri. P2: Sono molto dediti. C: Alcuni abitanti del Manitoba sono molto dedito.	P1: Alcuni infermieri sono persone molto dedite al lavoro. P2: Alcuni abitanti del Manitoba sono infermieri. C: Alcuni abitanti del Manitoba sono persone molto dedite.	P1: Tutti gli infermieri sono persone molto dedite al proprio lavoro. P2: Alcuni abitanti del Manitoba sono infermieri. C: Alcuni abitanti del Manitoba sono persone molto dedite.

Nella versione 1, è chiaro che "loro" si riferisce al gruppo di infermieri del Manitoba e che il punto dell'argomentazione è affermare che, poiché sono molto dediti e del Manitoba, ne consegue che alcuni abitanti del Manitoba sono persone molto dedite. Ma nella logica categorica, non possiamo mantenere "loro" nella premessa 2. Non è un termine soggetto appropriato.

Abbiamo quindi due opzioni di traduzione: alcuni (particolare) o tutti (universale). Nella versione 2, incontriamo una difficoltà. La prima premessa non afferma che le infermiere dedite siano infermiere del Manitoba, e la seconda premessa non afferma che le infermiere del Manitoba siano infermiere dedite, quindi l'argomentazione non è valida. Ma se traduciamo la prima premessa come "Tutte le infermiere sono persone molto dedite" (dato che nel contesto sappiamo che stiamo parlando delle infermiere dedite del Manitoba e possiamo quindi ragionevolmente restringere l'universo del discorso a loro), l'argomentazione è valida.

10.4 Nomi propri

Anche la traduzione di affermazioni contenenti nomi propri richiede un trattamento particolare . Per tradurre correttamente i nomi propri, dobbiamo considerarli come riferiti a una classe specifica che contiene tutte e solo le entità nominate. Quindi, per tradurre "Kristin è una professoressa", diciamo "Tutte le persone identiche a Kristin sono professori", e poiché nella classe delle persone identiche a Kristin c'è una sola persona , questo ci permette di ottenere la maggior parte, se non la totalità, di ciò che desideriamo. Ci dice che “per tutte le cose che esistono, se una cosa è membro della classe di persone identiche a Kristin, allora quella cosa è un professore”. Ricorda, però, che nell'interpretazione moderna gli universali non ci dicono che esiste qualsiasi cosa che appartenga alla classe di persone identiche a Kristin. Se dobbiamo affermare l'esistenza di Kristin, allora dobbiamo tradurre l'affermazione come "Alcuni professori sono persone identiche a Kristin".

Versione 1: Argomento originale	Versione 2: Interpretazione solo particolare (non valida)	Versione 3: Interpretazione universale e particolare (valida)
P1: Kristin è una professoressa. P2: Kristin è una madre. C: Alcuni professori sono genitori.	P1: Alcune persone identiche a Kristin sono professori. P2: Alcune persone identiche a Kristin sono genitori. C: Alcuni professori sono genitori.	P1: Alcuni professori ci sono persone identiche a Kristin. P2: Tutte le persone identiche a Kristin sono genitori. C: Alcuni professori sono genitori.

Nella versione 2, non sappiamo se i "alcuni" indicati nelle premesse 1 e 2 siano gli stessi, quindi non possiamo trarre la conclusione basandoci sulle premesse. Nella versione 3, la premessa 1 ci dice che c'è almeno un professore che è una persona identica a Kristin. La seconda premessa ci dice che se c'è una persona identica a Kristin, allora quella persona è un genitore. Tra queste due premesse, abbiamo l'informazione che c'è almeno un genitore che è un professore. Pertanto, la versione 3 è valida, poiché P1 e P2 non possono essere entrambe vere e la conclusione falsa.

Come nel caso che coinvolge le infermiere del Manitoba, non possiamo tradurre entrambi. Le premesse non sono categoriche né universali né particolari, perché in nessuno dei due casi l'argomentazione sarebbe valida. Dobbiamo invece rendere una premessa universale e l'altra particolare. La versione 3 è valida perché la conclusione, che afferma che esiste almeno un professore che è genitore, è resa vera dalla combinazione delle due premesse.

Il punto fondamentale da tenere a mente quando si traducono frasi in forma categorica è che un argomento presentato in modo informale contiene implicitamente molte informazioni, e parte di queste informazioni si perde inevitabilmente nella traduzione. Pertanto, è importante assicurarsi di non perdere le informazioni necessarie per valutare la validità dell'argomento. Molto spesso, le informazioni importanti da preservare nella traduzione sono quelle che identificano specifici individui menzionati nell'argomento.

10.5 Tradurre un'affermazione informale

Perché nella logica categoriale traduciamo le frasi ordinarie con tanta precisione? Questo perché, per valutare l'argomentazione con procedure formali, dobbiamo disciplinarla. Ciò ci fornisce anche strumenti di analisi che possono essere applicati in altri ambiti di analisi: chiarire come le affermazioni di quantità e classe si relazionano tra loro è importante nei contesti di ragionamento quotidiani. Nel caso della logica categoriale, stiamo cercando di controllare gli effetti del background

112 Pensiero critico, logica e argomentazione

e le conoscenze contestuali necessarie per comprendere determinate affermazioni. Ciò ci porta anche a riflettere sui presupposti su cui ci basiamo quando formuliamo delle argomentazioni.

L'utilizzo di un modulo standard o di un modello ci permette di capire fino a che punto dobbiamo spingerci per chiarire frasi che normalmente vengono espresse in inglese senza una struttura rigida.

Questa sezione passa attraverso traduzioni categoriali informali dei quattro stati-tipi di mento.

ESEMPI DI TRADUZIONI INFORMALI DI FRASI

1. "La frutta è una pianta." $\dot{\vee}$ Tutta la frutta è una pianta.
2. "Se è un pesce, depone le uova." $\dot{\vee}$ Tutti i pesci depongono le uova.
3. "Gli piacciono solo le Smarties rosse." $\dot{\vee}$ Tutte le Smarties che gli piacciono sono rosse Smarties.
4. "Oggi verranno assunti solo ingegneri." $\dot{\vee}$ Tutte le persone da assumere oggi sono ingegneri.

L'esempio 3 è un po' insidioso. Puoi scomporlo chiedendoti: quali sono le due classi di cose di cui stiamo parlando? Le Smarties rosse sono una classe di cose di cui stiamo parlando, e poi abbiamo "gli piacciono solo" da considerare. Questa può essere trasformata in una classe di cose: "le Smarties che piacciono a lui". Quindi puoi provare l'affermazione "tutti" in entrambe le direzioni: "Tutte le Smarties rosse sono Smarties che piacciono a lui" oppure "Tutte le Smarties che piacciono a lui sono Smarties rosse". Quale sembra corretta?

La risposta, o l'"indizio" di questa frase, sta nell'uso di "solo". Se diciamo "Tutte le Smarties rosse sono Smarties che gli piacciono", stiamo dicendo che gli piacciono sicuramente le Smarties rosse, ma questo lascia aperta la possibilità che gli possano piacere anche altre Smarties, cosa che non è ciò che dice l'esempio 3. L'esempio 3 dice che gli piacciono solo le Smarties rosse. Quindi, se riformuliamo la frase, "Tutte le Smarties che gli piacciono sono Smarties rosse", escludiamo che gli possano piacere anche altre Smarties e cogliamo correttamente l'uso di "solo".

L'esempio 4 è simile per portata, poiché utilizza anche "solo". Possiamo fare lo stesso esercizio di inversione per vedere se stiamo traducendo correttamente. Le nostre due classi sono "persone che saranno assunte oggi" e "ingegneri". Proviamo con "se

_____, struttura "allora ____": "Se oggi vengono assunte delle persone, allora saranno ingegneri" oppure "Se sono ingegneri, saranno assunti oggi". La seconda versione fa sembrare che tutti gli ingegneri siano persone che verranno assunte. Questo non può essere ciò che dice, poiché non possiamo assumere tutti gli ingegneri. Ciò che dice in realtà è che se una persona viene assunta oggi, quella persona sarà un ingegnere, il che significa che "tutte le persone che verranno assunte oggi sono ingegneri".

ESEMPI DI TRADUZIONI DI FRASI INFORMALI

1. Se è facile, non ne vale la pena. ÿ Nessuna cosa facile vale la pena.
2. I gatti non sono mai vegetariani. ÿ Nessun gatto è vegetariano.
3. Ogni battista non beve. ÿ Nessun battista beve.
4. I maiali non sanno volare. ÿ No, i maiali sono animali volanti.

L'esempio 3 merita una discussione. A prima vista, potrebbe sembrare un'affermazione generica, dato che inizia con "ogni". Ma questo significherebbe tradurla come "Tutti i battisti non bevono". Per capire perché non preferiamo questa formulazione, è importante considerare la categoria di persone di cui si sta parlando. Il termine in questione è "bevitore", e il suo complemento è "non bevitore"; si riferisce a tutto ciò che, nell'universo del discorso, non è un bevitore. E nell'universo del discorso, tutto rientra in una categoria o nel suo complemento (possiede o non possiede una determinata proprietà). Tecnicamente si potrebbe dire "Tutti i battisti non bevono", tuttavia, quando si ha la possibilità di scegliere, è preferibile usare il termine stesso e non il suo complemento. Chiedetevi: sto usando un termine che si riferisce a qualcos'altro nell'universo del discorso, oppure sto selezionando una categoria specifica?

Questo è ciò che ci indica la traduzione corretta di 3, che è "Nessun battista beve". Troviamo quindi una regola per tradurre le affermazioni E:

Quando c'è una scelta, si dovrebbe sempre usare la forma affermativa del predicato piuttosto che il suo complemento (usare "sono ____" piuttosto che "non sono ____"), in modo che le negazioni siano espresse il più possibile dalla forma categorica piuttosto che dai predicati.

Lo stesso vale per "Nessun gatto è vegetariano". Potremmo dire "Tutti i gatti non sono vegetariani", ma in tal caso useremmo il termine complementare come predicato, cosa che non è preferibile.

ESEMPI DI TRADUZIONI INFORMALI DI FRASI

1. Molti uomini corrono. ÿ Alcuni uomini sono corridori.
2. Gli ingegneri a volte sono flautisti. ÿ Alcuni ingegneri sono flautisti.
3. Gli insetti spesso sanno volare. ÿ Alcuni insetti sono volatori.
4. I canadesi sono amichevoli. ÿ Alcuni canadesi sono persone amichevoli.

Nota come "molti", "la maggior parte", "alcuni", "pochi" e "almeno uno" si traducano tutti allo stesso modo di "alcuni". Per questo motivo, dobbiamo essere molto attenti nel capire

114 Pensiero critico, logica e argomentazione

scoprire come queste affermazioni si inseriscono negli argomenti (come dimostrato sopra con i casi di Kristin come professoressa di genitorialità e di infermiere del Manitoba dedite al loro lavoro).

ESEMPI DI TRADUZIONI DI FRASI INFORMALI

1. Non tutti gli animali sanno volare. $\dot{\vee}$ Alcuni animali non sono in grado di volare.
2. La maggior parte degli studenti non cucina. $\dot{\vee}$ Alcuni studenti non sanno cucinare.
3. Ci sono frutti che non sono dolci. $\dot{\vee}$ Alcuni frutti non sono dolci.
4. I chimici di solito non sono divertenti. $\dot{\vee}$ Alcuni chimici non sono persone divertenti.

L'esempio 1 si basa su concetti già discussi in termini di riferimento. Quando diciamo "Non tutti gli animali sanno volare", sappiamo che ci sono animali che volano e animali che non volano. Tradurre questa frase in "Alcuni animali non sono in grado di volare" funziona solo perché il termine soggetto "animali" ha un riferimento effettivo. Se si tratta di un termine soggetto vuoto, o se non si sa se la classe del termine soggetto abbia membri, la traduzione sarebbe illegittima. Si consideri: "Non tutti gli unicorni sono bianchi" non può essere necessariamente tradotto in "Alcuni unicorni non sono bianchi" a meno che non si restringa l'universo del discorso a un mondo in cui gli unicorni esistono. Altrimenti, ciò che gli esempi 1-4 dimostrano è che le classi dovrebbero esprimere proprietà positive e la relazione di "non" dovrebbe essere rappresentata dalla posizione della X sul grafico (affermazione O).

10.6 Passaggi nelle traduzioni

1. Riformula il soggetto e il predicato in modo che si riferiscano alle classi.
Molte frasi in inglese hanno aggettivi come predicati grammaticali. Questi dovrebbero essere riscritti come sintagmi nominali; quindi "Alcuni clown sono divertenti" diventa "Alcuni clown sono persone divertenti", "Tutti gli oceani sono grandi" diventa "Tutti gli oceani sono grandi masse d'acqua", e così via.
2. Se il verbo nell'affermazione non è la copula, riscrivi il verbo o frase verbale in modo che assuma la forma della copula sintattica nominale (coniugazione di "essere", che significa "sono"). Usa la copula e una frase nominale che catturi il senso del verbo (in breve usa queste forme: "sono [sintagma nominale]" o "non sono [sintagma nominale]"); così "I pesci nuotano" diventa "Tutti i pesci sono nuotatori", "Alcuni novelli sposi vanno in vacanza" diventa "Alcuni novelli sposi sono persone che vanno in vacanza", e così via. Non usare il complemento delle classi nelle tue traduzioni di non-frasi (ad esempio, non tradurre "i pesci nuotano" come "Nessun pesce non nuota".
3. Inserisci i quantificatori corretti. Presta molta attenzione al contesto e assicurati di ottenere la quantità della categoria corretta. Quindi "I cani sono

"mammiferi" è universale. È un'affermazione definitoria o classificatoria e quindi dovrebbe essere scritto come "Tutti i cani sono mammiferi", ma "I banchieri sono conservatori" dovrebbe essere scritto come "Alcuni banchieri sono conservatori" perché implicitamente si tratta di un'affermazione su come sono la maggior parte, o almeno molti, dei banchieri, e non di una legge universale o di una definizione valida per tutti i banchieri. In caso di dubbio, esamina l'argomentazione e chiediti quale traduzione sia più adatta al contesto in cui viene presentata.

4. Infine, trattiamo le affermazioni sugli individui come affermazioni universali sulla classe unitaria in questione. Quindi "Il presidente Bush è cristiano" verrebbe scritto come "Tutte le persone identiche al presidente Bush sono cristiane", e "Ottawa è la capitale del Canada" verrebbe riscritto come "Tutti i luoghi identici a Ottawa sono luoghi identici alla capitale del Canada", e "Questa birra non ha un buon sapore" diventerebbe "Nessuna cosa identica a questa birra ha un buon sapore".

PUNTI CHIAVE

- La traduzione è necessaria per dare ordine all'argomentazione, aiutandoci a controllare l'effetto delle conoscenze pregresse e contestuali necessarie per comprendere determinate affermazioni.
- Tre problemi che si presentano nelle traduzioni: termini vuoti, interpretazioni di "alcuni" e riferimenti diretti al singolare.
- In fase di traduzione, si utilizza la forma affermativa del predicato anziché il suo complemento.
- Ci sono quattro fasi nelle traduzioni: riformulare i termini soggetto e predicato, riscrivere il verbo in modo che assuma la forma del sintagma nominale copulativo, inserire i quantificatori corretti e trattare le affermazioni sugli individui come rivendicazioni universali.

ESERCIZI

Parte I. Pratica delle dichiarazioni categoriche

Identifica la forma (A, E, I o O) di queste affermazioni e trasformale in una categoria standard.

1. Solo i medici sono chirurghi.
2. Le Mustang sono Ford.
3. Gli studenti spesso vanno a scuola in bicicletta.

116 Pensiero critico, logica e argomentazione

4. In Canada ci sono orsi polari.
5. Alcuni orsi polari non vivono in Canada.
6. Se non ci sei tu, non avrò amici.
7. Tutto ciò che vale la pena fare, vale la pena farlo bene.
8. Parigi è bellissima.
9. Questa palude non è bella.

Parte II. Argomenti categorici in forma standard

Individua le tre affermazioni (le premesse e la conclusione) in questi argomenti, traducile in modo appropriato e metti le premesse e la conclusione nella forma standard.

1. Le banane sono deliziose, ma le banane marce non lo sono, quindi alcune banane non sono marci.
2. Stephen Harper è il primo ministro, e Stephen Harper è anglofono, quindi alcuni primi ministri sono anglofoni.
3. (Nella serie TV Buffy l'ammazzavampiri): Angel è un vampiro con un'anima, e nessuno che abbia un'anima è totalmente malvagio, quindi alcuni vampiri non sono totalmente malvagi.
4. I rami di salice sono deboli, e i deboli cedono sempre, quindi alcuni salici I rami falliscono.
5. Il punto di fusione dello stagno è 232 °C e alcune delle mie pentole sono di stagno, quindi fusione a 232 °C.
6. I mostri sotto il tuo letto hanno paura quando il tuo orsacchiotto è nel tuo letto, e il tuo orsacchiotto è qui nel letto con te, quindi nessun mostro uscirà da sotto il tuo letto stanotte. (Suggerimento: ricorda che devi tradurre questo usando solo tre termini, quindi dovrai essere creativo.)

11

Equivalenza categoriale

11.1 Teoria dell'inferenza immediata

In questo capitolo, discuteremo quali tipi di inferenze si possono trarre da affermazioni categoriche prima di combinarle in un sillogismo. In altre parole, scopriremo come trarre inferenze da un'affermazione. Questo è ciò che

è chiamata la “teoria dell'inferenza immediata”. Quando abbiamo introdotto E e I Abbiamo discusso di come i termini possano essere scambiati e le affermazioni rimangano equivalenti (ad esempio, se alcuni bagel sono tostati, allora alcune cose tostate sono bagel, e se nessun pennarello è fatto di gesso, allora nessun oggetto fatto di gesso è un pennarello). Questa era la relazione di **conversione**. La teoria dell'inferenza immediata ci aiuta a stabilire meglio il contesto delle affermazioni e fornisce strumenti per tradurre correttamente gli argomenti.

Esamineremo sei relazioni tra enunciati categorici, che sono il risultato della manipolazione dell'ordine dei termini, della quantità dell'enunciato (se universale o particolare) e della qualità dell'enunciato (se affermativo o negativo). Queste relazioni sono conversione, contrapposizione, obversione, contraddizione, contrarietà e subcontrarietà. Come vedremo, molte di queste relazioni saranno valide solo a condizione che le classi in questione non siano vuote.

11.2 Conversion

La proposizione inversa di un'affermazione categorica si ottiene scambiando il soggetto e il predicato dell'affermazione stessa. Riguardando i diagrammi di Venn, si può notare che i diagrammi per le affermazioni categoriche E e I sono simmetrici rispetto al soggetto e al predicato: se si inverte l'ordine, il diagramma rimane esattamente lo stesso.

Conversione: La conversa di un'affermazione categorica è il risultato dello scambio tra il soggetto e il predicato dell'affermazione.

La proposizione inversa dell'affermazione E "nessun serpente è un barboncino" è "nessun barboncino è un serpente", e queste sono affermazioni equivalenti, quindi un'affermazione E è logicamente equivalente alla sua inversa. E lo stesso vale per un'affermazione I; si può vedere che un'affermazione I e la sua inversa sono logicamente equivalenti: "Alcuni serpenti sono cose belle" è equivalente a "Alcune cose belle sono serpenti". La conversione è quindi alla base di un'inferenza immediata tra affermazioni E e I.

Le categorie A e O, tuttavia, non sono equivalenti alle loro inverse. Poiché i loro diagrammi non sono simmetrici, lo scambio dei termini soggetto e predicato modifica il diagramma. Non consegue che, se tutti i barboncini sono mammiferi, tutti i mammiferi siano barboncini! Né consegue che, se alcuni mammiferi non sono barboncini, allora alcuni barboncini non sono mammiferi.

Categorico	Frase originale inversa		Equivalente
<i>UN</i>	Tutti <i>gli S</i> sono <i>P</i> .	Tutti <i>i P</i> sono <i>S</i> .	<i>NO</i>
<i>E</i>	Nessuna <i>S</i> è <i>P</i> .	Nessuna <i>P</i> è <i>S</i> .	<i>Sì</i>
<i>I</i>	Alcuni <i>S</i> sono <i>P</i> .	Alcuni <i>P</i> sono <i>S</i> .	<i>Sì</i>
<i>O</i>	Alcuni <i>S</i> non sono <i>P</i> . Alcuni <i>P</i> non sono <i>S</i> . <i>No</i>		

Ricorda però che a volte il fatto che un'entità esista nella classe unitaria è rilevante per l'argomentazione, e in tal caso potrebbe essere necessario optare per una categoria specifica . Rivedi l'esempio di Kristin, la professoressa genitore, per un aiuto in questo senso.

Un modo per comprendere meglio le relazioni inverse è esaminare la relazione di distribuzione. Un'affermazione A dice qualcosa su tutti i membri della classe identificata dal termine soggetto. Questa è chiamata distribuzione.

Con l'affermazione A "Tutti i cani sono mammiferi", ad esempio, si fa un'affermazione su tutti i cani. Ma lo stesso non vale per il termine predicativo: "mammiferi". Possono esistere altri mammiferi, oltre a quelli identificati come cani, quindi non possiamo inferire che tutti i mammiferi siano cani. Tutte le affermazioni A sono uguali sotto questo aspetto: il termine soggetto è distribuito e il termine predicativo non lo è.

Un termine in un'affermazione categorica è distribuito se l'affermazione formula una pretesa su ogni membro della classe a cui si riferisce quel termine.

Un altro modo per comprendere questo concetto è che un'affermazione di tipo A distribuisce il soggetto al predicato, ma non viceversa. La distribuzione è una proprietà formale di un'affermazione categorica. Le affermazioni di tipo E distribuiscono sia il soggetto che il predicato. Un modo per comprenderlo è che in un'affermazione di tipo E, sia il soggetto che il predicato dicono qualcosa l'uno dell'altro. Quando diciamo che "nessun serpente è un mammifero", possiamo dedurre che "nessun mammifero è un serpente". Escludiamo i mammiferi dalla condizione di serpente ed escludiamo la condizione di serpente dai mammiferi. Funziona in entrambi i sensi.

Le affermazioni I non distribuiscono alcun termine. Le affermazioni I non dicono nulla su nessuna delle due classi (soggetto o predicato) perché si limitano ad affermare che almeno una cosa esiste nell'intersezione delle classi.

Le affermazioni O sono problematiche. Come le affermazioni I, le affermazioni O non si riferiscono a tutti i membri della classe soggetto. Ma potremmo interpretarle come se dicessero qualcosa sull'intera classe predicato. Dire l'affermazione "Alcuni studenti non sono ingegneri" è come dire che tutti gli ingegneri sono esclusi dal sottogruppo di studenti scelto da "alcuni studenti". In questa prospettiva, ne consegue che il soggetto di qualsiasi affermazione universale è distribuito, ma il soggetto di qualsiasi affermazione particolare non lo è. Le affermazioni I non distribuiscono nessuno dei due termini. E avrebbe senso che il predicato di qualsiasi affermazione negativa sia distribuito, ma il predicato di qualsiasi affermazione affermativa non lo sia. Questo è bello e simmetrico, ma pone problemi per l'importanza esistenziale (inferenze su ciò che effettivamente esiste), come vedremo presto. Di conseguenza, adotteremo la prospettiva

che nessuno dei due termini in un'istruzione O è distribuito.

Categorico	Frase	Distribuito	Predicato distribuito
UN	Tutti gli S sono P.	Sì	NO
E	Nessuna S è P.	Sì	Sì
I	Alcuni S sono P.	NO	NO
O	Alcuni S non sono P. No		Sì

11.3 Contrapposizione

Abbiamo visto in precedenza che il **complemento** di una classe è la classe di tutto ciò che non appartiene alla classe originale. Ad esempio, la classe dei non-cani è il complemento della classe dei cani. Allo stesso modo, la classe dei cani è il complemento della classe dei non-cani. Per ottenere la contronominale di un'affermazione categorica, si ottiene prima la conversa (scambiando i termini soggetto e predicato), e poi si negano i termini aggiungendo il prefisso "non-" sia al soggetto che al predicato.

La contrapposizione è una manipolazione che comporta due cambiamenti: entrambi i termini vengono sostituiti dal loro complemento e l'ordine dei termini viene invertito.

Ad esempio, la contronominale di "Tutti i sottaceti sono cose verdi" è "Tutte le cose non verdi non sono sottaceti", che è vera: se tutti i sottaceti sono cose verdi, allora tutte le cose non verdi non sono sottaceti. Ma la contrapposizione non preserva la verità nelle affermazioni E. Se "Nessun sottaceto è una cosa rossa" è vera, non ne consegue che nessuna cosa non rossa non sia un sottaceto! Presumibilmente, ci sono molte cose non rosse che non sono sottaceti. Per le affermazioni I, se stiamo affermando che alcuni S sono P, allora non si può inferire che alcuni non-P non sono S. Ad esempio, se diciamo che alcune mele sono cose rosse, ne consegue che alcune cose non rosse non sono mele? Tenete a mente la domanda qui.

Dalla dichiarazione "Io", si può dedurre che alcune cose non rosse non siano mele, proprio dal fatto che alcune mele sono cose rosse? No, non si può dedurre. Non sappiamo cosa contenga il resto dell'universo del discorso.

Le affermazioni O risultano effettivamente equivalenti alle loro contronominale, e ciò implica una doppia negazione. Se diciamo: "Alcuni filosofi non sono artisti", stiamo dicendo che alcuni filosofi esistono al di fuori dell'intersezione con la classe predicativa "artisti". Quindi, in modo molto indiretto, parliamo di questi filosofi come "non artisti" nella contronominale e diciamo che non sono non-filosofi (il che significa che sono filosofi). Quindi è vero che alcuni non-artisti non sono non-filosofi.

Categorico	Frase originale	Contropositiva	Equivalente
<i>UN</i>	Tutti <i>gli S</i> sono <i>P</i> .	Tutti i non- <i>P</i> sono non- <i>S</i> .	<i>Sì</i>
<i>E</i>	Nessuna <i>S</i> è <i>P</i> .	Nessun non- <i>P</i> è non- <i>S</i> .	<i>NO</i>
<i>I</i>	Alcuni <i>S</i> sono <i>P</i> .	Alcuni non- <i>P</i> sono non- <i>S</i> .	<i>NO</i>
<i>O</i>	Alcuni <i>S</i> non sono <i>P</i> . Alcuni non- <i>P</i> non sono non- <i>S</i> .		<i>Sì</i>

11.4 Obversione

L'obversione è il risultato della modifica sia della qualità di un'affermazione categorica (trasformandola da negativa ad affermativa o da affermativa a negativa) sia della sostituzione del termine predicativo con il suo complemento (negandolo aggiungendo un "non-" al termine predicativo). Ogni affermazione categorica è equivalente alla sua obversa.

Obversione: L'opposto di un'affermazione categorica è il risultato del cambiamento della qualità dell'affermazione e della sostituzione del termine predicativo dell'affermazione con il suo complemento.

Nell'obversione, cambiamo la qualità dell'affermazione modificando il quantificatore. "Tutti" viene sostituito con "nessuno", e "alcuni" viene sostituito con "alcuni non lo sono". Quindi il termine predicativo viene sostituito dal suo complemento, come abbiamo visto. Per un'affermazione di tipo A, se diciamo che "tutti i serpenti sono rettili", ne consegue che "nessun serpente è un non-rettile". Sono tutti rettili! Se diciamo che "nessun serpente è un mammifero", ne consegue che "tutti i serpenti sono non-mammiferi".

Le affermazioni I e O richiedono un po' di riflessione. Se alcuni *S* sono *P* — diciamo, "Alcuni artisti sono filosofi" — ne consegue che alcuni filosofi non sono non artisti? Sì, perché le due negazioni ci riconducono alla categoria degli artisti. Un'affermazione O è un po' più semplice. Consideriamo che alcuni cani non sono barboncini; ne consegue che alcuni cani non sono barboncini (tutti gli altri cani!).

122 Pensiero critico, logica e argomentazione

Categorico	Frase originale fronte		Equivalente
<i>UN</i>	Tutti <i>gli S</i> sono P.	Nessuna <i>S</i> è non-P.	<i>Si</i>
<i>E</i>	Nessuna <i>S</i> è P.	Tutti <i>gli S</i> non sono P.	<i>Si</i>
<i>IO</i>	Alcuni <i>S</i> sono P.	Alcuni <i>S</i> non lo sono non-P.	<i>Si</i>
<i>O</i>	Alcuni <i>S</i> non sono P. Alcuni <i>S</i> non sono P. <i>Si</i>		

11.5 Negazione

Passiamo ora ad analizzare la negazione. Nella logica categoriale tradizionale (le classi di soggetti non sono vuote), esistono tre tipi di negazione che costituiscono la base per l'inferenza logica tra categorie: contraddizione, contrarietà e subcontrarietà. Di queste, solo la contraddizione è valida dal punto di vista logico nella concezione moderna (non si può presumere che le classi di soggetti abbiano membri). Le altre due, contrarietà e subcontrarietà, non sono universalmente valide nella forma moderna della logica categoriale perché dipendono dall'interpretazione secondo cui le classi non sono vuote. Tuttavia, poiché questa ipotesi è quasi sempre valida nella pratica, è utile analizzare tutte e tre le forme di negazione per la luce che gettano sulle scelte di traduzione. È importante però tenere ben presente che le inferenze che coinvolgono contrari e subcontrarietà possono essere fatte solo in contesti in cui chi ragiona sa che le classi di cose in discussione non sono vuote e che le inferenze dipendono materialmente da tale conoscenza.

11.6 Contraddizione

La contraddizione di un'affermazione categorica è la negazione esplicita dell'intera affermazione. Un'affermazione categorica e la sua contraddizione hanno quindi sempre valori di verità opposti. Ciò significa che non possono essere entrambe vere, né entrambe false (allo stesso tempo). In altre parole, se una è vera, l'altra deve essere falsa.

Qui puoi vedere che le affermazioni A e O sono contraddittorie (fig. 11.1). L'affermazione A esclude completamente la possibilità di qualsiasi S che non sia P, mentre l'affermazione O afferma che esiste effettivamente un S che non è P. Una classe non può essere entrambi vuoti e avere membri allo stesso tempo.

Allo stesso modo, un'affermazione E afferma che l'area SP è vuota, il che è impossibile, mentre l'affermazione I afferma che esiste un S che è P (fig. 11.2). Anche in questo caso, una classe non può essere vuota e avere membri allo stesso tempo. Pertanto, E e I si contraddicono a vicenda.

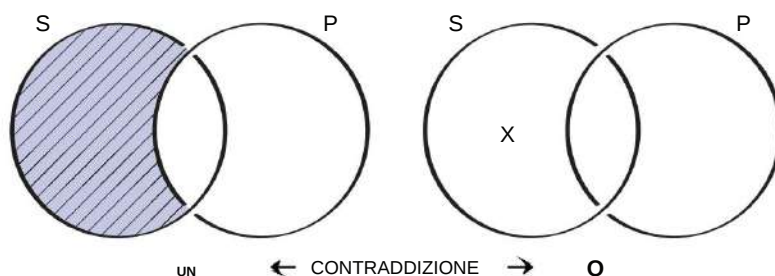


Figura 11.1 Le affermazioni A e O si contraddicono a vicenda. Illustrazione di Jessica Tang.

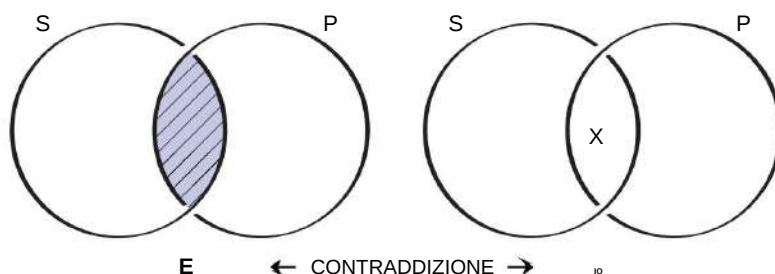


Figura 11.2 Le affermazioni E e I si contraddicono a vicenda. Illustrazione di Jessica Tang.

11.7 Contrario e subcontrario

Più avanti in questo testo ([Capitolo 18](#)), discuteremo la fallacia della biforcazione. Si verifica quando affermazioni che sono semplicemente contrarie vengono trattate come contraddittorie. Ricordiamo che in una contraddizione, le due affermazioni non possono avere lo stesso valore di verità. Nella logica categoriale, spesso il contrario viene confuso con la contraddizione. In precedenza, abbiamo stabilito che la contraddizione è tra affermare che qualcosa esiste in una classe e affermare che la stessa classe è vuota. Nel caso in cui le classi soggetto non siano vuote, le affermazioni A ed E sono contrarie e le affermazioni I e O sono subappaltatori.

Due affermazioni contraddittorie non possono essere entrambe vere (come in una contraddizione),
ma possono essere entrambe false.

La nostra immediata conclusione è che, se una affermazione è vera, l'altra deve essere falsa. Ma se uno è falso, non conosciamo il valore di verità dell'altro. Un **contrario** viene identificato dalla relazione tra un'affermazione A e un'affermazione E ([fig. 11.3](#)).

124 Pensiero critico, logica e argomentazione

Facciamo un esempio. "Tutti i cetriolini sottaceto sono verdi" e "Nessun cetriolino sottaceto è verde". È abbastanza chiaro che queste affermazioni non possono essere entrambe vere (tutti i cetriolini sottaceto sono verdi e non verdi allo stesso tempo), ma possono essere entrambe false? Può essere falso che tutti e nessuno siano verdi? Se è falso che tutti siano verdi, allora esiste almeno un cetriolo di un altro colore. Se è falso che nessun cetriolo sia verde, allora esiste almeno un cetriolo verde (ricordiamo che le affermazioni E sono contraddette dalle affermazioni I). In entrambi i casi, l'esistenza di almeno un cetriolo verde e di almeno un cetriolo di un altro colore non si contraddicono a vicenda, quindi può essere coerente che entrambe le affermazioni siano false. Ma teniamo presente che in entrambi i casi stiamo assumendo che le classi non siano vuote, stiamo assumendo che i cetrioli esistano.

A questa discussione sui contrari si aggiunge la nozione di **subcontrario**. Le affermazioni I e O sono subcontrarie l'una dell'altra (fig. 11.4).

Due affermazioni subcontrarie possono essere entrambe vere, ma al massimo una può essere falsa.

Può essere vero che esiste un S che è P e un S che non è P? Se se guardi i diagrammi, puoi immaginarli sovrapposti e non sarebbe

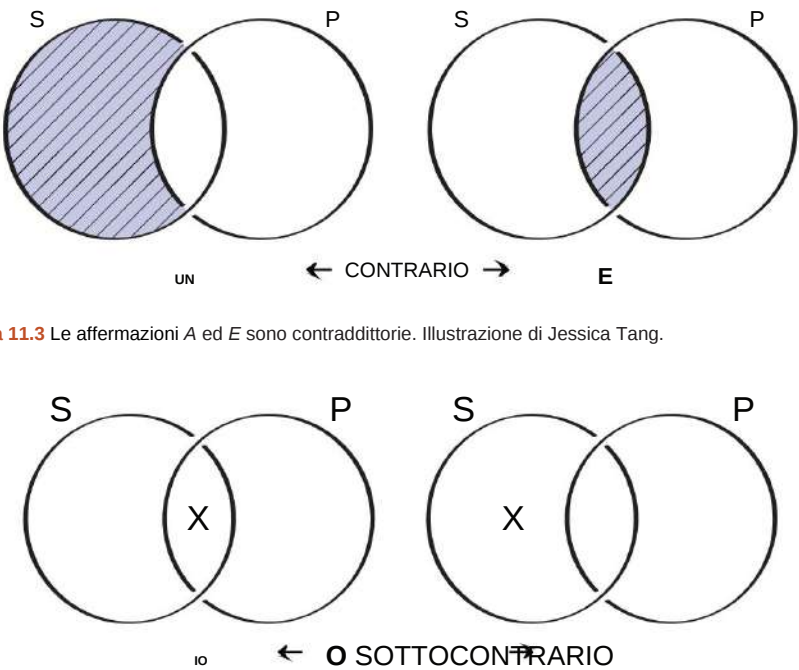


Figura 11.3 Le affermazioni A ed E sono contraddittorie. Illustrazione di Jessica Tang.

Figura 11.4 Le affermazioni I e O sono subcontrarie. Illustrazione di Jessica Tang.

Sarebbe una cosa importante. Ci sarebbe una "x" nella lente SP e una "x" nella lente S. Nell'esempio precedente, potremmo dire che c'è almeno un cetriolo verde e almeno un cetriolo che non è verde. Entrambe le affermazioni possono essere vere.

Ma cosa succederebbe se entrambe fossero false? Cosa succederebbe se non ci fosse "x" in SP e non ci fosse "x" in S? Può essere vero? Dipende dal fatto che le classi siano vuote o meno. Torniamo all'esempio dei cetriolini verdi. Se entrambe le forme I e O fossero false, allora non esisterebbero cetriolini al mondo (indipendentemente dal colore). Quindi, la relazione di subcontrarietà si basa sulla condizione che le classi non siano vuote.

11.8 Subalterno

La subalternità è l'ultimo fondamento per l'inferenza immediata che tratteremo in questo capitolo. Se le classi di soggetti non sono vuote, allora la subalternità vale tra le categorie A e I e tra le categorie E e O. La subalternità rappresenta il fatto che si può inferire che "Alcuni S sono P" è vero dal fatto che

"Tutti gli S sono P", e che "Alcuni S non sono P" è vero dal fatto che "Nessun S è P".

La subalternità è la relazione per cui, se sappiamo che le classi del soggetto non sono vuote in un'affermazione universale, possiamo dedurre un'affermazione particolare. E se sappiamo una negazione universale, possiamo dedurre una negazione particolare.

Pertanto, se sappiamo che esistono le anatre e sappiamo che tutte le anatre sono uccelli, possiamo dedurre che "alcune anatre sono uccelli". Allo stesso modo, se sappiamo che esistono i serpenti, possiamo dedurre dal fatto che "nessun serpente è un mammifero" che "alcuni serpenti non sono mammiferi". Di seguito, introduciamo il tradizionale quadrato delle opposizioni, dove è possibile osservare la relazione di subordinazione sui lati (fig. 11.5).

11.9 Piazza tradizionale dell'opposizione

Tutte queste relazioni di inferenza immediata sono riassunte in quello che è noto come il tradizionale quadrato delle opposizioni. Le relazioni che esso dimostra sono state di fondamentale importanza per lo sviluppo della logica per oltre duemila anni.

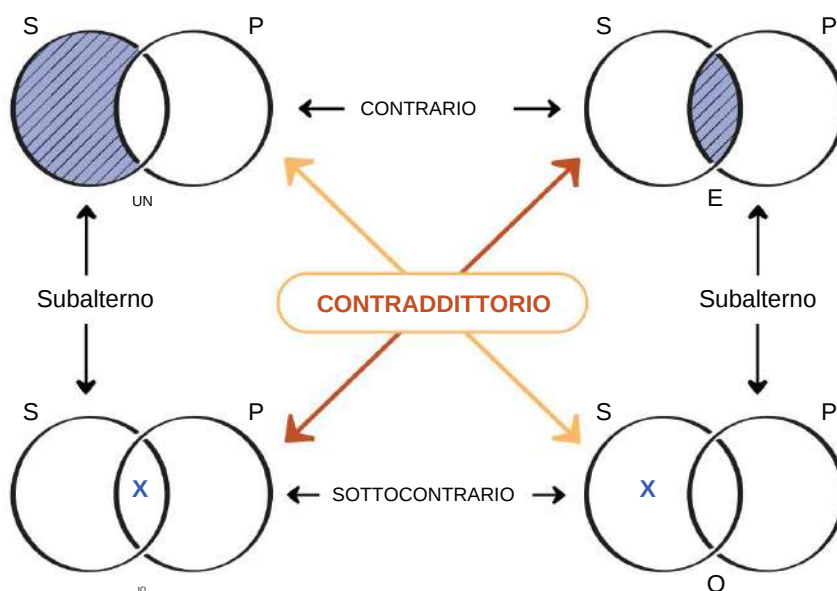


Figura 11.5 Quadrato di opposizione tradizionale. Opera di Jessica Tang.

Se siete interessati al rapporto tra logica categoriale moderna e tradizionale, potete consultare la voce relativa al quadrato tradizionale delle opposizioni nell'*Enciclopedia di filosofia di Stanford*.

1

Con lo sviluppo della logica moderna e della matematica delle classi, la teoria dell'inferenza immediata, dimostrata nel quadrato delle opposizioni, ha perso importanza. Delle relazioni che essa riassume, solo la contraddizione è valida per la logica categoriale moderna.

Nell'osservare il quadrato, è utile ricordare la relazione tra valore di verità e valore di verità. Le contraddizioni delineate dimostrano che non possono essere entrambe vere e non possono essere entrambe false; devono avere valori di verità opposti. Questo vale sia per la logica moderna che per quella tradizionale. Nell'interpretazione tradizionale, i contrari non possono essere entrambi veri, ma possono essere entrambi falsi. Allo stesso modo, le subcontrari non possono essere entrambe false, ma possono essere entrambe vere. Analizzando ciascuna relazione sul quadrato, possiamo osservare che:

1 <http://plato.stanford.edu/entries/square/>

Una categoria A è: l' <i>equivalente</i> del suo contrario e del suo opposto, la <i>contraddizione</i> dell'O <i>corrispondente</i> categorico e il <i>contrario</i> della corrispondente <i>E</i> categorico.	Una categoria E è: l' <i>equivalente</i> del suo contrario e del suo opposto, la <i>contraddizione</i> dell'I <i>corrispondente</i> categorico e il <i>contrario</i> della corrispondente <i>A</i> categorico.
Una categoria I è: l' <i>equivalente</i> del suo contrario e del suo opposto, la <i>contraddizione</i> della corrispondente <i>E</i> categorico, il <i>subcontrario</i> dell'O <i>corrispondente</i> categorico e il <i>subalterno</i> del corrispondente <i>A</i> categorico.	Una categoria O è: l' <i>equivalente</i> del suo contrario e del suo opposto, la <i>contraddizione</i> della corrispondente <i>A</i> categorico, il <i>subcontrario</i> del corrispondente <i>I</i> categorico e il <i>subalterno</i> del corrispondente <i>E</i> categorico.

PUNTI CHIAVE

- Tra le affermazioni categoriche esistono sei relazioni: conversione, contrapposizione, obversione, contraddizione, contrarietà e subcontrarietà.
- La conversione è un processo in un solo passaggio in cui si scambiano il termine soggetto e il termine predicato. Le affermazioni E e I sono equivalenti.
- La contrapposizione è un processo in due fasi in cui si scambiano il termine soggetto e il termine predicato e si sostituiscono entrambi con il loro complemento. Le contrapposizioni delle affermazioni A e O sono equivalenti.
- L'obversione è un processo in due fasi in cui si cambia la qualità di l'affermazione (tutti/no e alcuni/alcuni non lo sono) e si cambia il predicato nel suo complemento. Tutte le affermazioni sono logicamente equivalenti alla loro opposta.
- Le affermazioni A e O, e I ed E sono contraddittorie: non possono essere entrambe vere, né entrambe false.
- Le affermazioni A ed E sono l'una la contraria dell'altra. Non possono essere entrambe vere, ma possono essere entrambe false.
- Le affermazioni I e O sono l'una la subcontraria dell'altra. Non possono essere entrambe false, ma possono essere entrambe vere.

ESERCIZI

Equivalenza categoriale: vero o falso?

Per ogni frase, usa una F o una T per indicare se è vera o falsa.

1. Le affermazioni categoriche di tipo A ed E sono equivalenti alle loro controparti sull'interpretazione tradizionale.
2. Le affermazioni categoriche A ed E sono di qualità affermativa.
3. Le affermazioni A e O sono contraddittorie.
4. In un'affermazione I non viene distribuito alcun termine.
5. Nella conversione, si scambiano i termini soggetto e predicato.
6. Se è vero che tutti gli S sono P, allora è vero che tutti i non-P non sono S.
7. Se è vero che alcuni S sono P, allora è vero che alcuni non-P non sono S.
8. Tutti e quattro i tipi di affermazioni categoriche hanno la stessa forma dei loro controindicazioni.
9. Il termine medio di un sillogismo non compare mai nella conclusione.
10. Se è vero che tutti gli S sono P e che alcuni S sono Q, allora è vero che alcuni P sono Q.
11. La subcontraria di un'affermazione I è un'affermazione E.
12. Se è vero che alcuni S sono P e che alcuni S sono Q, allora è vero che alcuni P sono Q.
13. Un termine T è distribuito in un'affermazione se l'affermazione fa un'asserzione riguardo a tutto ciò che riguarda T.
14. Il termine medio di un sillogismo compare sempre nella conclusione.
15. Se è vero che alcuni S non sono P, allora non tutti gli S sono P è vero.
16. Le affermazioni categoriche di tipo A ed E sono equivalenti alle loro contropositive.
17. I tre tipi di negazione nelle affermazioni categoriche sono la conversa, l'opposta e la contraddizione.
18. Un termine è distribuito se la sua estensione ha membri.
19. I tre tipi di negazione nelle affermazioni categoriche sono la contraddizione, la contrarietà e la subcontrarietà.
20. Tutti e quattro i tipi di affermazioni categoriche hanno la stessa forma di le loro conversazioni.
21. I tre tipi di negazione nelle affermazioni categoriche sono la negazione contraria, la negazione contraddittoria e la negazione inversa.
22. Tutti e quattro i tipi di affermazioni categoriche hanno la stessa forma di i loro contropositivi.
23. La contraddizione di un'affermazione A è un'affermazione E.
24. La contraddizione di un'affermazione A è un'affermazione O.
25. Un'affermazione ha un significato esistenziale se il suo predicato è distribuito.
26. Nelle affermazioni O, il termine soggetto è distribuito ma non il predicato termine.

12

Il sillogismo categoriale

12.1 Teoria del sillogismo

Passiamo ora alla teoria del sillogismo. Un sillogismo è un argomento composto da tre affermazioni categoriche, due delle quali sono premesse e la terza è la conclusione. Le tre affermazioni contengono congiuntamente tre termini di riferimento non logici (termini soggetto e termini predicativo), ciascuno dei quali compare in due delle tre affermazioni. Il compito della teoria del sillogismo è quello di determinare quali sillogismi siano validi. Consideriamo il seguente esempio:

ESEMPIO DI SILLOGISMO CATEGORICO

Premessa 1: Tutti gli uccelli depongono le uova.

Premessa 2: Tutte le anatre sono uccelli.

Conclusione: tutte le anatre depongono uova.

Ci sono tre termini: "anatre", "uccelli" e "galline ovaiole", e ognuno compare due volte. La parola usata come termine soggetto della conclusione del sillogismo ("anatre") è chiamata termine minore del sillogismo. Il termine maggiore del sillogismo è il termine predicativo della sua conclusione ("galline ovaiole"). Il terzo termine del sillogismo ("uccelli") non compare affatto nella conclusione, ma appare in ciascuna delle sue premesse; lo chiamiamo termine medio.

Per identificare quale sia il termine maggiore e quale quello minore, si procede a ritroso dalla conclusione. Il termine soggetto nella conclusione è il termine minore e il termine predicato nella conclusione è il termine maggiore.

Il termine medio è quello menzionato solo nelle premesse ma non nella conclusione. La premessa nel sillogismo che contiene il termine maggiore (e un termine medio) è chiamata premessa maggiore del sillogismo. La premessa maggiore è sempre

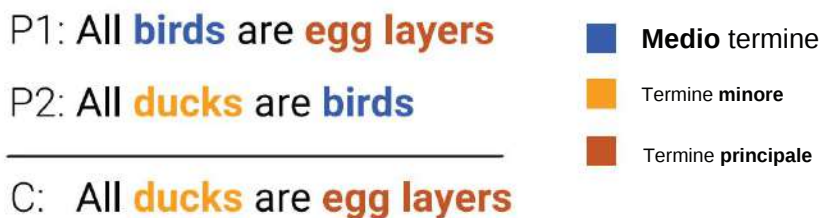


Figura 12.1 "Uccelli" è il termine intermedio in questo esempio di AAA1 (Barbara). Illustrazione di Jessica Tang.

scritta per prima. L'altra premessa, che collega il termine medio e quello minore, la chiamiamo premessa minore, ed è scritta per seconda.

12.2 Stati d'animo e figure retoriche

Nell'esempio precedente, tutte e tre le affermazioni sono affermazioni di tipo A, che possiamo rappresentare con "AAA". Poiché esistono 4 tipi di affermazioni (A, E, I, O), ci sono 64 possibilità; queste venivano tradizionalmente chiamate i modi del sillogismo.

La figura di un sillogismo categorico si riferisce alle quattro possibili disposizioni del termine medio. La disposizione del termine medio è rappresentata da 4 possibilità numerate.

1. Il termine medio è oggetto della prima premessa e del predicato della seconda premessa.
2. Il termine medio è il predicato di entrambe le premesse.
3. Il termine medio è oggetto di entrambe le premesse.
4. Il termine medio è il predicato della prima premessa e il soggetto della seconda premessa.

Nell'esempio di anatre, galline ovaiole e uccelli, la figura è 1 e il sillogismo categoriale è chiamato AAA1 (fig. 12.1). La combinazione di modo e figura è nota come forma. Poiché ci sono 4 figure per ogni modo e ci sono 64 modi, ci sono 64×4 (= 256) forme sillogistiche. Di queste forme, solo alcune sono valide; i logici medievali davano a ciascuna forma un nome mnemonico per tenere traccia di quelle valide.

12.3 Moduli validi

Il sillogismo con la forma AAA1 è noto come "Barbara", perché "Barbara" ha tre A come vocali. Il sillogismo con la forma EAE1 è noto come "Celarent", il sillogismo con la forma AII1 è noto come "Darii", e così via.

Barbara	Candela	Darii	Ferio
A: Tutti gli uccelli depongono le uova. A: Tutte le anatre sono uccelli.	E: Nessun mammifero sono uccelli. A: Tutte le balene sono mammiferi.	A: Tutti i cigni sono bianco. I: Alcuni uccelli sono cigni.	E: Nessuno studente è uno Bambino. Io: Alcuni adulti sono studenti.
A (C): Tutte le anatre depongono le uova.	E (C): Nessuna balena è un uccello.	I (C): Alcuni uccelli sono bianchi.	O (C): Alcuni adulti non sono bambini.

Fortunatamente non abbiamo bisogno di ricordare le quindici forme valide, né di applicare le complesse regole per la determinazione della validità che erano necessarie prima dello sviluppo della moderna logica delle classi.

12.4 Rappresentazione grafica dei sillogismi

I diagrammi di Venn ci forniscono una misura concreta e intuitiva della validità.

Per determinare la **validità** di un sillogismo, rappresentiamo graficamente le sue premesse su un "trifoglio" Diagramma di Venn contenente tre cerchi intrecciati. A tale scopo, utilizziamo diagrammi con tre cerchi intrecciati, come mostrato nella [figura 12.2](#).

Ciò crea tutte le possibilità di sovrapposizione tra i tre termini ma di

Il corso non rappresenta le classi in proporzione alle loro dimensioni.

Si consideri l'esempio della forma valida Celarent come mostrato in [figura 12.3](#).

Consideriamo il cerchio superiore come il termine medio, quello inferiore sinistro come il termine maggiore e quello inferiore destro come il termine minore. Per prima cosa, rappresentiamo graficamente la premessa maggiore, ombreggiando la sovrapposizione tra M e B. Quindi rappresentiamo graficamente la premessa minore ombreggiando l'area di W che non è M.

Non rappresentiamo graficamente la conclusione! Non rappresentate mai graficamente la conclusione. Prendete nota di questo punto in modo specifico ovunque abbiate intenzione di svolgere i vostri compiti. Questo metodo serve per verificare la validità, ovvero per chiederci: se rappresentiamo graficamente le premesse del sillogismo come vere, è possibile che la conclusione sia falsa? Lo capiamo esaminando la combinazione delle due premesse. Esaminando l'esempio di Celarent come mostrato nella [figura 12.3](#), è possibile che "Nessun W è B" sia falso? No. Infatti è vero. Viene rappresentato perché la sovrapposizione tra W e B è già stata ombreggiata. Questo è un argomento valido.

132 Pensiero critico, logica e argomentazione

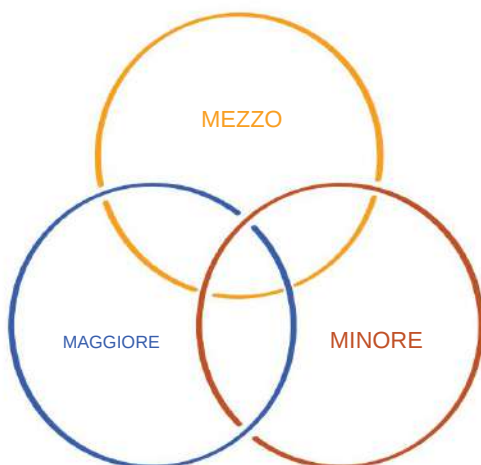


Figura 12.2 Posizionamento dei cerchi per i termini maggiori, minori e medi. Illustrazione di Jessica Tang.

Nessun **mammifero** è un **uccello**

Tutte le **balene** sono **mammiferi**

∴ Nessuna **balena** è un **uccello**

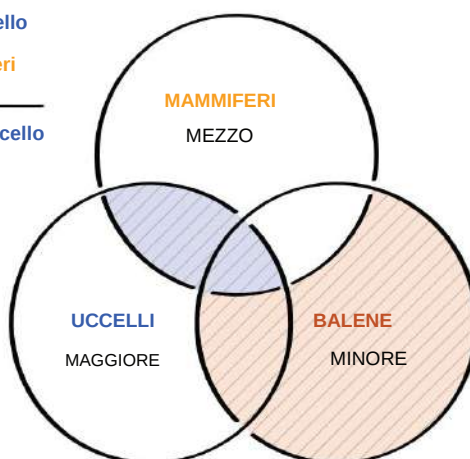


Figura 12.3 Rappresentazione grafica di un esempio di Celerent. Illustrazione di Jessica Tang.

Verifica di validità: Esaminiamo il diagramma e controlliamo se la conclusione è già *rappresentata* al suo interno. Se la conclusione è già presente nel diagramma dopo aver rappresentato graficamente le premesse, allora la verità della conclusione deriva dalla verità delle premesse e l'argomentazione è valida.

Rappresentare graficamente le affermazioni I e O su un diagramma a tre cerchi richiede un approccio leggermente diverso alla rappresentazione dell'esistenza di qualcosa. Consideriamo un altro esempio:

ESEMPIO DI SILLOGISMO CON UN'ISTRUZIONE / E UN'ISTRUZIONE E

Premessa 1: Alcuni banchieri sono vegetariani.

Premessa 2: Nessun anarchico è un banchiere.

Conclusion: Alcuni anarchici non sono vegetariani.

Il termine principale è "vegetariani", il termine secondario è "anarchici", e il termine intermedio il termine è "banchieri" (fig. 12.4).

Alcuni **banchieri** sono **vegetariani**
Nessun **anarchico** è un **banchiere**.

∴ Alcuni **anarchici** non sono
vegetariani

 Premessa 1
 Premessa 2

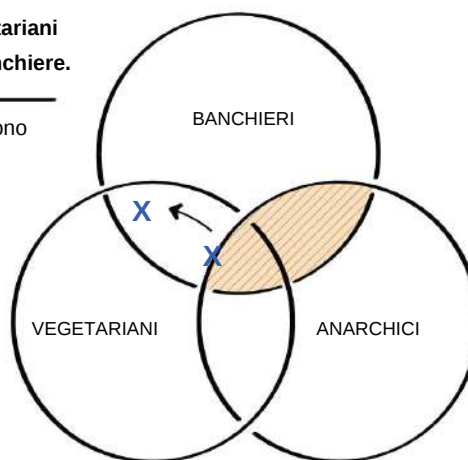


Figura 12.4 Esempio di sillogismo in cui un'affermazione *E* spinge un'affermazione *I* fuori da una riga. Illustrazione di Jessica Tang.

Il termine medio è rappresentato dal cerchio superiore, con il maggiore a sinistra e il minore a destra. Rappresentiamo graficamente la prima premessa inserendo una X nella lente tra i cerchi "vegetariani e banchieri". La premessa 1 ci dice che c'è "almeno un vegetariano" che è "un banchiere", ma non ci dice quale sia la sua relazione con gli anarchici. Non possiamo decidere in un senso o nell'altro, quindi lo mettiamo sopra la linea per esprimere la nostra ignoranza. Tuttavia, quando rappresentiamo graficamente la seconda premessa, ombreggiamo la lente tra "banchieri e anarchici", il che spinge la X nello spazio rimanente tra "banchieri e vegetariani". Ricordiamo che non rappresentiamo mai graficamente la conclusione. Ora vediamo se la conclusione viene rappresentata graficamente come risultato della combinazione delle premesse. La conclusione afferma che ci sono alcuni "anarchici che non sono vegetariani". Questo è rappresentato? No, non c'è nessuna X nello spazio degli anarchici, figuriamoci nello spazio degli anarchici che non sia vegetariano, quindi l'argomentazione non è valida.

134 Pensiero critico, logica e argomentazione

Ecco un altro esempio che utilizza solo istruzioni I:

ESEMPIO DI SILLOGISMO CON L'USO DI AFFERMAZIONI IN PRIMA PERSONA

Premessa 1: Alcuni venditori di auto usate sono disonesti.

Premessa 2: Alcuni truffatori sono banchieri.

Conclusione: Alcuni banchieri sono come venditori di auto usate.

Alcuni **venditori di auto usate** sono **dei truffatori**

Alcuni **truffatori** sono **banchieri**

Alcuni **banchieri** sono **anche**
venditori di auto usate.

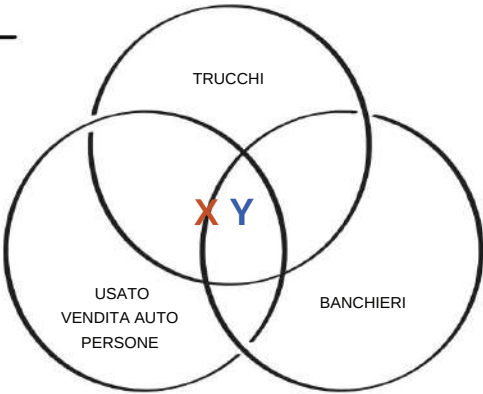


Figura 12.5 Rappresentazione grafica di due affermazioni / utilizzando "X" per una premessa e "Y" per la seconda. Opera di Jessica Tang.

Il termine intermedio è "imbrogliani", rappresentato dal cerchio in alto; il termine principale è "venditori di auto usate", rappresentato dal cerchio in basso a sinistra, e il termine secondario è "banchieri", rappresentato dal cerchio in basso a destra. Rappresentiamo graficamente la prima premessa tracciando una X sulla linea centrale al centro della lente formata dai cerchi "imbrogliani" e "venditori di auto usate". Rappresentiamo graficamente la seconda premessa tracciando una Y sulla linea centrale della lente formata dai cerchi "imbrogliani" e "banchieri". La X e la Y sulla linea indicano la nostra ignoranza sulla relazione con le altre classi. Ricordiamo che non rappresentiamo mai graficamente la conclusione. Osserviamo se la conclusione è rappresentata.

Esiste almeno un banchiere che venda anche auto usate? No.

Sappiamo per certo che l'argomento non è valido perché, sebbene sappiamo che esiste qualcuno (X) che è un venditore di auto usate e un truffatore, non sappiamo se quella persona sia un banchiere. E sebbene sappiamo che esiste qualcuno (Y) che è un truffatore e un banchiere, non sappiamo se quella persona sia un venditore di auto usate. Se potessimo sapere che X e Y sono la stessa persona, allora l'argomento sarebbe valido, ma le premesse non ci autorizzano a fare tale affermazione. In

Affinché l'ordine sia valido, dobbiamo accertarci che esista effettivamente un banchiere che sia anche un venditore di auto usate, e semplicemente non lo sappiamo.

12.5 Entimemi

Abbiamo già visto gli entimemi, ma possiamo identificarli anche nei sillogismi categorici. Nel [Capitolo 7](#), abbiamo introdotto gli entimemi definendoli come segue: un entimema è un argomento in cui una premessa necessaria non è esplicitamente dichiarata, ma è implicitamente assunta come parte dell'argomento stesso. Questa sezione illustra come identificare un entimema in un sillogismo categorico.

Un entimema *sillogistico* è un sillogismo a cui manca una premessa che viene assunta oppure, nel caso di un entimema *concatenato*, una *coppia* (o più) di sillogismi in cui la conclusione non esplicitata del primo è una premessa implicita nel secondo.

Considera questi esempi:

ESEMPI DI ENTIMEMA SILLLOGISTICO

1. Gli esseri umani sono animali, quindi hanno bisogno di cibo.
2. Gli esseri umani sono degli sciocchi, perciò rimpiangono le loro vite sprecate.

L'esempio 1 può essere ricostruito come un sillogismo, procedendo a ritroso dalla conclusione. La conclusione è "Quindi hanno bisogno di cibo". Il "loro" si riferisce agli "esseri umani", quindi la conclusione è "Gli esseri umani hanno bisogno di cibo". Si tratta di un'affermazione che riguarda "alcuni" o "tutti"? Sta formulando una regola universale: "Tutti gli esseri umani hanno bisogno di cibo".

Ricorda che trasformiamo il predicato in una classe, quindi lo trasformeremmo in "Tutti gli esseri umani hanno bisogno di cibo". Poiché questa è la conclusione, "esseri umani" è il termine minore e "bisognosi di cibo" è il termine maggiore. Questo rende "animali" il termine medio. Abbiamo una premessa sopra, "Gli esseri umani sono animali", che si traduce in "Tutti gli esseri umani sono animali". Quindi abbiamo identificato una premessa

e la conclusione:

Premessa: Tutti gli esseri umani sono animali.

Conclusione: Tutti gli esseri umani hanno bisogno di cibo.

Come possiamo individuare la premessa soppressa? Ricordiamo il lavoro svolto sui sillogismi che identificano la transitività. Cosa sarebbe necessario per collegare le due affermazioni?

136 Pensiero critico, logica e argomentazione

Entrambe le affermazioni dicono qualcosa sugli esseri umani. Ma qual è il legame tra l'essere un animale e l'avere bisogno di cibo? Non è esplicito. Dobbiamo renderlo esplicito aggiungendo una premessa. Sarebbe troppo debole dire che "Alcuni animali hanno bisogno di cibo", quindi un'affermazione che includa "tutti" ha più senso. È "Tutti gli animali hanno bisogno di cibo" o "Tutti coloro che hanno bisogno di cibo sono animali"? Beh, dovremmo riconoscere che anche le piante hanno bisogno di cibo, anche se si nutrono in modo diverso. Quindi dobbiamo dire che "Tutti gli animali hanno bisogno di cibo" è la premessa soppressa, che si rivela essere la nostra premessa principale. Il sillogismo si rivela essere una figura di Barbara.

P1: Tutti gli animali hanno bisogno di cibo.

P2: Tutti gli esseri umani sono animali.

C: Tutti gli esseri umani hanno bisogno di cibo.

L'esempio 2 richiede ancora più delle nostre competenze di traduzione apprese nelle unità precedenti: "Gli esseri umani sono degli sciocchi, quindi si pentono delle loro vite sprecate". Dovreste notare subito che il sillogismo ha quattro termini: "Esseri umani", "sciocchi", "persone che sprecano le loro vite" e "persone che si pentono". La tabella seguente offre interpretazioni da considerare per la traduzione di questo argomento:

Proposte	Interpretazioni universali	Interpretazioni particolari
1. Gli esseri umani sono degli sciocchi.	Tutti gli esseri umani sono degli sciocchi.	Alcuni esseri umani sono degli sciocchi.
2. Gli stolti sprecano la loro vita. Tutti gli stolti sprecano la vita.		(Impossibile essere specifici.)
3. Chi spreca la propria vita se ne pente.	Tutti coloro che sprecano la propria vita sono persone di cui ci si pente.	Alcuni sprecatori di vita sono persone che si pentono.
C: Quindi gli umani si pentono.	Tutti gli esseri umani sono persone piene di rimpianti.	Alcuni esseri umani sono persone piene di rimpianti.

Poiché ha tre premesse e quattro termini, deve essere ricostruito come una coppia di sillogismi in cui la conclusione del primo sillogismo è una premessa nel secondo (fig. 12.6). La coppia potrebbe formulare un'affermazione riguardante alcuni esseri umani, come nella conclusione della prima interpretazione, oppure riguardante tutti gli esseri umani, come dimostrato nella seconda interpretazione.

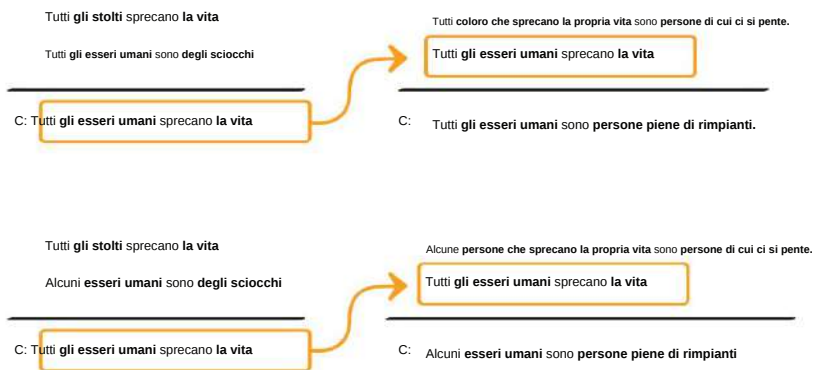


Figura 12.6 In un entimema concatenato, la conclusione di un sillogismo è una premessa del successivo. Illustrazione di Jessica Tang.

Qui la conclusione del primo argomento, secondo cui tutti (o alcuni) uomini sono degli spreconi della vita, costituisce una premessa del secondo argomento, producendo due sillogismi validi concatenati tra loro a formare un argomento più ampio.

12.6 Regole per l'utilizzo dei diagrammi di Venn per determinare la validità

1. Identifica le premesse e la conclusione. Determina se ci sono due premesse e una conclusione. Se sembra esserci una sola premessa, l'argomento potrebbe essere un entimema con una premessa implicita, mentre se sembrano esserci tre premesse, l'argomento potrebbe essere un **entimema concatenato**, in cui due argomenti sono uniti da un'affermazione implicita che è la conclusione di un argomento e una premessa dell'altro.
2. Individua i tre termini di riferimento. Il termine predicativo della conclusione è il termine maggiore; il termine soggetto della conclusione è il termine minore.
 Il termine medio compare solo nelle due premesse. Se ci sono quattro termini, l'argomento è una fallacia di ambiguità (una fallacia dei quattro termini) o un entimema concatenato.
3. Inserisci ciascuna affermazione nella forma categoriale standard e, se lo desideri, puoi abbreviare i termini con una lettera maiuscola, ma devi spiegare quale termine corrisponde a quale lettera.
4. Formalizza l'argomento mettendo prima la premessa maggiore. Metti poi la versione abbreviata della premessa minore. Metti la conclusione per ultima sotto la riga.
5. Rappresenta graficamente l'argomento. Innanzitutto, disegna tre cerchi intersecanti, con uno sopra e assicurati di etichettarli in modo che il cerchio in basso a sinistra sia

138 Pensiero critico, logica e argomentazione

Il cerchio in alto al centro è etichettato con la lettera che rappresenta il termine principale, il cerchio in basso a destra con la lettera che rappresenta il termine intermedio e il cerchio in basso a sinistra con la lettera che rappresenta il termine secondario. Quindi, rappresenta graficamente le due premesse sul diagramma. Usa colori diversi o tratteggi incrociati in modo da poter visualizzare ciascuna premessa in modo indipendente. Non rappresentare graficamente la conclusione. Assicurati di rappresentare graficamente le premesse specifiche posizionando una X sulla linea se questa divide lo spazio in cui si trova la X. Se un lato della linea è ombreggiato dal grafico di una premessa universale, devi spostare la X nello spazio vuoto rimanente.

6. Verifica la validità dell'argomentazione. Esamina il diagramma che hai realizzato. Controlla se il grafico a supporto della conclusione è presente. Se è presente, l'argomentazione è formalmente valida; in caso contrario, l'argomentazione non è valida.

PUNTI CHIAVE

- Un sillogismo è un argomento composto da tre affermazioni categoriche, due delle quali sono premesse e la terza è la conclusione. Le tre affermazioni contengono complessivamente tre termini non logici che si riferiscono a classi, ciascuno dei quali compare in esattamente due delle affermazioni.
- Premessa maggiore: La premessa del sillogismo che contiene il termine maggiore (e un termine medio). La premessa maggiore è sempre scritta per prima.
- Premessa minore: La premessa del sillogismo che contiene il termine minore (e un termine medio). La premessa minore è sempre la seconda.
- La figura di un sillogismo categorico si riferisce ai quattro possibili accordi di medio termine.
- Quando si rappresenta graficamente un sillogismo, non rappresentare mai graficamente la conclusione. Rappresenta graficamente entrambe le premesse e ispezionare il diagramma per verificare se la conclusione è rappresentata.
- Un entimema sillogistico è un sillogismo privo di una premessa che si assume o, nel caso di un entimema concatenato, una coppia (o più) di sillogismi in cui la conclusione non esplicitata del primo è una premessa implicita nel secondo.

ESERCIZI

Parte I. Esercizi sui diagrammi di Venn

Esprimi questi argomenti in forma categoriale e utilizza un diagramma di Venn per verificarne la validità.

1. I marinai non sono sempre nuotatori. I nuotatori bevono sempre birra. Quindi
Alcuni marinai non bevono birra.
2. La maggior parte degli insegnanti delle scuole superiori ha 40 anni. Alcuni quarantenni non fumano marijuana, dato che gli insegnanti delle scuole superiori non fumano mai marijuana.
3. I serpenti sono rettili e i rettili depongono le uova, quindi anche i serpenti depongono le uova.
4. Nessun pittore è razionale, poiché nessun essere razionale è un artista e i pittori sono artisti.
5. Mary è infelice. Le persone infelici sono sempre sovraccariche di lavoro, quindi Mary è
sovraccarichi di lavoro.

Parte II. Ulteriori esercizi sui diagrammi di Venn

Utilizza i diagrammi di Venn per determinare se queste argomentazioni sono valide.

1. Chi indossa scarpe da ginnastica può giocare in palestra. Tutti gli alunni di prima elementare indossano scarpe da ginnastica, quindi possono giocare in palestra.
2. Solo gli studenti hanno diritto a un pranzo gratuito. Martha non è una studentessa, quindi Martha
Non si può pranzare gratis.
3. Tutti i vampiri bevono sangue. Nessuna creatura vivente è un vampiro. (Quindi) Alcuni
I bevitori di sangue non sono vivi.
4. Alcune cose morte hanno un'anima, perché alcuni vampiri hanno un'anima e
tutti i vampiri sono morti.
5. Alcuni corsi di filosofia sono molto noiosi, anche se tutti i corsi di filosofia di Eric sono entusiasmanti.
Quindi ci sono corsi di filosofia non tenuti da Eric.
6. Non tutti i canadesi conoscono la tavola periodica degli elementi, ma solo
Chi conosce la tavola periodica degli elementi possiede una certa alfabetizzazione scientifica,
quindi non tutti i canadesi ne sono dotati.
7. Tutti i giornalisti del Daily Planet vivono a Metropolis. Clark Kent è un
È un giornalista del Daily Planet, quindi vive a Metropolis.
8. Tutti i giornalisti del Daily Planet vivono a Metropolis. Lois Lane vive a Metropolis, quindi Lois Lane è
una giornalista del Daily Planet.

Parte III. Esercizio sull'entimema

Ricostruisci questi entimemi come sillogismi e verifica la loro validità.

1. Tutti i pesci sanno nuotare, quindi anche le trote sanno nuotare.
2. Gli studenti di filosofia 140 andranno male al test perché
non ho studiato.
3. Le trote sono pesci, e i pesci sono gustosi, quindi ti piacerà mangiare le trote (considerare come due
sillogismi in cui la conclusione del primo è una premessa del secondo).
4. Alcuni canadesi non sono dotati di pensiero critico, quindi non date retta alle loro opinioni.

Questa pagina è stata lasciata intenzionalmente vuota

PARTE III

Informale Fallacie

Questa pagina è stata lasciata intenzionalmente vuota

13

Introduzione a Fallacie e pregiudizi

13.1 Introduzione alle fallacie

L'introduzione a questo libro ha fornito una panoramica del ruolo dell'identificazione delle fallacie per il pensiero critico, compresa la definizione del termine "fallacia", che abbiamo distinto da una "falsità". Una proposizione è vera o falsa, ma gli argomenti contengono fallacie. Il termine "fallacia" è spesso usato nel linguaggio quotidiano per indicare semplicemente "errore" o credenze errate. Noi non lo useremo in questo modo. Stiamo identificando le fallacie come errori di ragionamento o di inferenza. Abbiamo già trattato le fallacie deduttive (schemi argomentativi non validi) come la negazione dell'antecedente e affermando la conseguente.

Una fallacia, in senso stretto, è una forma di argomentazione che non è valida o che viola una condizione di rilevanza.

Questa parte del libro tratta del ragionamento informale, quindi ora esamineremo forme di argomentazione più comuni. Analizzeremo i punti di forza e di debolezza degli schemi e i modi in cui possono essere usati in modo improprio. Cosa rende dunque qualcosa una fallacia informale? Le fallacie sono caratteristiche specifiche di argomentazioni inefficaci. Le fallacie compaiono nelle argomentazioni, ovvero nel passaggio da una serie di premesse a una conclusione. Spesso ci sono più modi in cui un'argomentazione può fallire contemporaneamente. Raramente la distinzione è così netta come in molti degli esempi che presentiamo qui. Offriamo questi esempi come strumenti diagnostici affinché possiate diventare dei ragionatori più attenti, identificando sia gli errori che le possibili soluzioni.

144 Pensiero critico, logica e argomentazione

Douglas N. Walton, nel suo libro *A Pragmatic Theory of Fallacies* (Tuscaloosa: University of Alabama Press, 1995, p. 255), propone cinque condizioni per identificare le fallacie:

1. un argomento (o almeno qualcosa che pretende di essere un argomento) che
2. non raggiunge un certo livello di correttezza,
3. viene utilizzato nel contesto di un dialogo,
4. ha una parvenza di correttezza e
5. pone un serio problema alla realizzazione dell'obiettivo dell' dialogo.

Finora abbiamo parlato delle condizioni 1 e 2: che gli argomenti contengono fallacie e che le fallacie rappresentano un problema. Ma le restanti meritano maggiore attenzione. La condizione 3 ci ricorda che gli argomenti mirano a convincere, quindi fanno parte di uno scambio in cui si considera una conclusione (idealmente!). Gli argomenti sono scambi pubblici, governati da regole, volti a stabilire una verità. Ma poiché le fallacie non sono efficaci o minano in qualche modo la validità di un argomento, dobbiamo prestare attenzione alla condizione 4. Molti argomenti fallaci risulteranno familiari e, proprio per questo, potrebbero sembrare convincenti. A volte gli argomenti fallaci affermano cose vere che sono irrilevanti per il dialogo in corso, distogliendo così l'attenzione dalla conversazione.

In ogni caso, il problema di una fallacia non è sempre immediatamente individuabile, quindi dovremmo guardare oltre le nostre prime impressioni. La condizione 5 ci dice che a volte un argomento fallace, più che essere un ragionamento errato, è semplicemente un ostacolo che impedisce di arrivare all'argomento che vogliamo presentare. In una certa misura, una o tutte queste condizioni si applicheranno alle fallacie che tratteremo nella [parte 3](#) di questo libro.

Ricorda che i pensatori critici hanno un certo tipo di atteggiamento verso credenza: Sono entrambi aperti mentalmente e scettici. Le fallacie di solito hanno un aspetto ingannevole e vengono scambiate per argomentazioni valide. In realtà, è probabile che tutti noi utilizziamo forme di argomentazione fallaci molte volte al giorno. Pertanto, possiamo tutti trarre beneficio dal prestare attenzione al nostro livello di scetticismo nei confronti di ciò che ascoltiamo e leggiamo. Spesso perpetuiamo fallacie e questo non causa danni perché, se fossimo più attenti, potremmo riformulare le nostre argomentazioni in forme migliori. Tuttavia, altrettanto spesso, è il pensiero stesso alla base delle nostre argomentazioni ad essere errato (le nostre inferenze), e la fallacia delle nostre argomentazioni può essere eliminata solo ripensando le nostre opinioni e correggendo le nostre tendenze al pensiero superficiale e irrilevante. Quindi lo studio delle fallacie è prezioso perché ci fornisce strumenti per pensare in modo più coerente e aumentare la nostra capacità di dis-nascondere la verità.

È possibile trovare [online numerosi indici di fallacie](#).¹ Spesso ci sono vari nomi per la stessa fallacia: alcuni in inglese e altri in Latino!

Sebbene tratteremo le fallacie e le identificheremo con nomi specifici, l'aspetto fondamentale è distinguere il tipo di errore di ragionamento, la sua natura errata e le sue cause. Anche i pregiudizi ci allontanano dalla verità e devono essere identificati per migliorare il nostro pensiero. Spesso, quando si valutano i motivi per cui un argomento è errato, si individuano sia i pregiudizi che le fallacie.

Spesso gli argomenti hanno entrambi! Tuttavia è importante scoprire come le fallacie si riferiscono ai pregiudizi.

13.2 Pregiudizi e relativismo

Le fallacie che implicano pregiudizi potrebbero essere definite fallacie di irrilevanza. In ognuna di esse, viene introdotto un diverso tipo di irrilevanza legata al pregiudizio nel tentativo di oscurare il vero problema suscitando le nostre emozioni. È molto comune che i testi sul pensiero critico si concentrino sull'importanza di evitare i pregiudizi e sui mali degli stereotipi, degli interessi personali, dei pregiudizi e dei conflitti di interesse.

Il pericolo di questo tipo di enfasi eccessiva è che questi fallimenti del ragionamento possano essere esagerati e ingigantiti al punto che gli studenti arrivino a credere che l'opinione di tutti sia ugualmente valida perché siamo tutti irrimediabilmente influenzati da pregiudizi. Spesso gli studenti giungono anche alla conclusione che criticare la posizione o l'argomentazione altrui sia di per sé un errore (perché "tutte le opinioni sono valide"), o che le nostre convinzioni siano tutte riconducibili a rivendicazioni di interesse personale (le persone "credono a ciò che vogliono credere"), nessuna di queste affermazioni è minimamente vera. Pertanto, è necessaria una sorta di medicina preventiva.

Innanzitutto, affrontiamo l'affermazione secondo cui "l'opinione di tutti è valida". Sentiamo spesso questa affermazione, ma per comprenderla appieno, abbiamo bisogno di un contesto significativo. Questo significa forse che tutti hanno il diritto politico alla libertà di pensiero? Sembrerebbe che abbiamo il diritto di formarci un'opinione senza interferenze dirette da parte del governo. Ma questo significa forse che tutte le opinioni formate siano "valide", nel senso che tutte pretendano di essere la verità?

¹ <https://iep.utm.edu/fallacy/>

Se parliamo di verità quando diciamo: "Tutte le opinioni sono valide", la posizione si chiama **relativismo**,² che l'autrice della *Stanford Encyclopedia of Philosophy*, Maria Baghramian, definisce come segue: "Il relativismo sulla verità... è l'affermazione che ciò che è vero per uno

Ciò che è vero per un individuo o un gruppo sociale potrebbe non esserlo per un altro, e non esiste un punto di vista indipendente dal contesto per dirimere la questione. Ciò che è vero o falso è sempre relativo a un quadro concettuale, culturale o linguistico.

Se la verità è completamente relativa, allora ha poco senso un libro sul pensiero critico che cerca di offrire metodi migliori per arrivare alla verità. Molto dipende da cosa stiamo indagando. Se intendiamo affermazioni linguistiche e spirituali complesse incorporate in un modo di vivere totale, allora potrebbe essere necessario un contesto affinché la sua verità sia compresa. Ma se intendiamo la maggior parte delle nostre solite affermazioni di verità, come "Il fumo provoca il cancro", o "Il cambiamento climatico sta accelerando" e "La Terra è rotonda", la verità di queste affermazioni non varia in base alla cultura, alla lingua o posizione. Ciò significa che ci sono alcune affermazioni di verità che non sono relative o a seconda del contesto. Il pensiero critico consiste nel costruire un metodo per individuare e giustificare le affermazioni di verità.

Se dunque non tutta la verità è relativa, dovremmo impegnarci a eliminare le inesattezze. Iniziamo con la preoccupazione che le opinioni siano di parte. Possiamo esaminare direttamente la parola "bias". Ha un'origine neutra, ma ora è usata principalmente in senso negativo. La parola "bias" inizialmente si riferiva semplicemente a una linea diagonale, come quando un tessuto viene tagliato "in diagonale" (attraverso la griglia formata dai fili) ed è arrivata a significare punto di vista, preferenza o atteggiamento. L'idea che il bias sia negativo si insinua nell'uso comune perché le nostre preferenze o i nostri atteggiamenti possono portarci a deviare da, o addirittura entrare in conflitto con, ciò che la ragione richiede. Vediamo un esempio:

ESEMPIO DI ESPLORAZIONE DEI PREGIUDIZI: I PREGIUDIZI SONO SEMPRE NEGATIVI?

I genitori sono di parte nei confronti dei propri figli? In genere sono interessati al benessere dei propri figli. Alcuni genitori trattano i propri figli come eccezioni, come se meritassero un trattamento speciale, un trattamento che non concedono agli altri bambini, solo perché sono i loro figli.

bambini. Pensate a saltare la fila in un parco divertimenti. I genitori potrebbero credere che il loro bambino non dovrebbe dover aspettare il proprio turno mentre gli altri dovrebbero, o scusare il cattivo comportamento del proprio figlio ma non quello dell'amico del proprio figlio. In tal caso, entrambi si prenderanno cura dei loro figli

² <https://plato.stanford.edu/entries/relativism/>

e riservare loro un trattamento preferenziale ingiusto. Certo, i genitori dovrebbero prendersi cura dei propri figli; dopotutto, li amano e i loro figli dipendono profondamente da loro.

È quindi possibile essere sia "di parte" (dato che i genitori si preoccupano) sia riservare un trattamento preferenziale ingiusto. Il problema non è la parzialità in sé, ma il trattamento preferenziale ingiusto. Trattare i propri figli in modo ingiustamente preferenziale non è una conseguenza accettabile dell'amore genitoriale. È sbagliato non perché si sia di parte, ma perché si tratta di una mancata applicazione di una semplice regola morale: la volontà e la capacità di mettersi nei panni degli altri. In altre parole, si agisce contro la ragione. Qualsiasi regola che un genitore possa applicare per concedere beni ai propri figli potrebbe essere usata da qualsiasi altro genitore per concedere beni simili ai propri figli; le regole, siano esse intellettuali o morali, si applicano universalmente o non si applicano affatto. Questo è un punto di partenza fondamentale del pensiero critico: non distorcere il ragionamento utilizzando procedure selettive (ovvero, applicherò le regole quando ciò mi conviene, non in modo coerente).

Consideriamo il bias cognitivo [della superiorità illusoria](#),³ dove si sovrastima la propria qualità positiva. Una specie di questo è l' "[effetto Lake Wobegon](#)",⁴ Prende il nome da una città immaginaria dove tutti i genitori pensano che i loro figli siano al di sopra della media, cosa che, ovviamente, non potrebbe essere vera.

Tutto ciò serve a sottolineare che il semplice fatto che le persone abbiano interessi, si preoccupino di determinate cose o persone, o abbiano desideri e speranze non implica che ragionino sempre male, trattino gli altri in modo meschino o siano "di parte" in senso negativo. Avere interessi o preferenze non è di per sé un male; ciò che di solito viene definito "pregiudizio" in senso negativo è in realtà un fallimento intellettuale nel gestire correttamente i propri interessi. Tutti abbiamo motivazioni, desideri e preferenze, ma questo non significa che ogni nostra affermazione sia irrimediabilmente di parte. Per essere buoni pensatori critici, dobbiamo essere aperti ad analizzare il modo in cui i pregiudizi possono distorcere il nostro pensiero e abbiamo bisogno di metodi per correggerli o tenerne conto. Un modo per farlo è imparare a conoscerli e ricordarli a noi stessi e agli altri nelle situazioni pertinenti. Questo è ben diverso dal liquidare tutte le opinioni come di parte.

³ https://en.wikipedia.org/wiki/Illusory_superiority

⁴ https://en.wikipedia.org/wiki/Lake_Wobegon

148 Pensiero critico, logica e argomentazione

Le emozioni e gli interessi che animano gli esseri umani ci forniscono motivazioni per il ragionamento, e tali motivazioni non sono di per sé fonte di razionalità o irrazionalità. Per chi pensa in modo critico, gli incentivi offerti da emozioni, interessi o speranze non costituiranno ostacoli al pensiero critico, ma solo delle guide per orientarsi nella scelta dei problemi da affrontare (siamo motivati dalla verità, almeno talvolta!). Quando intraprendiamo un progetto di pensiero critico, abbiamo un obiettivo. L'obiettivo è perseguire la verità. Per questo, abbiamo bisogno di regole di pensiero chiaro e di una buona pratica cognitiva. L'egoismo e il fanatismo, come l'inganno, la menzogna e il furto, sono fallimenti morali che implicano schemi di irrazionalità; non sono semplici prodotti dell'interesse.

13.3 Stereotipi

Come per i pregiudizi, ci viene spesso detto che per essere dei buoni pensatori critici dobbiamo evitare gli stereotipi. Tuttavia, se applicati al ragionamento, gli stereotipi sono un metodo di inferenza importante e potente. Anche la parola "stereotipo" ha un'origine e un significato neutri che sono diventati prevalentemente negativi. La radice della parola risiede in un processo di produzione in cui si crea un modello di qualcosa per mezzo di uno stampo, e gli oggetti prodotti dallo stampo condividono la forma dell'originale. Si tratta di una trasmissione passiva di forma da una cosa all'altra.

Applicato al ragionamento, lo stereotipo è quel tipo di inferenza per cui siamo portati ad aspettarci che una cosa sia simile a un'altra perché superficialmente le somiglia; in sostanza, è l'applicazione dell'analogia .

Gli stereotipi forniscono ipotesi per future valutazioni e verifiche. Naturalmente, l'uso dominante del termine "stereotipo" ha una connotazione negativa che enfatizza gli aspetti passivi e superficiali del suo significato originario. Dopotutto, cose che hanno la stessa forma non sono necessariamente simili per altri aspetti; le monete di cioccolato, ad esempio, non sono valuta autentica. Il termine "stereotipo" è giunto a riferirsi principalmente a una convinzione e a un atteggiamento radicati e pregiudizievole. Ma notiamo ancora una volta che il problema degli stereotipi, in questo senso, è esplicitamente cognitivo: si tratta di un errore di pensiero. Il bigotto che "stereotipa" gli altri si impegna (tra le altre cose) in un ragionamento superficiale e si aggrappa a convinzioni dubbie e implausibili di fronte a prove contrarie, evitando o sminuendo i fatti disponibili: ignora le differenze rilevanti e non tiene conto del contesto.

Questi sono errori che i buoni pensatori critici dovrebbero evitare, poiché tendono a produrre false convinzioni attraverso un ragionamento fallace. Pertanto, dovremmo diffidare della nostra tendenza agli stereotipi ed essere attenti alle differenze quando intraprendiamo un ragionamento analogico.

A lungo andare, è meno probabile ottenere ciò che si desidera quando si ragiona in modo errato. Correggere i pregiudizi, gli stereotipi e le interferenze emotive nel proprio pensiero porterà benefici a voi e agli altri. Detto questo, concludiamo con una nota di cautela. Tutto ciò non significa che le emozioni siano irrilevanti e ci allontanino sempre dalla verità. Innanzitutto, le emozioni ci forniscono informazioni. Ci guidano verso degli obiettivi e mettono in evidenza gli aspetti rilevanti di una situazione. Certo, le emozioni possono far sembrare questi aspetti più importanti di quanto non siano in realtà e potrebbero catturare la nostra attenzione troppo a lungo, facendoci perdere altri aspetti importanti di una situazione. Aggiungiamo a questo che i pregiudizi possono oscurare aspetti importanti e rilevanti, e potrebbe sembrare che gli obiettivi del pensiero critico siano irraggiungibili. Ma non dobbiamo disperare.

La risposta critica appropriata a queste difficoltà è la cautela; bisogna fare un passo indietro, riflettere metodicamente sull'intera questione e tentare di valutare i fatti in modo più obiettivo. Un approccio utile è quello di cambiare prospettiva.

Se la questione coinvolge altre parti, possiamo chiederci come ciascuna di esse percepirebbe la situazione. Gli altri sono sufficientemente simili a noi da permetterci di imparare dalla loro esperienza. Infatti, i loro diversi interessi metteranno in luce aspetti differenti, ma ugualmente rilevanti, della situazione in questione.

Avranno una visione migliore di alcune cose, e tu avrai una visione migliore di altre cose.

Se esiste una motivazione puramente razionale a favore della cooperazione intellettuale, essa risiede nel seguente principio: la visione del tutto di ciascuno è probabilmente parziale, e la vera obiettività richiede il contributo di molteplici punti di vista.

Si noti come la cooperazione intellettuale non sia relativismo; si tratta piuttosto di lavorare insieme per una attenta considerazione delle diverse prospettive. I vizi morali tradizionali di orgoglio, avidità ed egoismo rappresentano un ostacolo al pensiero critico perché distorcono il ragionamento, e proprio perché (e nella misura in cui) ogni persona è vulnerabile a questi vizi, una buona pratica del pensiero critico richiede vigilanza contro i loro effetti. In breve, il pregiudizio non è intrinsecamente negativo, ma presenta dei pericoli, sia per la persona stessa che per gli altri, che il pensatore critico deve affrontare per ragionare in modo più chiaro ed efficace.

PUNTI CHIAVE

- Una fallacia, in senso stretto, è una forma di argomentazione che è invalida o altrimenti viola una condizione di rilevanza.

150 Pensiero critico, logica e argomentazione

- Le fallacie si presentano negli argomenti, ovvero nel passaggio da una serie di premesse a una conclusione (che può contenere a sua volta una fallacia).
- Walton suggerisce cinque caratteristiche di una fallacia: un argomento che non riesce di uno standard di correttezza e viene utilizzato nel contesto di un dialogo che ha una parvenza di correttezza e rappresenta una seria minaccia al raggiungimento dell'obiettivo del dialogo (la ricerca della verità).
- La verità non può essere relativa se il pensiero critico ha un senso. C'è una differenza tra considerare attentamente altre prospettive e dichiarare che la verità è relativa.
- Essere di parte significa avere un punto di vista, una preferenza o un atteggiamento. Cattivo I pregiudizi sono quelli che incarnano una preferenza per l'ingiustizia, l'inesattezza o l'irrazionalità.
- È coerente avere emozioni e interessi e al contempo essere razionali e possiede buone capacità di pensiero critico.
- Lo stereotipo è quel tipo di inferenza per cui siamo portati ad aspettarci che una cosa sia simile a un'altra perché superficialmente le somiglia; in sostanza, è l'applicazione dell'analogia.
- I buoni pensatori critici sono sensibili alle differenze critiche, quindi evitano l'uso improprio del termine "stereotipo".
- I buoni pensatori critici affrontano il loro ragionamento con valori chiari (come il valore della coerenza), valori che non distorcono il ragionamento.

13.4 Elenco delle fallacie trattate

Capitolo 14. Fallacie di ambiguità

Equivoco	Si verifica <i>un'equivocazione</i> quando una parola chiave viene usata in due o più sensi diversi all'interno della stessa argomentazione, e l'apparente successo dell'argomentazione dipende dal cambiamento di significato. Oppure, quando due parole diverse che sembrano o suonano simili possono essere confuse e portare a un'inferenza fallace.
Anfibolia	La fallacia <i>dell'anfibolia</i> si verifica quando nella grammatica di una frase su cui si basa l'argomentazione o l'affermazione vi è <i>un'ambiguità strutturale</i> .
Accento	La <i>fallacia dell'accento</i> si verifica quando vi è ambiguità di significato perché non è chiaro dove debba cadere l'accento in un'affermazione o quale tono di voce si intenda usare.
Composizione	La <i>fallacia di composizione</i> si verifica quando si argomenta in modo errato a partire dalle proprietà delle parti di un tutto per dedurre le proprietà del tutto stesso, oppure quando si ragiona in modo errato a partire dalle proprietà di un membro per dedurre le proprietà di una classe.

Divisione	La <i>fallacia della divisione</i> si verifica quando si argomenta in modo invalido a partire dalle proprietà del tutto per dedurre le proprietà di una parte, oppure quando si ragiona in modo invalido a partire dalle proprietà di una classe per dedurre le proprietà di un suo membro.
Ipostatizzazione	La fallacia <i>dell'ipostatizzazione</i> consiste nel considerare un parola astratta o metafora come se fosse concreta.

Capitolo 15. Fallacie del pregiudizio emotivo

Attacco personale () a.d. ominem	Si verifica una fallacia <i>ad hominem</i> quando respingiamo l'affermazione o l'argomentazione di qualcuno semplicemente attaccando la persona, anziché l'affermazione o l'argomentazione stessa.
Abuso	La fallacia <i>dell'abuso</i> si verifica quando si insultano e si abusa. Le parole vengono utilizzate per distogliere l'attenzione dalla questione in esame e concentrarla su coloro che stanno discutendo.
Avvelenare il pozzo	L'errore di <i>avvelenare il pozzo</i> si verifica quando criticiamo le <i>motivazioni</i> di una persona che propone una particolare argomentazione o affermazione, anziché esaminare il valore dell'argomentazione o dell'affermazione in sé.
Tu quoque («Guarda chi parla!»)	Nella fallacia del <i>tu quoque</i> , una persona viene accusata di agire in modo incompatibile con la posizione che sta sostenendo.
Appello della folla	L' <i>appello alla folla</i> , o <i>argumentum ad populum</i> , può essere descritto come il tentativo di influenzare le opinioni altrui facendo leva sulle emozioni, utilizzando un linguaggio teatrale o appellandosi a interessi di gruppo o specifici.
Appello alla pietà (argumentum ad misericordiam)	La fallacia <i>dell'appello alla pietà</i> si verifica quando un argomentatore tenta di suscitare sentimenti di pietà o compassione per indurre il loro interlocutore ad accettare la loro affermazione.
Appello alla forza o alla paura (argumentum ad baculum)	Il <i>ricorso alla forza o alla paura</i> consiste nell'utilizzo di minacce di violenza o di conseguenze spiacevoli per imporre l'accettazione di una conclusione.
Due torti fanno una ragione	In " <i>due torti fanno una ragione</i> ", chi discute cerca di giustificare la loro affermazione o il loro comportamento, sostenendo che la persona che stanno cercando di convincere farebbe la stessa cosa.

152 Pensiero critico, logica e argomentazione

Capitolo 16. Fallacie dell'esperienza

Appello all'autorità	L' <i>appello all'autorità</i> è una fallacia in cui prendiamo Non si può dare per scontato qualcosa <i>solo perché un esperto lo afferma</i> (senza considerare le sue competenze e come queste si colleghino alla sua affermazione).
Fascino snob	La fallacia <i>dell'appello snob</i> cerca di motivare la credenza attraverso affermando che se l'interlocutore appoggia questa affermazione, entrerà a far parte di un gruppo esclusivo e quindi superiore.
Richiamo alla tradizione	Nella fallacia dell'appello alla tradizione, il fatto che un Il fatto che una pratica sociale o culturale sia stata eseguita in un certo modo in passato viene considerato una ragione per cui debba essere eseguita in futuro.
Appello alla natura	Nella fallacia dell'appello <i>alla natura</i> , si sostiene che se qualcosa accade in natura è buono, e se è innaturale è cattivo.
Ricorso ad autorità anonima	Nel <i>ricorso ad un'autorità anonima</i> , le pretese vengono avanzate sulla base di un'autorità che non viene né chiarita né specificata.
Appello all'ignoranza:	Nell'appello <i>all'ignoranza</i> , si considera l'incapacità di confutare un'affermazione come una ragione sufficiente per prenderla sul serio. Si sostiene, in modo improprio, che le prove negative possano dimostrare un'affermazione positiva.

Capitolo 17. Fallacie di distorsione dei fatti

Falsa analogia	La fallacia della <i>falsa analogia</i> consiste nel confrontare due cose che sono solo <i>superficialmente simili</i> , o che, pur essendo molto simili, <i>non lo sono nel punto rilevante</i> .
Fallacia della falsa causa (famiglia)	La fallacia della <i>falsa causa</i> è in realtà una famiglia di fallacie correlate che si verificano quando chi argomenta fornisce <i>prove insufficienti</i> a sostegno dell'affermazione che una cosa sia la <i>causa</i> di un'altra.
Post hoc, ergo prop hoc	<i>Post hoc, ergo propter hoc</i> è un'espressione latina che significa "dopo questo, quindi a causa di questo". Questa fallacia si verifica quando si presume, senza una ragione adeguata, che un evento <i>B</i> sia stato causato da un altro evento <i>A</i> perché <i>B</i> è accaduto <i>dopo A</i> .
Semplice correlazione	Con la <i>semplice correlazione</i> , presumiamo che <i>B</i> sia stato causato da <i>A</i> <i>semplicemente</i> a causa di una <i>correlazione positiva</i> tra <i>A</i> e <i>B</i> .

Invertire causa ed effetto	Invertendo <i>causa ed effetto</i> , concludiamo che <i>A</i> causa <i>B</i> quando <i>B</i> causa <i>A</i> , quindi esiste una connessione causale, ma non quella che crediamo.
Correlazione spuria	Nella <i>correlazione spuria</i> , si conclude che <i>A</i> è la causa di <i>C</i> , quando in realtà sia <i>A</i> che <i>C</i> sono effetti di un evento che causa <i>B</i> .
Argomento del pendio scivoloso (a cuneo)	In questa fallacia della <i>china scivolosa</i> , una persona afferma che Un evento o una conseguenza devono inevitabilmente derivare da un altro, senza che vi sia alcuna argomentazione a sostegno dell'inevitabilità dell'evento in questione.
Tesi irrilevante ignoratelo elenco)	Nella fallacia della <i>tesi irrilevante</i> , chi argomenta tenta di sviare il pubblico sollevando una questione irrilevante e affermando poi che, di fatto, la questione originaria è stata risolta con tale digressione. In breve, si cerca di dimostrare una tesi diversa da quella in discussione.

Capitolo 18. Fallacie di presunzione

Generalizzazione eccessiva (fallacia dell'accidentalità)	Si commette la fallacia della <i>generalizzazione eccessiva</i> quando un argomento che dipende dall'applicazione di una generalizzazione o di una regola a un caso particolare è <i>improprio</i> perché una <i>circostanza particolare</i> (un incidente) rende la regola inapplicabile a quel caso specifico.
Generalizzazione affrettata (incidente inverso)	Si commette la fallacia della <i>generalizzazione affrettata</i> quando un argomento che sviluppa una regola generale lo fa in modo <i>improprio</i> perché ragiona da un caso particolare (un incidente) per arrivare a una regola generale.
Biforcazione	La fallacia della <i>biforcazione</i> si verifica quando un argomentatore tratta un Si tende a confondere la distinzione tra classificazione e possibilità con alternative, quando in realtà ne esistono di diverse. In questo errore si confondono <i>i contrari</i> con <i>le contraddizioni</i> .

Capitolo 19. Le fallacie dell'elusione dei fatti

Uomo di paglia	Nel caso della <i>fallacia dell'uomo di paglia</i> , chi argomenta costruisce il punto di vista del proprio interlocutore con "paglia" (per renderlo più facile da confutare), creando di fatto una nuova persona, l'"uomo di paglia", che viene confutata (anziché l'interlocutore originale).
Petizione di principio	La fallacia della <i>petizione di principio</i> consiste nel presupporre ciò che si intende dimostrare o si dovrebbe dimostrare. Rappresenta un fallimento della relazione di supporto.

154 Pensiero critico, logica e argomentazione

Epiteti che pongono domande	<i>Gli epiteti che danno luogo a una petizione di principio</i> utilizzano un linguaggio tendenzioso che implica ciò che vorremmo dimostrare ma che non abbiamo ancora dimostrato.
Domanda complessa	La <i>fallacia della domanda complessa</i> si verifica quando chi argomenta pone una domanda che presuppone la verità della questione in discussione.
Richiesta speciale	Si <i>parla di "special pleading"</i> quando usiamo un linguaggio tendenzioso o tendenzioso nei confronti degli altri, mentre quando descriviamo noi stessi usiamo un linguaggio neutro o positivo.

14

Fallacie di ambiguità

14.1 Introduzione alle fallacie di ambiguità

Nella [prima parte](#) di questo libro, abbiamo discusso approfonditamente di quanto sia importante avere definizioni chiare per gli argomenti razionali. Il linguaggio mappa i tipi di cose di cui parliamo e, per ragionare sul mondo, abbiamo bisogno di una mappa precisa. Per evitare di non capirci e di fraintendere altri aspetti, è necessario affrontare **l'ambiguità** delle proprie idee e dei propri termini. Spesso, la natura stessa del linguaggio e delle espressioni che usiamo genera ambiguità.

[L'ambiguità è la condizione in cui esiste più di un'interpretazione o significato.](#)

Quando un'espressione o un insieme di parole è ambiguo, può essere usato per veicolare più di un significato, il che significa che gli altri partecipanti a un dialogo non hanno modo di sapere quale significato si intende trasmettere. Affinché un'argomentazione sia valida, tutte le parti devono usare gli stessi termini nello stesso modo. L'ambiguità si risolve aggiungendo informazioni di contesto che escludano tutti i significati tranne quello inteso, oppure utilizzando una frase diversa che non presenti l'ambiguità in questione.

[Le fallacie di ambiguità sono invalide perché contengono parole o frasi che possono essere interpretate in più di un modo.](#)

Ci sono due modi fondamentali in cui può sorgere l'ambiguità nel linguaggio. Il primo è l'ambiguità lessicale o equivoco, in cui una parola o una frase ha più di

una definizione e quindi può essere compresa in più di un modo. In alternativa, due parole diverse che sembrano o suonano uguali possono essere confuse e portare a un'inferenza fallace. Il secondo modo fondamentale in cui può sorgere l'ambiguità è strutturale. L'ambiguità o anfibia si verifica quando una sequenza di parole in una frase ha più di un'interpretazione grammaticale legittima e può quindi essere compresa in più di un modo. L'ambiguità può insinuarsi anche nel nostro linguaggio quando descriviamo il tipo di cose di cui parliamo e il modo in cui ne parliamo. Esamineremo sei fallacie di ambiguità: le fallacie di equivoco, anfibia, accento, composizione, divisione e ipostatizzazione.

14.2 Equivocazione

La fallacia dell'equivoco è dovuta all'ambiguità lessicale. Ciò significa che esiste ambiguità sul significato di una o più parole. Se analizziamo il termine "equivoco" risalendo alle sue radici latine, troviamo "equi/voc/at/ion", un sostantivo che significa parlare in modo uguale o due volte. La lingua è in continua evoluzione, quindi è importante verificare il significato delle parole nel nostro lessico condiviso (ovvero il nostro vocabolario, che può essere relativo a una persona, un luogo o uno specifico ambito di conoscenza o lavoro).

L'equivoco si verifica principalmente in due modi: quando una parola chiave viene usata in due o più sensi nello stesso argomento e l'apparente successo dell'argomento dipende dal cambiamento di significato; oppure quando due parole diverse che sembrano o suonano simili possono essere confuse e portare a un'inferenza fallace (fig. 14.1).

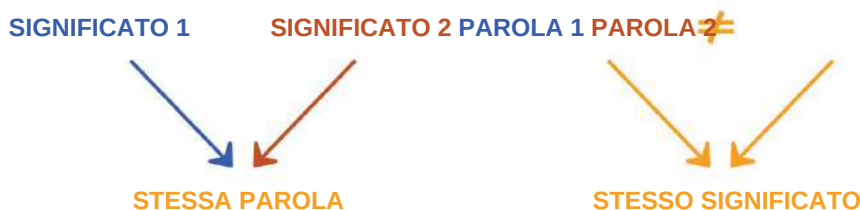


Figura 14.1 Due forme di equivoco. Illustrazione di Jessica Tang.

Prima di addentrarci ulteriormente nell'equivoco, è opportuno ripassare brevemente i sillogismi (trattati nella [parte 2, capitolo 8](#)). Un sillogismo è uno schema argomentativo molto generale che prevede due premesse, una conclusione e tre termini. Esistono molte varianti dello schema sillogistico.

ESEMPI DI SILLOGISMI

1. Sillogismo "più vecchio di"	2. Sillogismo di contenimento	3. Sillogismo "maggiore di"
Hanna è più grande di Nasim. Nasim è più grande di Joe. _____ Hanna è più grande di Joe.	Regina si trova nel Saskatchewan. Il Saskatchewan si trova in Canada. _____ Regina si trova in Canada.	Nove è maggiore di sette. Sette è maggiore di quattro. _____ Nove è maggiore di quattro.

A questo punto, dovrete aver capito che questi argomenti sono validi. Vale a dire, se le premesse sono vere, allora anche la conclusione deve essere vera. Cosa li rende validi? Hanno quattro caratteristiche comuni che li rendono validi:

1. In ogni riga, ci sono due termini collegati da una relazione (ad esempio, nella prima, i termini "Hanna" e "Nasim" sono collegati dalla relazione "_____ è più vecchio di _____").
2. Le due premesse condividono un "termine medio": ad esempio, nella prima, Il nome "Nasim" compare in entrambi i locali.
3. La relazione è transitiva. La transitività è una relazione d'ordine. A La relazione transitiva R ha la proprietà che per ogni tre elementi a, b e c a cui R si applica, se a è R per b e b è R per c, allora a è R per c.
4. Infine, i tre termini sono nei posti giusti nella relazione per fare la conclusione è valida.

Abbiamo esaminato come gli argomenti sillogistici dipendano dalla transitività al fine di introdurre una fallacia sillogistica di ambiguità, chiamata fallacia dei quattro termini. Con l'equivoco, un sillogismo può sembrare composto da tre termini, ma in realtà ne ha quattro. Se un sillogismo usa un termine in modo equivoco o in due sensi diversi, può comunque apparire valido. Si consideri il seguente esempio:

L'argomentazione:	Si presenta così:	Ma è davvero così?
Solo l'uomo è razionale. Nessuna donna è un uomo. _____ ÿ Nessuna donna è razionale.	Solo le A sono B. Nessuna C è una A. _____ Pertanto, nessuna C è una B.	Solo le A sono B. Nessuna C è una D. _____ Pertanto, nessuna C è una B.

La prima premessa afferma che solo le A sono B (il che equivale a dire che se qualcosa è una B, allora è una A), e la seconda premessa afferma che nessuna C

158 Pensiero critico, logica e argomentazione

è una A (il che equivale a dire che se qualcosa è una C, allora non è una A); da queste premesse, segue logicamente che nessuna C è una B. Ma poiché le due occorrenze di "uomo" rappresentano termini diversi nelle due premesse, in realtà abbiamo quattro termini A, B, C e D e quindi nessun termine intermedio che colleghi le due premesse in modo da supportare la conclusione.

Un modo per interpretare l'equivoco è considerarlo come un ostacolo alla transitività. Se prendiamo sul serio le premesse di questo argomento, la parola "uomo" deve significare essere umano nella prima premessa e maschio nella seconda. In breve, sebbene i due usi di "uomo" sembrino identici, in realtà sono termini diversi con significati diversi. Ma la conclusione deriva dalle premesse solo se "uomo" è un termine unico avente lo stesso significato in entrambe le premesse, in modo da poterle collegare.

Ci auguriamo che nessuno prenda sul serio un'argomentazione del genere. L'equivoco sulla parola "uomo" è evidente. E speriamo che nessuno venga tratto in inganno da un equivoco sulla parola "banca" (ad esempio, nelle espressioni "banca commerciale" e "sponda del fiume"), poiché i due significati sono completamente diversi. Tuttavia, la maggior parte delle parole nella lingua inglese ha più di un significato e, in molti casi, i significati sono sufficientemente correlati da rendere facile un uso ambiguo. L'equivoco è particolarmente probabile quando un termine chiave in un'argomentazione è una figura retorica, un termine teorico o una metafora, e poiché molti termini nella nostra lingua sono metafore morte o morenti, l'equivoco è una fallacia piuttosto comune.

ESEMPI DI EQUIVOCAZIONE

1. Il pubblico è interessato a scegliere il proprio medico, pertanto è nell'interesse pubblico che le persone possano scegliere il proprio medico.
2. La conoscenza è potere e il potere corrompe, quindi la conoscenza corrompe.
3. Il fine di una cosa è il suo scopo; la morte è il fine di una cosa, quindi la morte è lo scopo della vita.
4. "Lo zucchero è un componente essenziale del corpo umano" (una pubblicità per zucchero).
5. "Non chiedete cosa il vostro Paese può fare per voi, ma chiedete cosa potete fare voi per il vostro Paese" (John F. Kennedy [JFK]).

L'esempio 1 sposta il significato di "interesse pubblico". La frase spesso significa qualcosa come benessere pubblico; spesso significa anche ciò che il pubblico desidera e persino ciò che interessa al pubblico. Chiaramente qualcosa potrebbe essere nell'interesse pubblico in uno di questi sensi senza essere nell'interesse pubblico in

nessuna delle altre. In effetti, le domande "Quali sono i vari significati di 'interesse pubblico'?" e "Come sono correlati?" sono complesse, sottili e richiedono uno studio approfondito. Tali questioni costituiscono una parte importante della materia di studio delle scienze politiche. Ma qui possiamo comprendere che il solo fatto che qualcosa interessi al pubblico non significa che sia nel suo migliore interesse. Ci possono essere valide ragioni per permettere alle persone di scegliere il proprio medico, ma ciò non è giustificato dal semplice fatto che sia di interesse pubblico. Il funzionamento del sistema sanitario pubblico implica il bilanciamento di molti interessi contrastanti e strutture organizzative, tra cui l'interesse pubblico.

L'esempio 2 usa il termine "potere" in modo ambiguo. Affermare che la conoscenza è potere significa che, conoscendo più cose, si acquisiscono maggiori capacità in determinati ambiti (fig. 14.2). "Maggiore potere in alcuni ambiti" è il significato che il termine "potere" assume in "il potere corrompe"? No. Nel secondo senso, si intende qualcosa di più simile a una forza incontrollata o a un potere sovrano. È difficile chiarire esattamente come il termine "potere" venga utilizzato in entrambi i sensi, ma è evidente che l'argomentazione commette un grave errore concludendo che la conoscenza sia corruttiva.

L'esempio 3 utilizza "end" in due modi correlati, ma solo vagamente. In primo luogo, "end" è usato nel senso comune di conclusione o cessazione di qualcosa. Questo è il senso di "la morte è la fine della vita". Ma il secondo senso di "fine" usato in "la fine di una cosa è il suo scopo" si riferisce all'uso di "fine" nella frase "il fine giustifica i mezzi". Questo senso di "fine" è diverso dal senso di "fine" usato in termini di "la fine" che appare sullo schermo alla "fine" di un film. La morte è "la fine" in quel senso, ma non è chiaro che sia "la fine" della vita nel senso del suo scopo. Anzi, non è affatto chiaro che la vita abbia uno scopo in quel senso.

L'esempio 4 usa "zucchero" per indicare sia il glucosio nel sangue sia il prodotto raffinato utilizzato in pasticceria, nel tè e così via. Qui potremmo rispondere: "So che il mio corpo ha bisogno di glucosio per funzionare, ma questo non significa che abbia bisogno di zucchero in senso letterale per funzionare". L'esempio 5 cambia il significato del termine "paese". In un certo senso, significa governo: "Non chiedete cosa il vostro paese può fare per voi". E in un altro senso, significa nazione, patria o comunità: "ma cosa potete fare voi per il vostro paese". JFK non stava chiedendo alle persone di lavorare gratis per il governo; stava chiedendo alle persone di orientarsi verso l'aiuto alle proprie comunità.

P1: La conoscenza è potere (abilità) ←

P2: Il potere (la forza) corrompe

Transitività bloccata

C: La conoscenza corrompe

Figura 14.2 Equivocazione. Opera di Jessica Tang.

160 Pensiero critico, logica e argomentazione

piuttosto che chiedere aiuto al governo. Anche questa è una fallacia di biforcazione, di cui parleremo nel [Capitolo 18](#).

Un altro tipo di ambiguità deriva dall'uso improprio di termini relativi, che assumono significati diversi in contesti diversi. La parola "alto" è un termine relativo nel senso che un uomo alto e un edificio alto sono alti rispetto a diverse misure di altezza. Un uomo alto è un uomo che è alto per essere un uomo, mentre un edificio alto è un edificio che è alto per essere un edificio. Forme di argomentazione valide per termini non relativi possono essere invalide per termini relativi. Pertanto, "Un elefante è un animale, quindi un elefante grigio è un animale grigio" è valido, ma "Un elefante è un animale, quindi un piccolo elefante è un piccolo animale" non è valido. Questo perché quando usiamo la parola "grigio" per descrivere gli animali, essa indica più o meno la stessa gamma di tonalità (in effetti, i termini relativi al colore sono tipicamente di questo tipo); i termini relativi alla dimensione, invece, indicano intervalli di dimensioni diversi per animali diversi, poiché la dimensione normale di un animale dipende dalla specie. In realtà, non è sempre facile capire quando un termine ha un uso relativo (ad esempio, usiamo il termine "rosso" per indicare una gamma di colori naturali di capelli che si trovano completamente al di fuori della normale gamma del "rosso"); dobbiamo riflettere se stiamo usando la parola allo stesso modo in contesti diversi. Nessuno si lascerebbe ingannare dall'argomentazione sugli elefantini, dato che tutti sanno che un elefante non è un animale piccolo, ma ci sono termini relativi che possono essere usati in modo ambiguo senza un errore evidente. Parole come "buono", "divertente" o "sexy" (come le usano gli inserzionisti) sono particolarmente facili da usare in modo improprio perché vengono utilizzate in tanti modi diversi ma contestualmente relativi, quindi è spesso facile usarle in modo ambiguo senza accorgersene.

Consideriamo l'esempio delle etichette con la scritta "Olio d'oliva leggero". Cosa c'è di leggero in questo olio?

14.3 Anfibolia

Non solo possono esserci problemi con il significato delle parole, ma anche con la costruzione stessa della frase, che può influire sulla capacità di trasmettere significato. Nell'introduzione di questo libro abbiamo discusso di come la padronanza linguistica sia essenziale per il ragionamento, poiché gran parte del ragionamento consiste nel tracciare le conseguenze della nostra padronanza del linguaggio: cosa deriva da ciò che è già stato detto o scritto? Quando affermiamo delle convinzioni attraverso delle dichiarazioni, dobbiamo farlo in modo che trasmettano un significato a coloro con cui stiamo dialogando. Ciò significa, tra le altre cose, costruire frasi grammaticalmente corrette. In caso contrario, si crea un'ambiguità lessicale (come l'equivoco), ma che deriva invece da un'ambiguità strutturale.

La fallacia dell'anfibolia si verifica quando nella grammatica di una frase su cui si basa l'argomentazione o l'affermazione vi è un'ambiguità strutturale.

L'ambiguità strutturale è solitamente dovuta a una costruzione grammaticale scorretta. Le regole grammaticali in genere servono a determinare un unico significato da una sequenza linguistica ben formata, almeno in assenza di informazioni di contesto che possano invalidare tale interpretazione. Un'affermazione è anfibola quando il suo significato non è chiaro a causa del modo vago o goffo in cui le parole sono combinate, o perché non vengono fornite sufficienti informazioni contestuali per stabilire quale significato si intenda attribuire. L'anfibolia è particolarmente comune nella pubblicità e negli articoli giornalistici. Si considerino le seguenti tre frasi:

ESEMPI DI ANFIBOLIA

1. Balli puliti e decorosi, tutte le sere tranne la domenica (insegna del pub).
2. Rinunciamo all'accuratezza (segno del farmacista).
3. L'assassino afferma che il morto lo stava inseguendo con un rasoio in mano (titolo).

In queste tre frasi, è possibile trovare sia un significato non intenzionale che quello intenzionale a causa di una costruzione sintattica imprecisa. Le regole grammaticali suggeriscono debolmente che il significato non intenzionale sia quello corretto. Ad esempio, l'insegna del pub suggerisce che ballare la domenica sia indecente, anziché che non si balli, come invece intende chiaramente. L'insegna del farmacista può essere interpretata sia nel senso che la precisione viene trascurata (o omessa) sia nel senso che i farmaci vengono dispensati con precisione; chiaramente il secondo significato è quello intenzionale. E naturalmente, i morti non possono inseguire le persone, anche se è ciò che suggeriscono le regole grammaticali. Questi tre casi sono esempi in cui le regole grammaticali suggeriscono un significato, ma le nostre conoscenze pregresse lo invalidano. Ciascuna di queste frasi potrebbe essere riformulata in modo da escludere il significato non intenzionale.

Ora considerate queste frasi:

ALTRI ESEMPI DI ANFIBOLIA

4. Ne ho sentito parlare al bar.
5. I bambini stavano mangiando una buona torta e delle caramelle.
6. Mary e Frieda sono dottoresse in visita.

In questi tre casi, è semplicemente impossibile dedurre il significato senza ulteriori informazioni. Abbiamo bisogno di maggiori informazioni anche solo per capire come le parti della frase si incastrano correttamente. Così, nella frase 4, non sappiamo se "al bar" si riferisca al luogo in cui si trovava chi parla quando ha sentito parlare di loro o a dove si trovavano loro: Ero al bar quando ho sentito parlare di loro, oppure ho sentito parlare di quello che hanno fatto mentre erano al bar?

162 Pensiero critico, logica e argomentazione

Nella frase 5, non sappiamo se si trattava di caramelle e di una buona torta che il
i bambini stavano mangiando, o se sia la torta che le caramelle fossero buone.

La spiegazione è piuttosto semplice. Esiste una regola nella grammatica inglese che ci permette di
eliminare le parole superflue, e la frase in 5 può essere ricavata da questa regola. Consideriamo:

5a. I bambini mangiavano una buona torta e delle buone caramelle.

Eliminando prima la seconda occorrenza di "mangiare", otteniamo

5b. I bambini stavano mangiando una buona torta e delle buone caramelle.

E poi eliminando la seconda occorrenza di "buono", otteniamo

5. I bambini stavano mangiando una buona torta e delle caramelle.

Ma la frase 5 può essere prodotta anche da quella regola da

5c. I bambini stavano mangiando una buona torta e delle caramelle.

L'elenco continua. L'idea è che ogni volta che cancelliamo parole, apriamo la possibilità che ci
saranno riferimenti ambigui tra gli elementi di
una frase.

Nella frase 6, la frase ci dice o che Mary e Frieda sono dottoresse in visita o che sono andate a
trovare dei medici. Abbiamo bisogno di maggiori informazioni, ad esempio che "Mary e Frieda non erano
alla festa quella sera. Erano andate a trovare dei medici."

Questi casi dimostrano un *aspetto fondamentale* del linguaggio, che approfondiremo
nel corso di questo studio: *la comprensione linguistica è un processo basato sulla conoscenza.*



Figura 14.3 Esempio di ambiguità lessicale. Illustrazione di Jessica Tang.

La semplice conoscenza del significato delle parole non è sufficiente; in genere, per elaborare grammaticalmente una frase e comprenderne il significato, abbiamo bisogno di conoscere il mondo (l'argomento di cui si sta parlando). Infatti, le due versioni di "Mary e Frieda sono in visita dal medico" sono in realtà due frasi diverse con strutture grammaticali differenti, pur avendo la stessa apparenza. Tutto dipende dal fatto che "visitare" sia un aggettivo che modifica "dottore" o un verbo che ci dice cosa stanno facendo Mary e Frieda. Consideriamo altre due frasi:

ALTRI ESEMPI DI ANFIBOLIA

7. Bill si è disgustato di Fred alla festa di Mary, quindi è tornato a casa.

in un momento di scontento.

8. Varando la nave con una cerimonia imponente, la figlia dell'ammiraglio
ruppe una bottiglia di champagne sulla poppa mentre scivolava con grazia
lungo lo scalo di alaggio.

Nel punto 7, troviamo un altro tipo di ambiguità strutturale, chiamata ambiguità di riferimento incrociato. Questa si verifica quando una frase di riferimento rimanda a qualcosa menzionato nella frase, ma non è chiaro a cosa. Per capire che si tratta di ambiguità, è sufficiente osservare che l'affermazione potrebbe essere una risposta sia alla domanda "Perché Fred se n'è andato?" sia alla domanda "Perché Bill se n'è andato?" (fig. 14.4).

Nell'esempio 8, pur sapendo perfettamente cosa intende dire chi parla, le regole grammaticali che applichiamo intuitivamente alla frase suggeriscono un'altra interpretazione; normalmente, la parola "lei" in una frase si riferisce all'oggetto linguisticamente femminile più vicino (nella frase sopra, si tratterebbe della figlia dell'ammiraglio, non della nave). In questo caso, c'è una discrepanza tra ciò che chi parla intende dire e ciò che la grammatica impone.

Le argomentazioni semplici e anfibole di solito non ingannano nessuno; sono semplicemente divertenti o confuse. Nelle situazioni orali, chi parla può gesticolare, indicare oggetti e chiarire il significato in vari modi non linguistici, e chi ascolta può sempre chiedere a chi parla cosa intende. Ma nella scrittura, queste opportunità di chiarire il significato non sono disponibili, e quindi l'ambiguità nella scrittura è un pericolo reale e costante. L'anfibolia è più pericolosa per la comprensione in lunghi passaggi espositivi o argomentativi. Cinque o sei frasi prese insieme possono contenere così tanta ambiguità strutturale che un lettore non capisce affatto cosa intende l'autore. Questo è purtroppo un errore comune nei saggi degli studenti, ed è difficile da evitare perché l'autore sa cosa intende, e potrebbe non venire in mente che la grammatica dice qualcos'altro al lettore ignaro. C'è solo un modo sicuro per evitare questo problema. È quello di costruire ogni

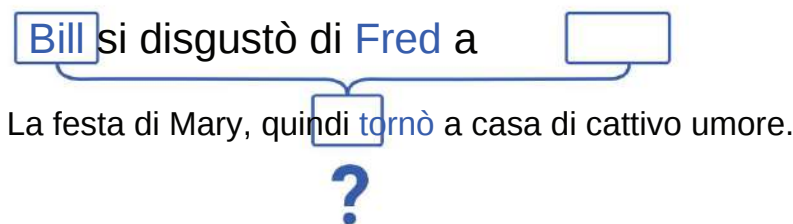


Figura 14.4 Esempio di ambiguità del riferimento incrociato. Illustrazione di Jessica Tang.

formulare la frase con attenzione e assicurandosi che venga fornito un contesto sufficiente per escludere tutte le possibili, o almeno tutte le probabili, interpretazioni non intenzionali.

14.4 Fallacia dell'accento

Il tono di voce di chi parla spesso trasmette informazioni importanti sui presupposti di fondo che egli dà per scontati e, di conseguenza, rispetto ai quali va compreso il significato di un'affermazione.

La fallacia dell'accento si verifica quando vi è ambiguità di significato perché non è chiaro dove debba cadere l'accento in un'affermazione, o quale tono di voce si intenda usare.

Poiché il tono di voce non può essere trasmesso direttamente per iscritto, dobbiamo trovare altri modi per comunicare le ipotesi sottostanti. Si consideri, ad esempio, la differenza che l'accento fa nelle seguenti affermazioni:

1. Hai rubato il burro? (Presupposto: qualcuno ha rubato il burro.)
2. Hai rubato il burro? (Presupposto: lo hai ottenuto in qualche modo.)
3. Hai rubato il burro? (Presupposto: hai rubato qualcosa.)

Nella frase 1, l'accento su "tu" nella domanda suggerisce che chi parla crede che qualcuno abbia rubato il burro e ti sta chiedendo se quel qualcuno sei tu. Nella frase 2, chi parla presumibilmente crede che tu abbia ottenuto il burro in qualche modo e ti sta chiedendo se l'hai rubato anziché, ad esempio, comprato. Nella frase 3, sembra che chi parla creda o presuma che tu abbia rubato qualcosa e voglia sapere se si trattava di burro (forse con un'implicita espressione di stupore per il fatto che, se proprio dovevi rubare qualcosa, perché non hai rubato qualcosa di valore, ad esempio un impianto stereo?).

Questi esempi rivelano qualcosa di importante sulla comunicazione.

Ricorda che una dichiarazione è l'uso di una frase per fare un'affermazione che può essere vera o falsa. Quindi un'affermazione è un veicolo pubblico per esprimere convinzioni e fare affermazioni. Ma la comunicazione, sia che assuma la forma di un'argomentazione o di una semplice conversazione, è più che la semplice formulazione di affermazioni che esprimono convinzioni. È un processo sociale in cui le persone si impegnano in uno scambio reciproco di domande, risposte, asserzioni e interazioni.

Esistono due modi, piuttosto diversi tra loro, in cui le conversazioni si complicano oltre la semplice formulazione di affermazioni. In primo luogo, le persone possono discutere di argomenti e situazioni che non ritengono reali: possono parlare di situazioni immaginarie o di situazioni che sarebbero potute essere reali se un evento passato fosse andato diversamente; possono parlare di eventi futuri che non si sono verificati e potrebbero non verificarsi mai. In breve, gli esseri umani possono pensare e parlare di una gamma di possibilità di gran lunga più ampia rispetto a quelle che si ritengono reali. Possono anche essere in profondo disaccordo su quali siano i fatti reali, e quindi una conversazione può spesso assumere la forma di una domanda su quale tra diverse situazioni possibili sia quella reale. Gli esseri umani vivono in un mare di possibilità che si estendono oltre la realtà, in parte perché possono immaginare che le cose siano diverse da come sono e in parte perché, essendo ignari della verità, devono tentare di determinare quali possibilità siano più probabili.

Il secondo motivo importante per cui la comunicazione è più complessa della semplice formulazione di affermazioni risiede nel fatto che, in larga misura, le persone comprendono il mondo attraverso storie, narrazioni, scenari e copioni. Una storia organizza una serie di affermazioni, reali o ipotetiche, in una struttura che ha senso in termini di normali interessi e preoccupazioni umane. Viviamo in gran parte in un mondo antropocentrico, in cui le nostre convinzioni e persino le parole che conosciamo ci rimandano a modi di vivere a noi familiari. Facciamo un esempio.

Vi diciamo che Joe è andato da Wendy's e ha mangiato un hamburger. Non avete difficoltà a capire che Wendy's è il nome di un ristorante, che Joe è una persona che conosciamo e che in genere le persone vanno al ristorante per comprare e mangiare cibo.

Quindi, data la tua conoscenza pregressa di "cosa si fa in un ristorante", interpreti la mia affermazione come se ti dicesse che una persona di nome Joe è andata in un determinato ristorante perché aveva fame, ha ordinato, mangiato e pagato un hamburger. E ovviamente, sai cos'è un hamburger, e così via. Tuttavia, se sapessi anche che Joe ha un'amica di nome Wendy con cui a volte mangia, potresti non essere sicuro se Joe sia andato da Wendy's, il ristorante, o a casa di Wendy per mangiare.

Parte del motivo per cui fai queste ipotesi di base è che gli esseri umani sono creature che periodicamente hanno bisogno di cibo; viviamo in una cultura

166 Pensiero critico, logica e argomentazione

in cui il cibo può essere acquistato nei ristoranti; le persone vanno spesso nei ristoranti, e così via. Tutte queste conoscenze di base ti forniscono le risorse per capire il punto e il significato di una grande varietà di storie umane.

Se invece vi dicessimo che Joe è andato da Wendy's e ha avuto un bambino, usereste strutture di conoscenza o schemi mentali diversi. "Aver avuto un bambino" significa "aver partorito un bambino". Le persone non partoriscono nei ristoranti, se non per caso in circostanze molto rare. Prendereste "Joe" come riferimento alla persona che ha partorito, e così via. Di conseguenza, il significato che una frase ha in un'argomentazione o in una conversazione è più sfumato rispetto al fatto o alla proposizione a cui si riferisce.

Il significato fattuale di un'affermazione gioca un ruolo importante nella storia o nella narrazione che viene raccontata. Avendo una conoscenza generale di come si sviluppano le narrazioni, sapremo quali domande porre riguardo a una situazione in discussione e come interpretarne le risposte. Sebbene queste due dimensioni della conversazione siano piuttosto diverse, in pratica comprendiamo il significato delle espressioni fatte in una conversazione nello stesso modo. Riconosciamo determinati indizi che impongono dei limiti al tipo di informazioni rilevanti per la conversazione e possiamo rendere espliciti questi limiti presentando determinate affermazioni come informazioni di base rilevanti o presupposti della conversazione.

Se la nostra conoscenza dei presupposti non è sufficiente a determinare cosa si intende dire, poniamo delle domande. Le domande che poniamo presuppongono a loro volta alcuni presupposti di base, e le risposte che riceviamo completeranno i presupposti di base di cui abbiamo bisogno per capire come la persona con cui stiamo parlando immagina la situazione in discussione. Possiamo riassumere il concetto dicendo che i fatti, di per sé, non sono sufficienti; forniscono informazioni solo come risposte a delle domande.

Per tornare alle tre frasi da cui siamo partiti, l'affermazione "Ho rubato il burro" fornisce informazioni molto diverse a seconda della domanda posta.

In risposta alla domanda 1, fornisce l'informazione che sono stato io a rubare il burro; in risposta alla domanda 2, fornisce l'informazione che è stato tramite furto che ho acquisito il burro; e in risposta alla domanda 3, dice cosa
Quello che ho rubato è stato il burro.

L'uso improprio dell'accento può spesso trarre in inganno, come nel caso di qualcuno che dice a una donna che suo marito non era fuori con Betty la sera prima (nel tentativo di farle credere che suo marito fosse fuori con un'altra donna), o quando un bambino dice al padre di aver mangiato solo alcuni dei biscotti nella confezione quando in realtà li ha mangiati tutti tranne uno.

La fallacia dell'accento si basa sull'erronea attribuzione dell'accento a una premessa, giungendo così a una conclusione incompatibile con l'intento della premessa stessa.

Gli errori di pronuncia sono spesso utilizzati dai giornalisti che estrapolano deliberatamente citazioni dal contesto per distorcerne il significato, oppure scrivono in grande titoli come "Rivoluzione in Francia" e poi in piccolo "Le autorità temono un'inversione di tendenza se l'inflazione continua a salire". Le riviste di cinema e i tabloid dei supermercati sono luoghi comuni in cui si trovano esempi di abuso di pronuncia.

ESEMPI DELLA FALLACIA DELL'ACCENTO

1. Con chi è stato visto Frankie al Gilded Nickel mentre la moglie Lona piangeva? casa?
2. Il comandamento dice: «Non desiderare la moglie del tuo prossimo», quindi gli uomini dovrebbero desiderare solo le mogli di coloro che vivono fuori dal vicinato.

L'esempio 1 richiede molte domande, la prima delle quali è: quali fatti si possono dedurre dalla domanda? Cosa sappiamo effettivamente di Frankie e Lona? Non molto, anche se potremmo avere l'impressione di saperne di più dal modo in cui la domanda sottintende una storia. Potrebbe implicare che ci sia una relazione extraconiugale in corso, ma non ne abbiamo la certezza. Consideriamo che Lona potrebbe aver chiesto a Frankie di andare a prendere un'amica al Gilded Nickel. Mentre vanno a prendere l'amica al Gilded Nickel, Frankie e l'amica vengono viste insieme. Allo stesso tempo, Lona è a casa a preparare la cena, tagliando cipolle che la fanno piangere.

L'esempio 2 commette un errore simile nel trarre una conclusione. Comprende che il problema della brama riguarda la moglie del vicino, non chiunque al di fuori del matrimonio.

Sebbene l'errore di pronuncia sia legato alla distorsione, rivela qualcosa di importante sul funzionamento del linguaggio. La comprensione linguistica dipende profondamente dalle informazioni di base. Siamo alla ricerca attiva di informazioni che confermino o smentiscano le nostre ipotesi. Per capire ciò che le persone dicono, dobbiamo considerare le loro frasi come parte di conversazioni strutturate che presuppongono sia informazioni condivise tra chi parla e chi ascolta, sia interpretazioni condivise di tali informazioni. La scrittura è più anonima del parlato e l'autore perde il controllo del contesto.

Chi scrive per professione conosce bene la necessità di fornire un contesto al lettore e sa che quest'ultimo non può sapere di cosa si sta parlando.

senza questo aiuto. La lezione per il pensiero critico è questa: quando scrivi di un argomento, devi dare al lettore chiari indizi sulle ipotesi che stai facendo.

14.5 Fallacia di composizione

Le fallacie di composizione e di divisione sono strettamente correlate, essendo le fallacie di divisione l'opposto di quelle di composizione. Queste due fallacie sono fallacie di ambiguità perché traggono conclusioni attraverso relazioni ambigue tra parti e tutto. Spesso ragioniamo dalle parti al tutto o dal tutto alle parti, ma tutto dipende dal tipo di cosa su cui stiamo ragionando. Esamineremo prima le fallacie di composizione. Il termine "fallacia di composizione" si applica a due tipi correlati di argomentazione non valida.

La fallacia di composizione si verifica quando si argomenta in modo invalido a partire dalle proprietà delle parti di un tutto per dedurre le proprietà del tutto stesso, e quando si ragiona in modo invalido a partire dalle proprietà di un membro per dedurre le proprietà di una classe.

Nel primo caso, si ragiona in modo fallace a partire dalle proprietà delle parti di un tutto. alle proprietà dell'insieme stesso. Ad esempio, dal fatto che ogni parte di una macchina sia leggera, non consegue che la macchina sia leggera. Certo, una macchina del genere sarà più leggera di una simile composta da parti pesanti, ma la macchina potrebbe essere composta da moltissime parti e quindi essere molto pesante. Allo stesso modo, dal fatto che ogni frase di un libro sia ben scritta, non consegue che il libro sia ben scritto. Tali schemi non sono sempre fallaci; alcune proprietà hanno quella che viene chiamata ereditarietà compositiva.

Una proprietà F è composizionalmente ereditaria rispetto a un intero se e solo se, quando ogni parte dell'intero possiede la proprietà F , allora anche l'intero la possiede.

Ma se una proprietà abbia ereditarietà compositiva dipende dal tipo di proprietà che è. Quindi, se tutte le parti di una macchina sono fatte di ferro, allora anche l'intera macchina è fatta di ferro. La proprietà di essere di ferro è, per così dire, una proprietà assoluta di una cosa, e la sua attribuzione a una cosa è indipendente dal contesto: se tutte le sue parti hanno quella proprietà, anche il tutto ce l'ha. Al contrario, la proprietà di essere pesante è una proprietà relativa. Quando giudichiamo che qualcosa

Se qualcosa è pesante, consideriamo che sia pesante per un oggetto di quel tipo (cioè, in relazione ad altri oggetti di quel tipo). Abbiamo visto nella discussione sui termini relativi, come usati in un sillogismo nel [Capitolo 8](#), che un elefante leggero (che è leggero per un elefante) non è leggero per un animale, poiché anche un elefante molto leggero è pesante rispetto a molti altri animali. La classe di comparazione per un termine relativo varia tipicamente dalla parte al tutto, quindi un termine relativo non avrà generalmente ereditarietà compositiva. Si consideri la seguente inferenza fallace riguardante una squadra di hockey: "Ogni giocatore della squadra è una superstar e un grande giocatore, quindi la squadra è una grande squadra". Il termine "grande" è un termine relativo, e quindi la sua applicazione dipende dal contesto dato dalla classe di comparazione.

Considera le caratteristiche che rendono un giocatore eccezionale (rispetto agli altri giocatori) e confrontale con le caratteristiche che rendono eccezionale una squadra: non è necessario pensare che se un gruppo di giocatori possiede le caratteristiche che rendono eccezionale un singolo giocatore, formerà anche una squadra che possiede le caratteristiche che rendono eccezionale una squadra. Una squadra deve, ad esempio, avere giocatori le cui abilità si completino e si bilancino con quelle degli altri giocatori; una squadra composta interamente da portieri eccezionali non sarà una buona squadra ([fig. 14.5](#)).

Nel secondo tipo di fallacia di composizione, si deduce erroneamente dalle proprietà possedute dai singoli membri di una classe o di una collezione le proprietà possedute dalla classe o dalla collezione stessa. Quando parliamo delle proprietà di collezioni o gruppi, lo facciamo in due modi piuttosto diversi, che non presentano differenze grammaticali. Non c'è alcuna differenza grammaticale tra "I cani sono mammiferi" e "I cani hanno dimensioni variabili", ma le proprietà di essere un mammifero e di avere dimensioni variabili vengono attribuite alla classe dei cani in modi completamente diversi.

I membri di una classe possono, come classe, avere proprietà *in modo distribuito* (in modo che *ogni membro* della classe possieda tale proprietà, ovvero *ogni* cane sia un mammifero).

O:

I membri di una classe possono, come classe, avere proprietà *collettivamente* (in modo che la classe nel suo complesso abbia quella proprietà ma non i suoi membri—
I cani *non* possiedono individualmente la proprietà di essere di dimensioni variabili).

Di nuovo, in "I roditori hanno quattro zampe", predichiamo la proprietà di avere quattro zampe ai roditori in modo distributivo (ogni roditore ha quattro zampe), ma in "I roditori sono ampiamente distribuiti sulla terra", predichiamo la proprietà di essere ampiamente distribuiti sulla terra ai roditori collettivamente. Certamente non intendiamo dire che ogni

170 Pensiero critico, logica e argomentazione

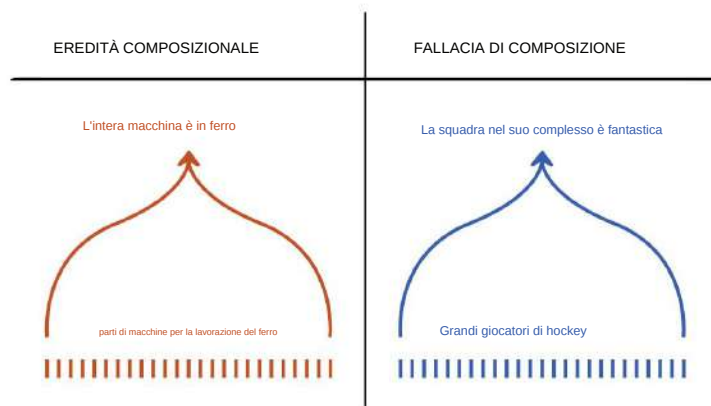


Figura 14.5 Esempio di ereditarietà compositiva (ferro) e fallacia della composizione (grandezza). Opera di Jessica Tang.

e ogni roditore è ampiamente distribuito sulla terra. Questo ci fornisce una sorta di test per distinguere i due usi. Possiamo preservare la verità della frase se sostituiamo il termine generale (che si applica all'intera classe) con una frase che si riferisce a ogni singolo membro di quella classe? Ad esempio, in "Le mucche sono mammiferi", possiamo dire "Ogni singola mucca è un mammifero" e dire la stessa cosa, quindi la proprietà di essere un mammifero è predicata della classe delle mucche in modo distributivo. Ma in "Le mucche si trovano in molti paesi", non possiamo dire "Ogni singola mucca si trova in molti paesi" e dire la stessa cosa perché il predicato si applica solo alla classe delle mucche collettivamente. Le fallacie di composizione e di divisione implicano l'ambiguità nel modo in cui i predicati si applicano ai termini generali. Consideriamo un esempio:

P1: Gli atomi sono così piccoli da essere invisibili.

P2: Il mio braccio è composto da atomi.

C: Quindi il mio braccio (è così piccolo che) è invisibile.

Questo argomento sciocco commette la fallacia di composizione. Presuppone che un predicato (è così piccolo da essere invisibile) che si applica a un soggetto in modo distributivo (ognuno di essi) si applica collettivamente (a tutti gli atomi del mio braccio).

14.6 Fallacia della divisione

L'espressione "fallacia della divisione" si applica anche a due tipi correlati di argomentazioni fallaci che sono l'opposto dei due precedenti. Il primo tipo consiste nel ragionare in modo invalido dalle proprietà di un tutto alle proprietà delle sue parti.

La *fallacia della divisione* si verifica quando si argomenta in modo invalido a partire dalle proprietà del tutto per dedurre le proprietà di una parte, e quando si ragiona in modo invalido a partire dalle proprietà di una classe per dedurre le proprietà di un suo membro.

"Exxon è un'azienda molto importante e Bill Speed è un dirigente di Exxon, quindi Bill Speed è molto importante" è un esempio della fallacia della divisione.

Una proprietà *F* è *ereditaria in modo divisionale* rispetto a un intero se e solo se, ogniqualvolta l'intero possiede la proprietà *F*, anche le sue parti la possiedono.

Va notato che esistono particolari proprietà autoreferenziali che sono indipendenti dal contesto ma non sono ereditate in termini di composizione o divisione.

Ad esempio, ogni parte di un intero *X* ha la proprietà di essere una parte di *X*, ma *X* non ha questa proprietà. E analogamente, ogni intero *X* ha la proprietà di essere l'intero *X*, e nessuna parte di *X* ha questa proprietà.

Nessuna di queste considerazioni sulle fallacie di divisione e composizione dovrebbe indurre a credere che la relazione parte/tutto sia facile da decifrare. I filosofi hanno un ramo della filosofia dedicato alla metafisica e all'ontologia delle parti e del tutto, chiamato *mereologia*.¹ Se ti interessa capire come vengono determinate le parti o se gli interi sono la somma delle loro parti, forse la mereologia potrebbe interessarti!

Il secondo tipo di fallacia di divisione consiste nel ragionare a partire dalle proprietà di una classe o di un insieme di cose per dedurre le proprietà dei membri di quella classe o di quell'insieme. Il ragionamento che va da "Questo vaso fa parte di una collezione di antiquariato di grande valore" a "Questo vaso è di grande valore" è un esempio di tale fallacia. Ovviamente, una collezione può acquisire valore se composta da pochi pezzi di grande valore insieme a un gran numero di pezzi di valore moderato. Il ragionamento che va da "I cani sono comuni e gli Spaniel giapponesi sono cani" a "Gli Spaniel giapponesi sono comuni" è altrettanto fallace, poiché la proprietà di essere comuni è vera per i cani solo come classe o collettivamente e non implica che ogni (tipo di) cane sia comune (fig. 14.6). Il vecchio indovinello "Perché le pecore bianche mangiano più delle pecore nere?" si trasforma

1 <https://plato.stanford.edu/entries/mereology/>

172 Pensiero critico, logica e argomentazione

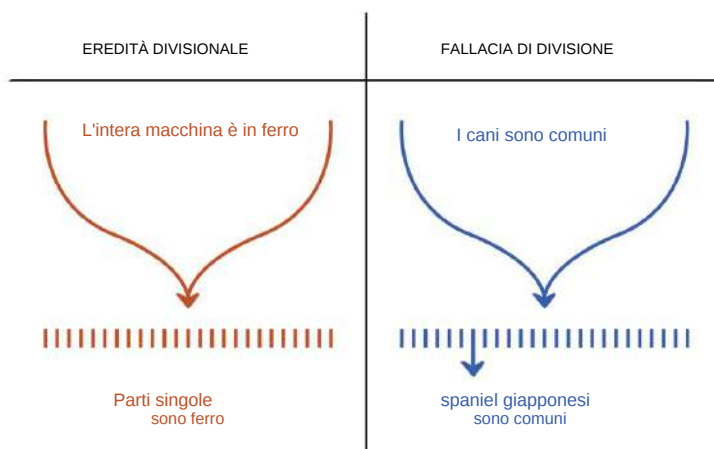


Figura 14.6 Esempio di ereditarietà divisionale (ferro) e fallacia della divisione (comune). Opera di Jessica Tang.

Si tratta di una fallacia di divisione. La risposta, "Perché sono di più", tratta collettivamente ciò che nella domanda sembrava essere inteso in senso distributivo. La fallacia di divisione consiste nel presupporre (erroneamente) che un predicato che si applica collettivamente debba applicarsi anche in senso distributivo.

Ecco due esempi:

P1: Gli studenti di questa classe sono per metà donne.

P2: Jack è in questa classe.

∴ Jack è per metà femmina.

Qui il predicato "è per metà femmina" si basa sui membri della classe collettivamente, non in modo distribuito (non è vero che ogni singolo membro della classe sia per metà femmina!). Questo potrebbe sembrare assurdo, ma il ragionamento statistico è spesso fallace proprio in questo modo. Si consideri questo esempio:

P1: I laureati guadagnano il 70% in più all'anno rispetto ai non laureati.

P2: Kofi è laureato.

Pertanto, Kofi guadagna il 70% in più all'anno rispetto a chi non ha una laurea.

Il problema di questo ragionamento è che le medie sono composte da un'ampia varietà di individui, quindi non possiamo "dividere" la media in singoli individui. Dobbiamo prestare attenzione alle caratteristiche rilevanti dell'individuo che differenziano il suo posto nel gruppo. Ad esempio, Bill Gates (miliardario)

L'inventore di Microsoft non ha una laurea, e non è raro incontrare un barista laureato con un reddito annuo medio di circa 30.000 dollari canadesi. Questi casi anomali suggeriscono l'eterogeneità dei membri di un gruppo, quindi una proprietà del gruppo non può essere divisa tra i singoli membri. E nel nostro esempio precedente, non abbiamo motivo di credere che Kofi guadagni il 70% in più rispetto a chi non ha una laurea, solo per il fatto che guadagna in media un laureato.

14.7 Fallacia dell'ipostatizzazione

Quando abbiamo parlato di linguaggio e definizione, abbiamo discusso di come una comunicazione efficace richieda che entrambe le persone utilizzino gli stessi termini nello stesso modo. Inoltre, parlando di classificazione, abbiamo discusso di come i sistemi di classificazione abbiano incorporato conoscenze sul mondo. Per collegare questi due aspetti, dobbiamo usare parole con lo stesso significato nello stesso modo, riferendoci alle stesse cose. Cosa succede se l'oggetto in questione è molto più difficile da classificare? Si pensi alla differenza tra classificare i Lego per colore e classificare le virtù. Sono due cose molto diverse. Questo perché "virtù" è una qualità astratta degli esseri umani o delle azioni, mentre i Lego rappresentano oggetti fisici del mondo. La fallacia dell'ipostatizzazione confonde la differenza tra astratto e concreto. Ipostatizzazione è un termine complesso che significa trattare qualcosa come reale. Un termine astratto designa una qualità generale come la virtù o la rotondità. Sebbene la rotondità esista solo negli oggetti specifici che sono rotondi, possiamo parlarne senza fare riferimento ai singoli oggetti che possiedono questa caratteristica.

La fallacia dell'ipostatizzazione consiste nel considerare una parola astratta o una metafora come se fosse concreta.

Il fatto che possiamo parlare di qualità generali accresce notevolmente la potenza del nostro linguaggio e ci permette di parlare di concetti come verità, bontà e bellezza; tuttavia, crea anche potenziali pericoli. Potremmo commettere l'errore di presumere che, poiché possiamo riferirci a qualità generali, queste designino entità individuali specifiche. Potremmo essere indotti, ad esempio, a pensare che, oltre ai singoli mattoncini Lego rossi, esistano anche entità separate come il rossore e la "Legoness". È improbabile che commettiamo molti errori intellettuali parlando del rossore, ma molti termini generali, facili da usare in modo improprio, derivano il loro significato da un simile tipo di astrazione.

Pensiamo ai termini "scienza" e "stato". Probabilmente useremo questi termini senza alcun senso di ambiguità o mancanza di chiarezza, eppure sarebbe un errore pensare

174 Pensiero critico, logica e argomentazione

che questi termini si riferissero a oggetti discreti nel mondo. Quando diciamo cose come "La scienza è in marcia" o "Lo Stato si oppone all'anarchia", sembra che stiamo dicendo qualcosa con determinate condizioni di verità. Ma queste affermazioni sono metafore e non hanno chiare condizioni di verità. Se non hanno chiare condizioni di verità, allora non possiamo formulare argomentazioni convincenti e conclusioni solide.

Tuttavia, spesso ce ne dimentichiamo e quindi parliamo e pensiamo come se esistessero davvero entità come la scienza, lo stato o la natura che agiscono e pensano. Spesso l'ipostatizzazione assume la forma di personificazione, come nel caso di "La natura favorisce la sopravvivenza del più adatto". Qui l'affermazione ci invita a pensare che la natura è una persona, o almeno qualcosa di simile a una persona, e che guida o dirige il processo di evoluzione.

ESEMPI DI IPOSTATIZZAZIONE

1. Ogni volta che lo Stato si intromette nell'impresa privata, fa un gran pasticcio cose.
2. Il governo ha una mano in ogni attività commerciale e l'altra nelle tasche di ogni persona. Dovremmo limitare i furti da parte del governo.
3. Queste problematiche gettano una cattiva luce sul Canada.

L'esempio 1 usa "lo Stato" come se fosse un'entità concreta in grado di "intromettersi" nelle attività private delle persone. Qualunque siano le ingerenze che particolari settori del governo possono esercitare, lo Stato, in quanto entità concreta, non può intraprendere azioni come "intromettersi" nelle attività private.

L'esempio 2 attribuisce al governo un corpo metaforico: mani per borseggiare. Ormai ben pochi di noi portano i soldi in tasca. C'è anche una sorta di ambiguità tra prendere qualcosa da una tasca e borseggiare letteralmente. Un borseggiatore viola le regole della società contro il furto, mentre il governo riscuote le tasse con il consenso dei cittadini (in un contratto sociale ideale). In ogni caso, le due cose non sono equivalenti, nemmeno se il governo avesse le mani!

L'esempio 3 dà un volto al Canada. Si tratta di un interessante espediente retorico che potrebbe suggerire che il governo abbia commesso una trasgressione morale. Tuttavia, per poter formulare un'affermazione sul comportamento del governo canadese, dovremmo spiegare concretamente l'"occhio livido".

L'ipostatizzazione rappresenta un pericolo per il pensiero chiaro perché offusca la distinzione tra metafora e verità letterale.

Fortunatamente, i pericoli dell'ipostatizzazione possono essere aggirati. Chiedetevi quali affermazioni specifiche vengono fatte da una frase e se sono adeguatamente supportate da prove. In breve, cercate di sostituire le associazioni metaforiche dell'affermazione con impegni letterali. Quando vi imbattete in una frase che resiste alla sostituzione, come "Lo Stato è la marcia di Dio attraverso la storia", evitatela come la peste.

PUNTI CHIAVE

- L'ambiguità è la condizione che un'affermazione abbia più di un'interpretazione o significato. Gli argomenti che presentano fallacie di ambiguità sono invalidi perché possono essere compresi in più di un modo.
- L'equivoco si verifica quando una parola chiave viene utilizzata in due o più sensi in Lo stesso argomento e l'apparente successo dell'argomento dipendono dal cambiamento di significato. Oppure, due parole diverse che sembrano o suonano simili possono essere confuse e portare a un'inferenza fallace.
L'equivoco impedisce la transitività.
- La fallacia dell'anfibolia si verifica quando c'è un'ambiguità strutturale nella grammatica di una frase su cui si basa l'argomentazione o l'affermazione. Abbiamo bisogno di maggiori informazioni per interpretare correttamente le frasi.
- La fallacia dell'accento si verifica quando vi è ambiguità di significato perché non è chiaro dove dovrebbe cadere l'accento in una dichiarazione o cosa Il tono di voce è intenzionale. Le argomentazioni richiedono affermazioni che esprimano delle tesi. Se il significato di un'affermazione varia a seconda di dove si pone l'accento, è troppo ambigua per essere utilizzata in un'argomentazione.
- Per gestire adeguatamente l'ambiguità delle affermazioni, abbiamo bisogno di opportunità per porre domande che permettano di colmare le lacune e comprendere le premesse delle affermazioni stesse.
- La fallacia di composizione si verifica quando si argomenta in modo invalido a partire da proprietà delle parti di un tutto alle proprietà del tutto stesso e quando si ragiona in modo invalido dalle proprietà di un membro alle proprietà di una classe. La fallacia di composizione presuppone impropriamente l'ereditarietà compositiva.
- La fallacia della divisione si verifica quando si argomenta in modo invalido partendo dalle proprietà del tutto per arrivare alle proprietà di una parte, e quando si ragiona in modo invalido partendo dalle proprietà di una classe per arrivare alle proprietà di un membro. La fallacia della divisione presuppone erroneamente l'ereditarietà divisionale.
- La fallacia dell'ipostatizzazione consiste nel considerare una parola astratta o una metafora come se fosse concreta. È fuorviante perché fa apparire un termine indeterminato come un'entità discreta.

ESERCIZI

Pratica dell'ambiguità

Individua le seguenti fallacie di ambiguità e spiega perché la fallacia dimostrata mina l'argomentazione.

1. Il nostro ambulatorio di radiografia effettuerà un esame per la tubercolosi e altre malattie, completamente gratuito.
2. Il palazzo in cui vive Neetu è davvero enorme! Deve avere un appartamento enorme!
3. Ogni volta che lo Stato si intromette negli affari privati, fa un gran pasticcio cose.
4. I proprietari di questa lavanderia dovrebbero essere arrestati per atti osceni! Guardate il cartello sopra le lavatrici: "Chi usa la lavatrice deve togliersi gli abiti quando le macchine si fermano".
5. Il fonte battesimale, generosamente donato dalla famiglia Smith, verrà collocato all'estremità orientale della chiesa. Ora i bambini potranno essere battezzati a entrambe le estremità.
6. I parlamentari del Saskatchewan devono aver fatto un ottimo lavoro nella scorsa sessione, perché il Parlamento ha portato a termine molti progetti importanti.
7. Il costo per il governo per l'assistenza sanitaria di una persona malata è di poche migliaia di dollari all'anno in media. Pertanto, l'assistenza sanitaria non può rappresentare una voce di spesa rilevante nel bilancio nazionale.
8. Dottore: "Non sono sicuro di quale sia la malattia che hai, ma francamente penso che sia dovuta al bere." Paziente: "Va bene. Tornerò quando avrai finito." sono sobri.
9. Non lasciare che le preoccupazioni ti rendano depresso e arrabbiato: lascia che la chiesa ti aiuti!
10. Politico: "Vi starete chiedendo se dovrete votare per me o per il mio avversario. Questa è, naturalmente, una questione difficile e di grande importanza per la morale pubblica, ma potreste considerare che almeno io sono rimasto fedele a mia moglie."
11. L'unico modo in cui la nostra azienda potrà avere successo è se ognuno di noi si impegnerà al massimo.
12. La gente dice sempre che la destra è fuori strada su economia. Non può essere vero. Sono sempre dalla parte giusta dell' problema.
13. Gli eventi molto improbabili accadono di continuo. Tutto ciò che accade di continuo è un evento molto probabile. Pertanto, gli eventi molto improbabili sono eventi molto probabili.
14. L'aquila calva sta scomparendo. Questo uccello è un'aquila calva, quindi deve essere in via di estinzione.

- 15.** Il governo deve combattere la povertà.
- 16.** Non sto dicendo che abbia rubato i soldi, ma sto dicendo che li ha "presi in prestito".
- 17.** Affrontiamo questo problema di petto e distruggiamolo una volta per tutte.
- 18.** Ho controllato ogni singolo componente dell'aereo e sembrano tutti nuovi, quindi
l'aereo funziona come un aereo nuovo.

Questa pagina è stata lasciata intenzionalmente vuota

15

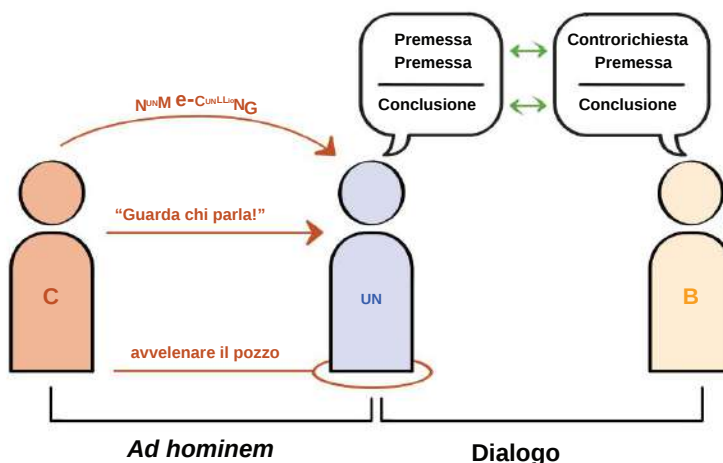
Fallacie del pregiudizio emotivo

A cosa possiamo appellarci quando formuliamo argomentazioni? Spesso ci appelliamo alle emozioni, ma dovremmo? Potrebbero essere efficaci per coinvolgere qualcuno in un dialogo e fargli cambiare idea, ma è logicamente ottimale? No, perché il pensiero critico non si limita a usare metodi efficaci per persuadere. Le persone che dovrebbero essere persuase dalla ragione spesso non lo sono, e spesso si crede a qualcosa basandosi su presupposti irrazionali. Il pensiero critico non riguarda solo ciò che funziona, ma la ricerca della verità, il che significa che dobbiamo trovare buoni metodi di pensiero. Questa sezione tratterà l'uso delle emozioni per cercare di distrarre o persuadere una persona impegnata in un dialogo. Sebbene le emozioni siano un aspetto importante dell'essere umano e ci forniscano informazioni preziose che possiamo utilizzare nel ragionamento, non sono uno strumento appropriato per l'argomentazione in sé. In questo capitolo identificheremo sette fallacie: tre argomentazioni ad hominem, l'appello alla pietà, l'appello alla paura, l'appello alla folla e la fallacia del "due torti fanno una ragione".

15.1 Fallacia dell'attacco personale (A.D Hominem)

La nostra prima fallacia si ricollega alla nostra discussione su pregiudizi ed emozioni. Cosa facciamo di fronte alle argomentazioni di persone che non ci piacciono o verso cui nutriamo un pregiudizio? Spesso, chi parla passa all'attacco invece di considerare attentamente le argomentazioni altrui. In questa fallacia, si può notare come un pregiudizio o un'antipatia per le caratteristiche di una persona possano offuscare la capacità di pensare lucidamente alle argomentazioni che quella persona sta presentando. E per questo motivo, si risponde in modo inappropriato nel dialogo. Questa fallacia, nota anche come fallacia ad hominem, Il termine "argomentazione", che in latino significa "contro l'uomo", indica che l'attacco è diretto contro chi parla o discute, piuttosto che contro la sua argomentazione (fig. 15.1).

Si verifica una fallacia *ad hominem* quando respingiamo l'affermazione o l'argomentazione di qualcuno semplicemente attaccando la persona, anziché l'affermazione o l'argomentazione stessa.



La Figura 15.1 C mostra tre tipi di argomentazione ad hominem contro A, mentre A e B stanno dialogando. Illustrazione di Jessica Tang.

Gli attacchi personali violano le condizioni di pertinenza, poiché le caratteristiche di chi parla (quelle che vengono attaccate) non sono rilevanti per l'argomentazione. Gli attacchi personali dimostrano che un punto di vista non viene considerato attentamente e sono espressione di ostilità nei confronti di chi parla. Per tornare alla quinta condizione di fallacia di Douglas N. Walton (vedi [Capitolo 13](#)), l'attacco ad hominem pone seri ostacoli al raggiungimento dell'obiettivo del dialogo perché lo fa deragliare.

In breve, gli argomenti ad hominem sono forme di abuso. Qui esaminiamo più nel dettaglio tre varianti: l'abuso, l'avvelenamento del pozzo e il tu quoque ("Guarda chi parla"). L'illustrazione sopra ([fig. 15.1](#)) dovrebbe mostrare cosa hanno in comune le tre forme di argomenti ad hominem. L'argomentatore A presenta un argomento e l'argomentatore B risponde offrendo ulteriori argomentazioni. Le frecce verdi tra i loro argomenti dimostrano che ciò che dicono è rilevante per i punti dell'altro. Stanno riflettendo criticamente sulle affermazioni nel tentativo di giungere a un ragionamento migliore e alla verità.

A volte un attacco personale è pura "colpa per associazione". Ad esempio, alcune persone tentano di invalidare una posizione semplicemente associandola a Hitler, un metodo noto come [reductio ad Hitlerum](#). 1. Ad esempio, immaginate se qualcuno sostiene il vegetarianismo e la risposta è quella di minare la sua posizione ricordando che Hitler era vegetariano.

1 https://en.wikipedia.org/wiki/Reductio_ad_Hitlerum

L'argomentatore C sta usando un argomento ad hominem perché rivolge le sue affermazioni alla persona dell'argomentatore A, non alla sua argomentazione. Nell'ambito degli insulti, le offese verbali sono offensive e, inoltre, non hanno una connessione rilevante con l'argomentazione dell'argomentatore A, né con la ricerca della verità. L'argomentazione "tu quoque" si riferisce a comportamenti passati e, in sostanza, accusa la persona di ipocrisia. Infine, l'avvelenamento del pozzo attacca le motivazioni della persona, tirando in ballo la sua posizione o i suoi fattori identitari. Analizzeremo tutte e tre queste argomentazioni in modo che possiate distinguerle.

15.2 Abuso

Per tornare alla seconda condizione di Walton, "non raggiunge un certo standard di correttezza", in questo caso l'abuso non lo raggiunge perché non è un argomento. Qui ci limitiamo a insultare il nostro avversario.

La fallacia *dell'abuso* consiste nell'uso di insulti e parole offensive per distogliere l'attenzione dal problema in questione e concentrarla su chi sta discutendo.

Questi esempi dimostrano risposte ad argomenti che possono essere buoni o cattivi. Tutto ciò che sappiamo è che la risposta è rivolta alla persona, non al rivendicazioni in questione.

ESEMPI DI ABUSO

1. Non prenderei mai in considerazione il tuo punto di vista; sei un marxista dichiarato!
2. Prenderei in considerazione la tua argomentazione se non fossi un narcisista.
3. Non mi piace la tua faccia!

L'esempio 1 utilizza un termine che non è intrinsecamente offensivo (ci si può anche definire marxisti), ma il problema è il ruolo dell'affermazione.

Chi discute considera l'identità della persona come un elemento intrinsecamente negativo alla propria argomentazione. Viene usata come insulto. L'esempio 2 fa qualcosa di simile. Non è piacevole essere chiamati narcisisti. E l'esempio 3 è pura diffamazione.

È importante segnalare gli abusi ovunque li riscontriamo, non solo perché rappresentano una cattiva argomentazione, ma perché danneggiano le persone e degradano il livello di dialogo a cui dovremmo aspirare. In questo caso, la risposta a un'argomentazione o a un'affermazione è irrilevante perché sposta la conversazione sul carattere

violando l'identità della persona, una condizione fondamentale del dialogo razionale.

182 Pensiero critico, logica e argomentazione

Le controreclamazioni dovrebbero essere dirette alle *affermazioni stesse*, non alla persona, e certamente non dovrebbero utilizzare un linguaggio offensivo.

In questo caso, pur potendo affermare che si tratta di una fallacia, va oltre un argomento debole, per cui possiamo offrire soluzioni per migliorarlo. Non c'è modo di migliorare l'abuso: deve cessare. Non si avvicina nemmeno alla quarta condizione di Walton, non ha la minima parvenza di correttezza, o almeno non dovrebbe averla! Possiamo dirlo

Stanno cercando di distrarre la persona dal problema principale con insulti e calunnie, ma a quel punto potrebbe essere troppo tardi per correggere il loro ragionamento. Hanno già dimostrato di essere inclini agli insulti.

15.3 Avvelenare il pozzo

A volte, una forma di irrilevanza può consistere nel mettere l'avversario in una posizione in cui non può replicare perché la sua legittimità è stata minata.

Mentre l'abuso consiste nell'insultare e calunniare la persona, avvelenare il pozzo dirige specificamente l'attacco ad personam contro le motivazioni della persona.

L'errore di *avvelenare il pozzo* si verifica quando critichiamo *le motivazioni* di una persona *che propone una particolare argomentazione o affermazione*, anziché esaminare il valore dell'argomentazione o dell'affermazione in sé.

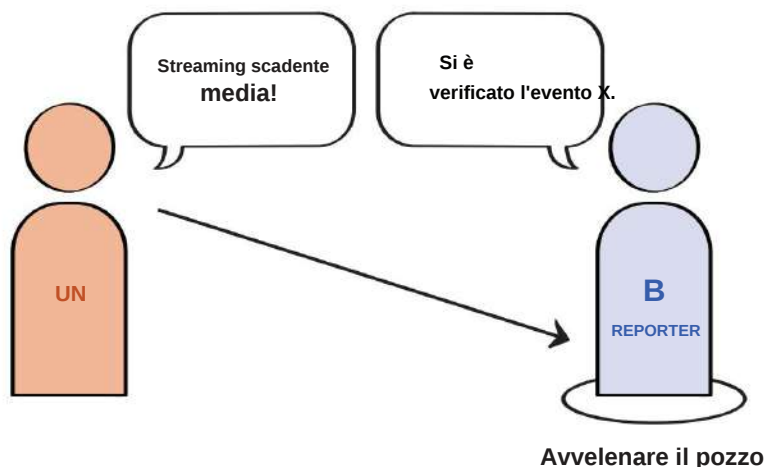


Figura 15.2 Un esempio di avvelenamento del pozzo. Illustrazione di Jessica Tang.

Questo è un altro modo per dire che l'argomentazione di quella persona si riduce a mero pregiudizio, quindi non siamo obbligati ad ascoltarla. L'espressione "media mainstream scadenti" è offensiva, ma è anche un modo per avvelenare il pozzo (fig. 15.2). Esclude l'obbligo di ascoltare qualsiasi cosa dicano, sostenendo che le loro motivazioni sono talmente influenzate da pregiudizi che tutto ciò che dicono dovrebbe essere ignorato.

ESEMPI DI AVVELENAMENTO DEL POZZO

1. Chi non è d'accordo con me quando affermo che l'umanità è corrotta dimostra di essere già stato corrotto.
2. Questa persona nega di essere un membro della Central Intelligence Agency (CIA), ma non è necessario prestarle attenzione. I membri della CIA sono addestrati a mentire per nascondere la verità.
3. Il Parlamento non dovrebbe nemmeno preoccuparsi di consultare i vertici militari in merito all'entità del bilancio per gli armamenti. Essendo membri delle forze armate, è naturale che vogliano ottenere il massimo dei fondi possibili per l'esercito, e le loro opinioni sarebbero irrilevanti.
4. I medici vengono pagati a appuntamento, quindi ovviamente vogliono tenerti tornando per fissare sempre più appuntamenti.

Notate come sia l'esempio 1 che il 2 escludano categoricamente qualsiasi cosa la persona dica. Sono considerati inaffidabili e tutto ciò che proviene da loro è falso (acqua di pozzo avvelenato). Gli esempi 3 e 4 sono simili perché confondono l'interesse con il pregiudizio. I vertici militari hanno interesse al proprio bilancio, ma affermare che le loro opinioni non valgano nulla per questo motivo significa attribuire loro un desiderio sfrenato di denaro e guerra (per il quale servono prove che vadano oltre la loro posizione nell'esercito). Anche i medici potrebbero cercare di guadagnare di più, ma forse no, non lo sappiamo. Tuttavia, l'argomentazione al punto 4 afferma che, proprio perché i medici vengono pagati per ogni visita, non ci si può fidare di loro quando dicono che è necessario tornare per un altro appuntamento. Avvelenare la fonte indirizza l'argomentazione alla persona (ad hominem), ma nello specifico attribuisce motivazioni che poi vengono ingigantite a tal punto da essere utilizzate per respingere completamente ciò che la persona dice. Quindi, solo perché qualcuno ha un interesse non significa che dobbiamo respingere tutto ciò che ha da dire.

15.4 Tu Quoque

In latino, tu quoque significa approssimativamente "Guarda chi parla". È una sorta di argomento ad hominem perché orienta il dialogo verso le azioni della persona anziché verso le sue argomentazioni. Come altri argomenti ad hominem, non raggiunge l'obiettivo razionale del dialogo (la condizione 5 di Walton).

184 Pensiero critico, logica e argomentazione

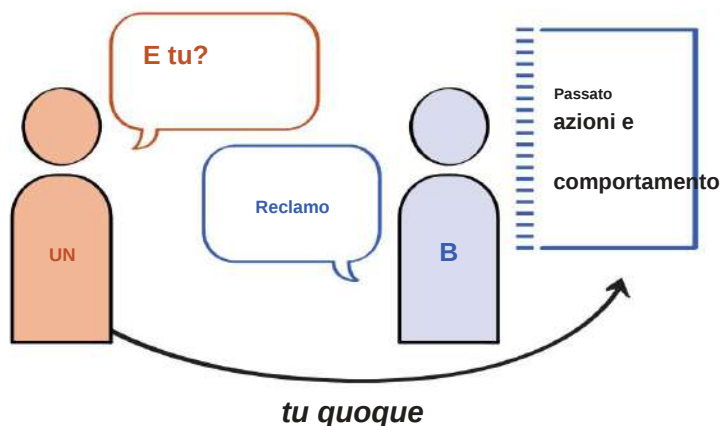


Figura 15.3 *Tu quoque*. Opere di Jessica Tang.

Nella fallacia del *tu quoque*, una persona viene accusata di agire in modo incompatibile con la posizione che sta sostenendo.

A differenza dell'abuso e dell'avvelenamento del pozzo, forse coloro che discutono usando *tu quoque* ha ragione? Riprendendo la condizione 4 di Walton, forse il "*tu quoque*" ha più di una parvenza di correttezza? Il punto centrale della fallacia del "*tu quoque*" è che chi parla non segue il proprio consiglio. Le sue azioni non dovrebbero essere coerenti con la sua argomentazione?

Questo è un buon punto per dedicare del tempo a chiarire gli obiettivi dell'apprendimento delle fallacie per il pensiero critico. Stiamo identificando tecniche per analizzare se un argomento è convincente cercando ed eliminando le informazioni irrilevanti.

Ci chiediamo quindi: il comportamento di una persona è rilevante per la validità della sua argomentazione? Quando studiavamo il *modus ponens*, era importante chi pronunciava l'argomentazione? Un altro modo per porre la stessa domanda è chiedersi se sia necessario conoscere il comportamento di una persona per valutare l'argomentazione. In termini di obiettivi dell'analisi argomentativa, no. Adottiamo una tecnica che consiste nel separare chi parla dalle sue affermazioni per analizzare direttamente queste ultime (Le premesse sono vere? L'argomentazione è valida? Ci sono presupposti impliciti? ecc.).

Questo non è appropriato in tutti i contesti. Possono esserci importanti ragioni culturali, linguistiche o spirituali per mantenere un collegamento tra chi parla e il suo comportamento. Si pensi, ad esempio, a un tribunale. In un tribunale, ci si basa sulla testimonianza altrui a sostegno di un'argomentazione. Si consideri la testimonianza oculare. In questo caso, la credibilità del testimone è fondamentale: la sua credibilità è a sostegno della veridicità delle sue affermazioni (dobbiamo "fidarci della sua parola" che qualcosa sia vero). Ma nel pensiero critico, valutiamo un'argomentazione supportata da ragioni. Queste ragioni devono essere valutate. Il comportamento di una persona esula dall'ambito della valutazione delle ragioni nell'analisi di un'argomentazione.

ESEMPI DI TU QUOQUE

1. Non puoi dirmi di non fumare. Fumi come una ciminiera.
2. Se pensi che vivere in una comune sia così fantastico, perché non vivi in uno?
3. Se pensi che bruciare combustibili fossili sia così dannoso, allora suppongo che dovresti smettere di guidare la tua auto.
4. Non devi essere un bravo dietologo; stai mangiando una ciambella.

C'è qualcosa in queste argomentazioni (1-4) che potrebbe toccarci. Se pensi davvero che fumare faccia così male, perché fumi? Ma, a prescindere da questa simpatia che potremmo provare, non è valida. Che chi parla fumi o meno non ha nulla a che vedere con la qualità delle argomentazioni che potrebbe addurre per dimostrare che fumare fa male. È pura distrazione.

Negli esempi 2 e 3, si nota che qualcuno ha fatto delle affermazioni precedenti e la risposta dell'interlocutore a tali affermazioni è quella di cambiare argomento e concentrarsi sul proprio comportamento. Qui è necessario immaginare cosa avrebbe suggerito l'interlocutore originale. Nell'esempio 2, si potrebbe immaginare che la persona abbia detto: "Dovremmo vivere in comunità (conclusione) perché siamo creature sociali e la proprietà collettiva incoraggia una migliore gestione del territorio". Sarebbe una risposta adeguata dire: "Se pensi che vivere in una comunità sia così fantastico, perché non ci vivi?". Possiamo immaginare un'infinità di ragioni per cui la persona non vive o non può vivere in una comunità, ma queste sono irrilevanti e l'interlocutore non ha bisogno di giustificare le proprie azioni in questo momento. La domanda per l'analisi dell'argomentazione dovrebbe essere: "La nostra natura sociale e la gestione del territorio sono ragioni sufficienti a supportare la conclusione che dovremmo vivere in comunità?". E nell'esempio 4, mangiare una ciambella non è correlato alle qualifiche di una persona come dietista.

Mettendo insieme tutti questi elementi, esaminiamo un esempio di ad hominem tratto da un articolo di cronaca. In una discussione sul perché alcune persone non si vaccinano contro il COVID-19, una persona viene citata dicendo: "Voglio dire, sono la corrente principale, ... Diranno semplicemente quello che il governo vuole che dicano. Non sono un idiota" (John Burnett, "Il numero di americani che dicono di non volersi vaccinare contro il COVID non è cambiato in un anno",²). (NPR, 10 maggio 2022).

Notate come la persona dica: "Non sono un idiota". Questo equivale a dire che chiunque non sia d'accordo è un idiota, il che è un abuso. Inoltre, sta inquinando il dibattito affermando che tutto ciò che i media mainstream dicono è solo ciò che il governo vuole che dicano, minando così la loro stessa capacità di esprimersi sulla questione.

² <https://www.npr.org/sections/health-shots/2022/05/10/1091053850/the-number-of>

-gli americani che dicono di non volersi vaccinare contro il Covid non hanno cambiato idea da un anno

186 Pensiero critico, logica e argomentazione

Anche qui c'è una definizione distorta. Cosa significa essere "mainstream"?

"Media"? Questa espressione crea una vera e propria dicotomia tra i media tradizionali e tutto il resto. Cerchiamo sempre di chiederci se le persone descritte sarebbero d'accordo con il modo in cui vengono ritratte. Il giornalista direbbe: "Faccio parte dei media tradizionali", oppure affermerebbe qualcosa di più complesso, come "Sono un giornalista con integrità professionale e ho un datore di lavoro che si aspetta risultati specifici in determinati momenti"? La verità è spesso più sottile e complessa.

Un modo in cui consideriamo termini come "media mainstream" è come termini usati dall'accusa e non dalla difesa. Sono definiti in modo conflittuale.

15.5 Fascino della folla Argomentazione A.D Popolo)

In precedenza abbiamo visto che ad hominem è un termine più ampio che comprende almeno tre forme (abuso, avvelenamento del pozzo e tu quoque). Anche l'appello alla folla, spesso chiamato argumentum ad populum (in latino "argomento del popolo"), è una categoria più ampia che include modalità argomentative mirate alle nostre emozioni, ai nostri desideri e alla nostra identità.

L'appello alla folla, o argumentum ad populum, può essere descritto come il tentativo di influenzare le opinioni altrui facendo leva sulle emozioni, utilizzando un linguaggio teatrale o appellandosi a interessi di gruppo o specifici.

Un modo per comprendere il concetto di "mob appeal" è quello di immaginarlo letteralmente come una folla: un gruppo che usa tattiche intimidatorie o altri appelli emotivi per indurre gli altri a conformarsi. Si può affermare, in parole semplici, che il mob appeal cerca di sfruttare le convinzioni o i sentimenti della maggioranza o di un gruppo per affermare la propria veridicità.

Puoi guardare [questo video](#)³ per un'analisi più approfondita degli appelli all'opinione pubblica.

Ad esempio, a metà del 2022, un americano su sei afferma che non si vaccinerà assolutamente contro il COVID-19 (Grace Sparks, Ashley Kirzinger, Liz Hamel, Melissa Stokes, Alex Montero e Mollean Brodie, "KFF COVID-19 Monitoraggio dei vaccini: febbraio 2022,⁴ KFF, 1 marzo 2022). Sebbene non sia questo il

³ https://www.youtube.com/watch?v=aF6EHTyYqw&list=PLtKNX4SfKpzX_bhh4LOEWEGy3pkLmFDmk&index=16

⁴ <https://www.kff.org/coronavirus-covid-19/poll-finding/kff-covid-19-vaccine-monitor-febbraio-2022/>

Si tratta di un'opinione (abbastanza) diffusa, soprattutto considerando che riguarda circa quarantatré milioni di adulti. Possibile che quarantatré milioni di persone si sbagliano?

Potresti anche sentire persone discutere dicendo: "Possono 43 milioni di persone avere ragione?" Non si tratta solo di una [fallacia del carrozzone](#), ⁵ c'è anche un [effetto carrozzone inverso](#), ⁶ che è più un pregiudizio che una fallacia. L'effetto carrozzone inverso si verifica quando qualcuno è più propenso a *non* fare qualcosa perché molte persone la stanno facendo. Questo è strettamente correlato al *fascino snob*, di cui parleremo nel [Capitolo 16](#).

O, per dirla in un altro modo, il fatto che quarantatré milioni di persone credano in qualcosa, significa forse che sia vero? In questo articolo, una persona contraria ai vaccini afferma di fidarsi solo delle informazioni provenienti da persone che la pensano come lei (Burnett, ["Number of Americans"](#)).⁷ Questa è una forma di appello alla folla (e di selezione arbitraria dei fatti, di bias di conferma, ecc.). Usare un sentimento o un'identità di gruppo come unica ragione per una convinzione è fuorviante.

Perché si tratta di una fallacia? Perché chi parla utilizza qualcosa di diverso dalla ragione e dalle prove per cercare di convincere qualcuno della validità della propria argomentazione. Viola una condizione del pensiero critico secondo cui gli argomenti vengono valutati in base alla loro ragionevolezza, non alla loro mera capacità di influenzare. Solitamente, esempi di appello alla folla sono più lunghi, ma questi esempi più brevi dimostrano la portata della fallacia.

ESEMPI DI APPELLO DELLA FOLLA

1. Anch'io sono un operaio e so quanto sia difficile pagare le bollette quando i costi aumentano.
2. Dato che siete studenti universitari, so di potervi parlare seriamente di argomenti difficili.
3. Nessuno in questa stanza vuole negare a nessun bambino un'istruzione dignitosa. Ma non dimentichiamo che questa scuola è la nostra scuola e appartiene a noi bambini, e la nostra prima preoccupazione deve essere l'istruzione dei nostri figli.

Ad esempio 1, immagina che ci sia una riunione del consiglio comunale sul bilancio. Un cittadino sta commentando gli aumenti delle tasse proposti. Dice che le tasse saranno aumentate

⁵ <https://www.fallacyfiles.org/bandwagon.html>

⁶ <https://effectiviology.com/bandwagon/>

⁷ <https://www.npr.org/sections/health-shots/2022/05/10/1091053850/the-number-of>

-gli americani che dicono di non volersi vaccinare contro il Covid non hanno cambiato idea da un anno

188 Pensiero critico, logica e argomentazione

A tal punto che non potranno permettersi la bolletta mensile dell'elettricità. Riassumendo l'argomentazione, si potrebbe dire che la persona sostiene che l'aumento delle tasse è eccessivo perché chi fatica ad arrivare a fine mese non potrà permettersi altri servizi essenziali. Questa argomentazione è potenzialmente convincente. Immaginiamo che, in risposta, il consigliere comunale dica: "Anch'io sono un operaio e so quanto sia difficile pagare le bollette quando i costi aumentano". Non ha affrontato il problema del costo della vita; ha semplicemente cercato di identificarsi con un sentimento di gruppo (il gruppo è quello degli "operai" e il sentimento è la difficoltà ad arrivare a fine mese). In un certo senso, non è nemmeno necessario esaminare la questione dell'impossibilità di permettersi servizi essenziali, dato che chi argomenta non l'ha affrontata. In questo caso, basterebbe dire che chi argomenta sta cercando di collocarsi nello stesso gruppo del suo avversario nel tentativo di definire e minimizzare le sue difficoltà. Il fatto che una persona sappia cosa significa faticare per arrivare a fine mese (ammesso che sia vero!) non significa che l'aumento delle tasse sia una buona idea. Le due cose non sono correlate.

L'esempio 2 fa qualcosa di simile. Pone l'accento sul pubblico, tentando di adularlo (fig. 15.4). In sostanza, dice: "Siamo tutti intelligenti, quindi saremo d'accordo". Questo è fallace perché cercare di influenzare il pubblico con l'adulazione non è una ragione valida. Ricordate, imposta il dialogo in modo tale che, se non siete d'accordo, non siete membri del gruppo adeguatamente istruiti e seri. Sposta l'attenzione su chi siete, piuttosto che su ciò che abbiamo buone ragioni per credere. Qualunque cosa l'oratore stia cercando di far accettare al pubblico, dovrebbe farlo sulla base della validità dell'argomentazione, non dell'appartenenza al gruppo. Non ci sono state fornite ragioni; siamo stati persuasi sulla base dell'adulazione e degli interessi del gruppo.

Spero che il punto 3 sia un po' più chiaro ora. Dicendo che nessuno vuole negare a un bambino un'istruzione decente, l'oratore sta creando un gruppo di persone immaginate

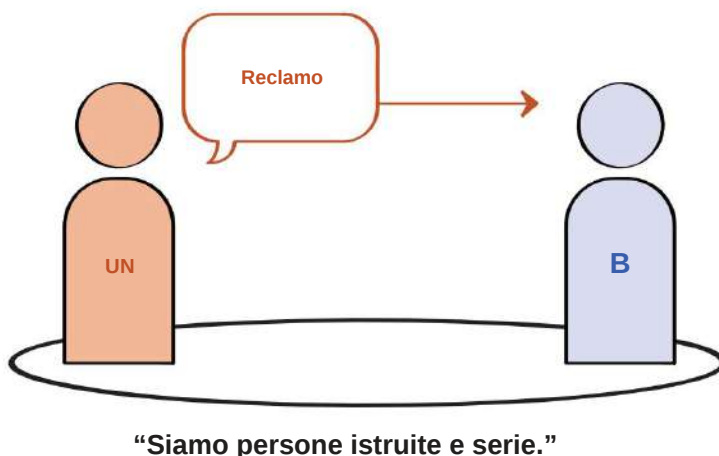


Figura 15.4 Esempio di richiamo alle masse. Illustrazione di Jessica Tang.

Si raggiunge un accordo su qualcosa, per poi sfruttare quel gruppo per dare priorità alla "nostra scuola" rispetto alle altre. Si crea inoltre una dicotomia tra "quelli di noi che ci tengono" e "chiunque non sia d'accordo": non è forse possibile tenere a qualcosa ed essere in disaccordo allo stesso tempo? Come lettori, potremmo sentirci messi alle strette da questo esempio: ci teniamo alla nostra scuola e non vogliamo negare ai bambini un'istruzione dignitosa. Ma veniamo lusingati, perché ci viene detto che abbiamo tutti i valori giusti e che ci interessano le cose giuste, e ci viene spiegato cosa ne consegue da questi valori condivisi.

Il carisma delle folle consiste essenzialmente nell'adulazione di un gruppo o nell'appello a interessi particolari.

Di conseguenza, è quasi sempre al servizio dell'avidità e dell'ignoranza. Se chi argomenta ha buone ragioni a sostegno della propria posizione, perché ricorrere al richiamo della folla?

15.6 Appello alla pietà (Argomentazione A.D Misericordia)

L'appello alla pietà è in realtà una forma particolare di appello alla folla. Fondamentalmente, sfrutta un'unica emozione, la compassione (fig. 15.5).

La fallacia dell'appello alla pietà si verifica quando cerchiamo di suscitare sentimenti di pietà o compassione per indurvi ad accettare la nostra tesi.

È importante sottolineare che fare appello alla pietà è inappropriato, ma è anche improbabile che risulti efficace in un dialogo. Cose diverse suscitano reazioni diverse nelle persone. Per vari motivi, alcune persone devono reprimere le proprie emozioni, mentre altre hanno bisogno di una situazione davvero drastica per essere commosse dalla pietà. Affidarsi esclusivamente alla pietà introduce una variabile imprevedibile.

Allo stesso tempo, il fatto che stiamo migliorando il nostro pensiero critico non significa che le emozioni siano sempre irrilevanti. Anzi, la pietà, come la rabbia o qualsiasi altra emozione, è appropriata in molte circostanze. Le emozioni sono guide importanti per vivere bene, ma devono essere coltivate e sviluppate. Ad esempio, la rabbia a volte è indirizzata in modo appropriato e a volte no; a volte è eccessiva o insufficiente anche se indirizzata correttamente. Il problema con l'appello alla pietà è che chi argomenta la usa come motivo per indurre il pubblico ad accettare la sua tesi.

Consideriamo due esempi:

ESEMPI DI APPELLO ALLA PIETÀ

1. Il seguente esempio è tratto da Canto di Natale di Charles Dickens:
 "Per favore, signor Scrooge, mio marito merita senz'altro un aumento.
 Riesco a malapena a sfamare i bambini con quello che lei ha pagato

190 Pensiero critico, logica e argomentazione

lui. E Tiny Tim ha bisogno di un'operazione se vuole mai camminare senza stampelle."

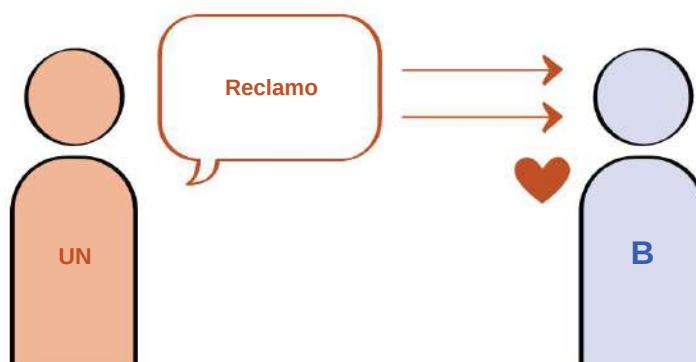
2. Per favore, professor Dayton, mi dia un voto eccellente; sto cercando di entrare alla facoltà di giurisprudenza. scuola.

Nell'esempio 1, la questione è se il signor Cratchit meriti un aumento, non se abbia bisogno di più soldi. Possiamo certamente stabilire che ha bisogno di più soldi (basta chiedere a Tiny Tim). Ma questo di per sé non è un motivo sufficiente per un aumento.

L'esempio 1 è una versione del "[Pensate ai bambini!](#)"⁸ Tropo televisivo.

Si tratta di una versione più circoscritta dell'appello alla pietà, poiché suscita compassione specificamente per i bambini.

Solitamente, un aumento di stipendio è determinato dal merito, dalla descrizione del lavoro, dalle responsabilità e così via. Ora potreste replicare dicendo che la signora Cratchit è vittima di ingiuste condizioni sociali e che questa sofferenza è una buona ragione per cui il datore di lavoro dovrebbe migliorare il tenore di vita di tutti i dipendenti del signor Scrooge. In tal caso, le ragioni collettive per un cambiamento del tenore di vita vanno ben oltre la necessità di un'operazione per Tiny Tim, e noi abbiamo appena fornito delle argomentazioni a sostegno della nostra tesi, anziché basarci esclusivamente sulla pietà.



"Provare compassione per me/per gli altri"

Figura 15.5 Appello alla pietà. Illustrazione di Jessica Tang.

⁸ <https://tvtropes.org/pmwiki/pmwiki.php/Main/ThinkOfTheChildren>

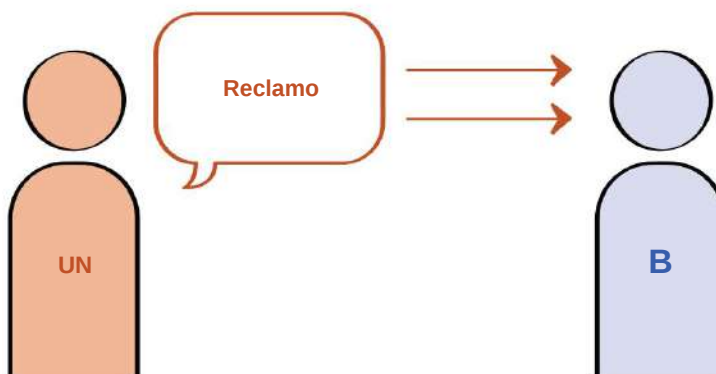
L'esempio 2 è un classico appello alla pietà. Il futuro della propria istruzione e carriera è fortemente influenzato da sentimenti di ogni genere. L'idea che un voto possa fare la differenza nella vita di una persona è certamente degna di comprensione. In questo caso, se i voti hanno un qualche significato, devono essere collegati al lavoro svolto, non alla simpatia del professore. In sostanza, la potenziale sofferenza dello studente non è rilevante ai fini della valutazione del suo lavoro.

15.7 Appello alla forza o alla paura Argomentazione A.D Bacello ()

Questa fallacia, nota come argumentum ad baculum (letteralmente "l'argomento del bastone"), utilizza minacce palesi o sottili per costringere il pubblico ad accettare le proprie affermazioni. L'idea è che, se non si è d'accordo, accadranno cose brutte (fig. 15.6).

Il ricorso alla forza o alla paura consiste nell'utilizzo di minacce di violenza o di conseguenze spiacevoli per imporre l'accettazione di una conclusione.

La percezione della forza e l'uso della paura possono variare notevolmente a seconda del contesto; il punto importante è che la persona che ascolta l'argomentazione si renda conto di essere minacciata. Proprio come l'appello alla pietà, l'appello alla forza o alla paura è incontrollato perché persone diverse si sentiranno minacciate in misura diversa o per niente dalla stessa minaccia. Le minacce non sono inoltre razionalmente collegate alla validità di un'argomentazione. Inoltre, escludono qualsiasi possibilità di considerare altri punti di vista.



“Credici o altrimenti!”

Figura 15.6 Appello alla forza o alla paura. Illustrazione di Jessica Tang.

192 Pensiero critico, logica e argomentazione

Per tornare alle cinque parti della fallacia di Walton, l'appello alla forza o alla paura ha una parvenza di correttezza (parte 4). Non è forse razionale evitare di arrecare danno a se stessi?

Nella maggior parte dei casi, sì! Ma ricordate che stiamo decifrando gli standard di correttezza nel ragionamento e nel pensiero critico. Una minaccia di danno, di reputazione, di difficoltà o altro costituisce di per sé un motivo razionale per accettare una conclusione? No, e le minacce stesse non dovrebbero essere formulate in primo luogo.

La minaccia non deve necessariamente essere di natura violenta da parte di chi parla. Un avvocato può incorrere nella fallacia dell'appello alla forza dicendo alla giuria: "Se non condannate questo assassino, potreste essere le sue prossime vittime". In questo caso, la paura di essere la prossima vittima dell'assassino viene usata come motivo per mandarlo in prigione, ma presumibilmente, il motivo della sua incarcerazione in questo caso è legato a crimini già commessi e alle prove a riguardo.

ESEMPI DI FORZA O PAURA

1. Non discutere con me, signorina. Ricorda chi ti paga lo stipendio.
2. Questa università non ha bisogno di un sindacato dei docenti, e qualsiasi membro del corpo docente che pensi il contrario si renderà conto del suo errore al prossimo mandato di revisione.
3. Signor Direttore, spero che concorderà sul fatto che questa piccola bravata di mio figlio non ha alcun valore giornalistico reale. So che concorderà sul fatto che la mia azienda acquista migliaia di dollari di spazio pubblicitario sul suo giornale ogni anno.

L'esempio 1 non solo è condiscendente, ma minaccia anche il sostentamento della persona. L'esempio 2 è simile. Si tratta di usare minacce per impedire agli insegnanti di sindacalizzarsi. E nell'esempio 3, chi argomenta non fornisce buone ragioni per cui le azioni di suo figlio non siano notizie. Ricordano al pubblico i loro soldi pubblicitari per nascondere minacciano di revocarli.

La fallacia dell'appello alla forza o alla paura ha un che di particolarmente insidioso. Ciò è dovuto in gran parte al fatto che le altre fallacie di cui abbiamo parlato funzionano solo se non ci si accorge che sono fallaci, mentre questa funziona solo se si riconosce la sua specifica natura fallace. L'appello alla forza o alla paura potrebbe far pensare a poliziotti o mafiosi, ma persone di qualsiasi gruppo possono proferire minacce che non hanno nulla a che fare con danni fisici. Potrebbero riguardare danni alla reputazione, la negazione di beni spettanti o la divulgazione di informazioni personali.

Vale la pena menzionare, tuttavia, che esistono certe classi di controversie che non riguardano tanto i fatti quanto chi ottiene quale parte della torta. In questo caso potrebbero esserci due o più gruppi che vogliono entrambi la stessa cosa, e nessuna discussione li aiuterà a trovare una soluzione. Questo è

Ecco perché molte controversie sfociano nell'uso della forza. Quando vi sono interessi sostanzialmente contrapposti e pretese apparentemente fondate da entrambe le parti, una risoluzione razionale della controversia può risultare impossibile. Esistono numerose serie televisive che mostrano quasi esclusivamente l'uso delle minacce per rivendicare potere e beni (Il Trono di Spade, Damages, House of Cards e Succession, per citarne solo alcune). Questo, ovviamente, non rende tali argomentazioni legittime. Le minacce di ricorso alla forza non sono mai accettabili.

15.8 Due torti fanno una ragione

Un altro modo in cui le persone usano le emozioni e gli attacchi personali è quello di insinuare cosa farebbe l'altra persona, come pretesto per minare la loro posizione. Avrete sicuramente sentito l'espressione "due torti non fanno una ragione", eppure le persone argomentano spesso in questo modo. In questo caso, chi argomenta non affronta l'affermazione in questione, ma punta il dito contro una versione immaginaria dell'altra persona. Prendiamo ad esempio il caso di chi copia a scuola. Avendo l'opportunità di farlo, si potrebbe giustificare il proprio comportamento dicendo: "Anche altri lo fanno o lo farebbero". Questo giustifica forse il copiare?

Nell'argomentazione "due torti non fanno una ragione", chi argomenta cerca di giustificare la propria affermazione o il proprio comportamento sostenendo che la persona che sta cercando di convincere farebbe la stessa cosa.

Questa fallacia si basa su una sorta di falso accordo. Afferma che tu faresti lo stesso, ma anche se fosse vero, è una buona ragione per crederci? L'idea di fondo è che le ragioni per credere siano indipendenti dal fatto che l'altra persona si comporterebbe o meno come te. Il comportamento dell'altra persona non è rilevante. Quindi, l'affermazione "due torti fanno una ragione", come la maggior parte delle fallacie di pregiudizio emotivo, viola un'importante condizione di rilevanza non affrontando il problema in questione.

ESEMPI DI DUE ERRORI CHE FANNO UNA COSA GIUSTA

1. Perché diresti che ribaltare Roe v. Wade è una cosa così importante? Molti altri paesi non hanno garanzie costituzionali di accesso a aborto.
2. Se fossi presidente, non vorresti rendere pubbliche le tue dichiarazioni dei redditi. O.
3. Non capisco tutto questo clamore per la nostra fuoriuscita di petrolio. Tutti gli oleodotti perdono prima o poi punto.

194 Pensiero critico, logica e argomentazione

Nell'esempio 1, il fatto che anche altri paesi non garantiscano l'accesso all'aborto non farà progredire la discussione. Chi argomenta non affronta il problema, che riguarda i vantaggi e gli svantaggi dell'accesso all'aborto. Indicare ciò che accade altrove distrae e mina il dialogo.

L'esempio 2 non affronta la questione della correttezza o scorrettezza della divulgazione delle dichiarazioni dei redditi; sposta la conversazione su ciò che farebbe l'altra persona. Questo esempio sembra rasentare il tu quoque, con la differenza che la persona in questione non ha effettivamente compiuto alcuna azione; si limita a utilizzare l'ipotesi che una persona possa commettere un errore per giustificare tale azione.

L'esempio 3 sostanzialmente afferma che le fuoriuscite di petrolio sono accettabili perché esistono altre fuoriuscite di petrolio.

PUNTI CHIAVE

- L'emozione è un aspetto importante dell'essere umano e ci dà
Si tratta di informazioni importanti che possiamo utilizzare nel ragionamento, ma non sono uno strumento adeguato per una corretta argomentazione.
- Per essere dei buoni pensatori critici, adottiamo una tecnica che consiste nel separare chi parla dalle sue affermazioni, al fine di analizzare direttamente queste ultime (Le premesse sono vere? L'argomentazione è valida? Ci sono presupposti impliciti? ecc.).
- La fallacia ad hominem (attacco personale) si verifica quando respingiamo l'affermazione o l'argomentazione di qualcuno attaccando la persona anziché l'affermazione o l'argomentazione stessa. Gli attacchi personali violano le condizioni di pertinenza, poiché le caratteristiche di chi parla (le caratteristiche che vengono attaccate) non sono rilevanti per l'argomentazione.
- La fallacia dell'abuso consiste nell'uso di insulti e parole offensive per distogliere l'attenzione dal problema in questione e concentrarla su chi sta discutendo. Le controargomentazioni dovrebbero essere dirette alle affermazioni stesse, non alla persona, e certamente non dovrebbero utilizzare un linguaggio che offende le persone e degrada il livello del dialogo.
- L'errore di avvelenare il pozzo si verifica quando criticiamo le motivazioni di una persona che propone una particolare argomentazione o affermazione, anziché esaminare il valore dell'argomentazione o dell'affermazione in sé.
- Nella fallacia del tu quoque, una persona viene accusata di agire in modo incompatibile con la posizione che sta sostenendo. Il comportamento passato di una persona non è rilevante per analizzare la sua argomentazione.
- L'appello alla folla o argumentum ad populum può essere descritto come il tentativo di influenzare le convinzioni facendo leva sulle emozioni, utilizzando un linguaggio teatrale o appellandosi a interessi di gruppo o specifici. Argomenti

Devono essere valutati in base alla coerenza e alla logica, non in base alla loro capacità di convincere facendo leva sul sentimento di gruppo.

- La fallacia dell'appello alla pietà si verifica quando cerchiamo di suscitare sentimenti di pietà o compassione per indurvi ad accettare la nostra affermazione.
- L'appello alla forza o alla paura consiste nell'uso di minacce di violenza o di conseguenze spiacevoli per ottenere l'accettazione di una conclusione.
- Le minacce e la pietà non sono razionalmente connesse alla validità di un argomento.
- In "due torti fanno una ragione", chi argomenta cerca di giustificare la propria affermazione o il comportamento affermando che la persona che si sta cercando di convincere farebbe la stessa cosa. Le ragioni della convinzione sono indipendenti dal fatto che l'altra persona agirebbe o meno nello stesso modo in cui ci si è comportati.

ESERCIZI

Pregiudizio emotivo

Individua le seguenti fallacie di pregiudizio emotivo e spiega perché la fallacia dimostrata mina l'argomentazione.

1. Come può il rettore dell'università opporsi all'ingerenza del governo?
Era favorevole quando ciò gli serviva per i suoi scopi.
2. No, se non ti dispiace perdere una gomma, uscire di strada e uccidere né tu né gli altri avete bisogno di un nuovo pneumatico.
3. Avevano un piano segreto fin dall'inizio, quindi se anche noi elaboriamo un piano segreto, non facciamo altro che giocare secondo le loro regole.
4. Mi stai dicendo di non gettare rifiuti per terra? Tu usi continuamente bottiglie d'acqua di plastica!
5. Faresti meglio a trovare le fallacie in questi argomenti, altrimenti dovrai
Bocciato in questo corso!
6. Immagino che tu creda di potermi dare consigli di studio? Sei sempre al telefono a scorrere TikTok!
7. Non date retta al terapeuta di una coppia non sposata! Cosa ne sanno loro?
riguardo al matrimonio?
8. Non dare retta a Joe sul modo giusto di vivere: è ateo!
9. So che stavo andando troppo veloce, ma sto correndo all'ospedale perché il mio
La mamma sta male. Per favore, non fatemi la multa!
10. Loro mi insultavano molto peggio di me, quindi sono pienamente nei miei limiti
giusto chiamarli perdenti.
11. Persona A: La guida distratta uccide. Dobbiamo introdurre una legge contro l'uso del
cellulare alla guida. Persona B: Ho visto la persona A controllare il GPS mentre guidava.
Come possiamo seguire il suo consiglio?

196 Pensiero critico, logica e argomentazione

- 12.** Tutti sanno quanto sia sexy possedere una casa propria. Quindi se vuoi
Per trovare un socio, è necessario investire nel settore immobiliare.
- 13.** Vuoi andare all'inferno? Se no, dovresti accettare Gesù come tuo
salvatore!
- 14.** Kristin è un'atea senza Dio con note simpatie comuniste—non
Ascoltala!
- 15.** La leader del partito è contraria alla pena capitale. La definisce crudele,
ma questo è proprio il tipo di idea liberale che ci si può aspettare da una
nonnina dal cuore tenero.
- 16.** Padre Kim parla di come l'aborto sia immorale, ma non dategli retta;
deve dirlo perché è un prete cattolico.

16

Fallacie dell'esperienza

Quando è opportuno fare riferimento a informazioni attestate da altri? Non possiamo condurre tutta la nostra ricerca scientifica da zero, di fatto non fidandoci di nessuno. Ma non vogliamo nemmeno fidarci incondizionatamente di qualsiasi affermazione sentiamo o leggiamo: abbiamo bisogno di un modo per discernere quando accettare qualcosa come un fatto attendibile. Quando pensiamo in modo critico, ci troviamo necessariamente a confrontarci con l'autorevolezza delle esperienze e delle testimonianze altrui. Le fallacie dell'esperienza si interrogano su quando sia opportuno fare appello alla conoscenza e alla comprensione degli altri. Discuteremo le tecniche per utilizzare l'autorevolezza in modo appropriato.

Il ricorso all'autorità si verifica quando cerchiamo di giustificare una conclusione facendo riferimento a una fonte o a un'autorità esterna. Dobbiamo fidarci degli altri se vogliamo sapere qualcosa che vada oltre le nostre prove sufficienti. Ad esempio, chiediamo a un commesso in un negozio quanto costa un articolo, oppure chiediamo alla nostra coinquilina cosa ha mangiato a cena la sera prima. Quando vi chiediamo che ore sono e voi guardate l'orologio e ce lo dite, la vostra autorità è l'orologio, e la nostra autorità siete voi: diamo per scontato che abbiate una ragione sufficiente per la vostra affermazione, anche se non abbiamo accesso diretto a tale ragione. La conoscenza testimoniale, ovvero la conoscenza che abbiamo perché altre persone ce l'hanno raccontata, si basa quindi sull'autorità.

Alcuni dei nostri ricordi non ci danno accesso alle ragioni che originariamente ci spingevano a credere a ciò che ricordiamo; tutto ciò che ricordiamo ora è che pensiamo sia vero. Gran parte di ciò che abbiamo imparato da bambini è così. Ci affidiamo al fatto che un tempo avevamo una ragione per credere a ciò che ora ricordiamo soltanto; ora crediamo sull'autorità della nostra memoria e sull'autorità del nostro io passato.

L'autorità è distribuita socialmente sotto forma di competenza specialistica. Un appello all'autorità è quindi spesso legittimo; in genere abbiamo ragione ad assumere un determinato farmaco perché ce l'ha consigliato un medico o a utilizzare la dimensione del fascio sopra una grande finestra che un ingegnere consiglia.

*L' **appello all'autorità** è una fallacia logica in cui si accetta qualcosa come un fatto solo perché un esperto lo afferma (senza considerare le sue competenze e come queste si colleghino alla sua affermazione).*

In altre parole, il solo fatto che un esperto creda in qualcosa non la rende automaticamente vera (ipso facto). Pertanto, un medico che sostiene pubblicamente un determinato farmaco perché viene pagato per farlo, anziché perché lo ritiene efficace, non può essere validamente citato come autorità. Si noti però che questo si ricollega al quarto criterio di Walton, in quanto presenta un'apparenza di correttezza: appellarsi a un'autorità conferisce una parvenza di credibilità, ma risulta insufficiente se l'esperto in questione viene pagato per esercitare la propria autorità.

Non basta affermare di essere un medico. I medici possono fare affermazioni infondate e agire come burattini a pagamento, come ad esempio [il dottor Oz](#). ¹

Il tabacco ne è un esempio lampante: l'American Tobacco Institute (un istituto di settore) pubblica regolarmente studi che dimostrano come non sia stato provato in modo definitivo che il fumo causi il cancro ai polmoni. Ecco perché è così importante verificare chi conduce gli studi e se si tratta di enti neutrali o di gruppi di interesse. Allo stesso modo, l'industria nucleare assume scienziati che affermano regolarmente che le radiazioni non rappresentano un pericolo per la salute pubblica, e poi si appella all'autorevolezza di questi scienziati.

16.1 Autentico appello all'autorità

Ricorrere all'autorità è spesso non solo legittimo, ma assolutamente necessario. Senza la nostra capacità di fidarci della testimonianza altrui sull'autorità, la società umana in qualsiasi forma sarebbe impossibile. Nelle società complesse in cui gran parte della conoscenza è distribuita socialmente in posizioni che richiedono studio e conoscenze o competenze specializzate, la nostra dipendenza dall'autorità assume un aspetto particolare: dobbiamo poter fare affidamento sulla conoscenza specializzata degli altri, persone per lo più che nemmeno conosciamo. Ma le persone non sono sempre competenti, affidabili o oneste, e

¹ <https://www.vox.com/2015/4/16/8423867/dr-oz-letter-columbia>

L'autorità non è sempre legittima. Dobbiamo quindi essere in grado di distinguere l'autorità autentica da quella mera apparenza.

L'autorità autentica è qualcosa su cui è giustificato fare affidamento nei nostri giudizi.

Se dobbiamo appellarci a un'autorità, tale appello deve supportare genuinamente una convinzione ragionevole. Di conseguenza, un appello genuino all'autorità deve soddisfare diversi requisiti. condizioni:

1. La persona in questione deve *effettivamente possedere competenza* o esperienza. nella zona.
2. La richiesta dell'autorità deve rientrare nell'ambito della loro competenza. competenza.
3. La dichiarazione di un esperto deve essere ineccepibile.
4. L'oggetto della questione deve essere uno di quelli in cui la competenza produce effettivamente un accordo di giudizio tra gli esperti, perché esiste un fatto indipendente da indagare e su cui acquisire conoscenza.
5. Il disaccordo tra esperti può essere risolto solo da consenso.

Il criterio 1 potrebbe sembrare banale da dover sottolineare: se una persona dichiara di possedere una competenza, significa che la possiede davvero. Ma ci sono molti casi di persone che affermano di avere titoli di studio che in realtà non hanno. Infatti, [il Marketplace della CBC è riuscito ad acquistare 3 dottori di ricerca](https://www.cbc.ca/news/business/diploma-mills-marketplace-fake-degrees-1.4279513). Online senza fare alcuno sforzo. Ma questo problema esisteva già prima di Internet. Ecco perché l'integrità accademica è così importante: abbiamo bisogno di standard per verificare che le nostre credenziali abbiano un valore. Quindi, se una persona dichiara di possedere una certa competenza, può essere utile verificarla. Noi (Eric e Kristin) vi assicuriamo che i nostri dottorati in filosofia sono autentici!

Secondo il criterio 2, se una persona possiede effettivamente delle competenze, deve rimanere all'interno del campo di quelle specifiche competenze. Più una persona progredisce nel suo percorso di studi, più le sue competenze tendono a restringersi e a specializzarsi. È quindi importante accertarsi non solo che una persona possieda competenze specifiche, ma anche che parli nell'ambito di tali competenze. Il dottor Oz è un cardiocirurgo, ma dispensa regolarmente consigli medici su tutti i settori della salute e della medicina.

2 <https://www.cbc.ca/news/business/diploma-mills-marketplace-fake-degrees-1.4279513>

Ad esempio, il dottor Oz ha affermato che [il succo di mela contiene livelli pericolosi di arsenico](#)³. In questo contesto, è fondamentale che il chirurgo abbia una laurea in medicina, con specializzazione in chirurgia. Tuttavia, non vorreste che lo stesso medico fornisca consigli di salute pubblica sulle malattie infettive. Si tratta di ambiti di competenza completamente diversi.

Il criterio 3 ci dice che dobbiamo indagare sull'imparzialità delle autorità. Nella maggior parte dei casi, l'unico modo in cui possiamo soddisfare i nostri bisogni primari è lavorare per denaro. Questo vale per quasi tutti, compresa la maggior parte degli esperti che hanno autorità in specifici campi del sapere. Le università pagano ricercatori e professori per creare nuove conoscenze e insegnare, ma il denaro che ricevono significa forse che non possiamo fidarci di ciò che dicono? Affinché le persone abbiano il tempo e la capacità di sviluppare competenze, hanno bisogno di denaro per soddisfare i loro bisogni primari durante gli studi, quindi la semplice presenza di denaro non mina la credibilità. Ma se un esperto (che può essere riconosciuto e parlare nel suo campo) viene pagato specificamente per affermare che qualcosa è un fatto, allora questo è considerato un'imparzialità. Essere pagati per affermare specificamente una tesi mina l'autorevolezza. Ad esempio, il Dr. Oz è stato [pagato per promuovere terapie specifiche](#). 4. Già solo questo mina la credibilità.

Il criterio 4 potrebbe richiedere un po' di tempo per essere discusso. Non tutti i campi di competenza sono uguali. In primo luogo, la materia deve essere una di quelle in cui la competenza produce effettivamente un consenso di giudizio perché esiste un fatto indipendente da indagare e su cui acquisire conoscenza. Stabilire cosa sia o non essere così semplice può essere difficile. È complicato, ad esempio, capire se un oracolo sia un esperto, proprio perché non c'è consenso su quale sia il metodo indipendente per determinare se le sue previsioni siano corrette. Nella maggior parte dei campi di competenza vi è un ampio consenso sui fatti, ma anche qualche controversia o disaccordo su questioni meno consolidate.

Dai un'occhiata al corso intensivo su [scienza e pseudoscienza](#). 5. Il testo discute di come una teoria scientifica debba essere verificabile, confutabile e falsificabile.

Seguendo un modello di indagine scientifica, se le aree di conoscenza vengono testate e ritestate, allora le affermazioni diventano più consolidate. Ma ci sono aree di indagine

3 <https://www.nbcnews.com/health/health-news/fda-dr-oz-apple-juice-safe-after-all-flna1C9455326>

4 <https://www.businessinsider.com/how-much-money-drug-companies-have-paid-dr-oz-2015-8>

5 <https://www.youtube.com/watch?v=-X8XfI0JdTQ>

dove essere un esperto non conferisce necessariamente autorevolezza alle affermazioni dell'esperto. In linea di principio, raggiungere un accordo in questo campo potrebbe non essere possibile a causa del tipo di affermazioni che vi si fanno. La medium di Long Island, Theresa Caputo, afferma di essere un'esperta nel comunicare con i morti. Lo stesso vale per John Edward, che si definisce un medium sensitivo. Questi due "esperti" potrebbero non essere d'accordo sul messaggio che una persona defunta vuole trasmettere ai propri cari (immaginiamo di condurre un esperimento in cui ognuno di loro parli con la stessa persona separatamente), ma il loro disaccordo contribuisce davvero a far luce sulla questione? No, perché il problema principale non è il disaccordo in sé. Il problema è che il campo in cui affermano di essere esperti non può, in linea di principio, conferire autorevolezza alle loro affermazioni.

Nel 2019, durante la trasmissione *Last Week Tonight*, il comico John Oliver ha approfondito il tema della chiarezza (attenzione al linguaggio). [Guarda il video!](#)

Le pratiche psichiche o medianiche che prevedono di "parlare con i morti" si avvalgono di antiche tecniche di inganno, come la lettura a freddo e l'uso improprio delle tecniche di lettura. Lo stesso vale per l'astrologia, la religione, la chiromanzia, la percezione extrasensoriale, il creazionismo, i guaritori spirituali, la medicina alternativa, l'omeopatia e così via. Il punto non è criticare chi crede in questi fenomeni, ma ricordarci che quando utilizziamo un'affermazione proveniente da un'autorità nel nostro ragionamento, questa deve essere dialetticamente accettabile. Deve resistere a un esame razionale. Tali affermazioni non possono essere utilizzate in argomentazioni senza soddisfare diversi criteri.

Il criterio 5 è in realtà l'ultimo passo per convalidare un'autorità. Se tutti gli altri criteri sono soddisfatti, cosa facciamo in caso di disaccordo? Dobbiamo fare affidamento sul consenso tra gli esperti competenti, ma dobbiamo essere consapevoli che alcune affermazioni non genereranno (inizialmente) consenso. L'affermazione secondo cui "alcune affermazioni non genereranno consenso" necessita di chiarimenti. Alcune affermazioni non hanno ancora generato consenso: sono necessarie ulteriori indagini. Ma se il consenso tra gli esperti non è in linea di principio possibile, allora torniamo al criterio 4. Immaginiamo, tuttavia, un caso in cui vi sia consenso tra migliaia di esperti, ma ci sia un singolo individuo che non è d'accordo. Questo mina il consenso? Un paio di considerazioni: in primo luogo, gli analisti politici spesso esagerano il livello di disaccordo quando una questione è "scottante". Quindi è sempre importante scoprire esattamente chi è in disaccordo in questo caso. Se si tratta di una persona pagata (criterio 3) per simulare un disaccordo, allora il disaccordo non è autentico. Ma se ci sono veri disaccordi tra esperti stimati, allora abbiamo

202 Pensiero critico, logica e argomentazione

per dire che quando si utilizzano le affermazioni. Il criterio 5 esclude di basare le affermazioni solo sul punto di vista di un valore anomalo quando autorità autorevoli hanno raggiunto un consenso.

16.2 Appello fallace all'autorità

La fallacia dell'appello all'autorità si verifica quando non viene soddisfatta almeno una delle condizioni necessarie per una vera autorità. Noterete che ciò significa che la fallacia dell'appello all'autorità è una sorta di definizione negativa.

Ecco nove criteri per riconoscere l'appello fallace all'autorità:

1. Quando la fonte citata non è una vera autorità in materia
in fase di valutazione
2. Quando vi sono motivi per ritenere che la fonte sia di parte; ad esempio, quando la persona viene pagata per esprimere una particolare opinione anziché per offrire un parere di esperto.
3. Quando vi è motivo di credere che le osservazioni della fonte siano impreciso
4. Quando la fonte citata (ad esempio, una fonte mediatica, un'opera di consultazione o un sito internet) è discutibile o riconosciuta come inaffidabile
5. Quando vi è motivo di credere che la fonte sia stata citata
in modo inaccurato
6. Quando vi è motivo di credere che la richiesta non sia stata accolta
è stato interpretato correttamente o è stato estrapolato dal contesto
7. Quando la fonte è in conflitto con *il consenso degli esperti*. Se due
Se le autorità non sono d'accordo su una questione, non puoi citare come autorevole l'affermazione di una di esse (poiché è in conflitto con quella dell'altra autorità), e non essendo tu stesso un'autorità, non *hai* motivo di citare una delle autorità al posto dell'altra. Allo stesso modo, le autorità possono risolvere le loro divergenze di opinione solo attraverso un autentico consenso.
8. Quando la controversia in esame non può essere risolta mediante parere di un esperto.
Alcune questioni non possono essere risolte per via peritale, poiché, *in linea di principio, non sono disponibili prove dirette*.
9. Quando l'affermazione è palesemente improbabile

ESEMPI DI FALLACIO APPELLO ALL'AUTORITÀ

1. Non sono un medico, ma ne interpreto uno nella famosa serie General Hospital.
Puoi fidarti di me quando hai bisogno di un prodotto ad azione rapida ed efficace,

Per un antidolorifico sicuro, non c'è niente di meglio di MorphiDope 2000.

Questa è la mia opinione medica ponderata.

2. Jennifer Love Hewitt pensa che la Porsche Turbo sia la migliore auto in circolazione.
3. Mangia i Cheerios a colazione; Serena Williams lo fa.

L'esempio 1 dovrebbe chiarire che l'opinione medica di chi parla non è credibile perché si tratta semplicemente di un attore che interpreta un medico in televisione, non di un vero medico. Jennifer Love Hewitt potrebbe essere un'appassionata di auto e forse piuttosto esperta, ma non è un'esperta di auto riconosciuta. E l'esempio 3 dovrebbe metterci in guardia da almeno due cose: Serena Williams non è un'esperta di nutrizione riconosciuta ed è una sponsor a pagamento, quindi sappiamo che viene pagata per promuovere i Cheerios.

16.3 Fallacia dell'appello snob

Un altro modo in cui potremmo fare appello all'autorità in modo inappropriato è ricorrendo al fascino snobistico. L'autorità sociale non si conferisce solo attraverso la competenza e i titoli di studio, ma spesso anche attraverso il prestigio percepito o l'appartenenza a ambienti o luoghi esclusivi. Il fascino snobistico può essere molto insidioso perché sfrutta la pressione sociale per cercare di influenzare la convinzione.

Il fascino dello snobismo cerca di motivare la convinzione affermando che, se si sostiene tale affermazione, si entrerà a far parte di un gruppo esclusivo e quindi superiore.

L'appello allo snobismo è uno dei peggiori tipi di appello all'autorità perché si basa su qualcosa di completamente inappropriato. La superiorità sociale non ha alcuna rilevanza sulla veridicità di un'affermazione. Questo concetto deve essere sottolineato molto più spesso nei contesti quotidiani, dove le persone che godono di influenza sociale possono stabilire la verità delle situazioni.

ESEMPI DI FASCINO DA SNOB

1. Filtri Camel. Non sono adatti a tutti.
2. Produciamo l'auto più costosa del mondo. Probabilmente non puoi poterselo permettere.
3. Anche tu sei come me, abbiamo gusti raffinati. Perciò beviamo solo Merlot.
4. Gwyneth Paltrow usa solo semi di chia nel suo yogurt. Se vuoi

Se le assomigliate, i semi di chia potrebbero essere d'aiuto.

204 Pensiero critico, logica e argomentazione

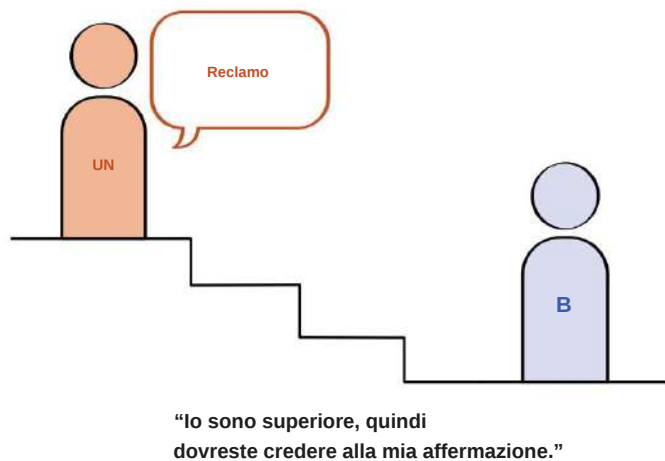


Figura 16.1 L'illusione del fascino snob. Illustrazione di Jessica Tang.

La fallacia dell'appeal snob cerca di fare leva sulla vanità e sugli interessi particolari per indurre alla credenza. Non sorprende che queste tecniche siano spesso utilizzate da politici e pubblicitari per convincere il pubblico delle proprie affermazioni. Donald Trump ha detto molte cose che si possono riassumere con un "Sono ricco, quindi credetemi". Si potrebbe pensare che non ci sia bisogno di sottolinearlo, ma la sua visione è che, avendo avuto successo (possiamo mettere in discussione il suo curriculum imprenditoriale), sia un esperto di economia, di un buon stile di vita, delle strutture politiche che dovremmo adottare e così via.

16.4 Appello alla tradizione

Spesso, nei contesti quotidiani, si fa appello alla tradizione, mantenendo in vigore norme e costumi sociali. A volte questo va bene: ad esempio, abbiamo sempre messo lo zucchero di canna nel nostro sugo per gli spaghetti, quindi dovremmo continuare a farlo in questo modo. In realtà, questa ricetta non ha una verità assoluta. Si tratta piuttosto di uno stile di vita che si desidera emulare e perpetuare. Ma a volte la tradizione viene usata come una forma

Si tratta di giudicare la verità sul mondo o la verità sul giusto e sullo sbagliato, entrambe attività che richiedono giustificazione e argomentazione. Un altro modo di vederla è: perché dovremmo dedurre che qualcosa è giusto solo perché è sempre stato fatto in quel modo? La tradizione va bene in certi ambiti, ma non è di per sé (ipso facto) una ragione per credere o per fare qualcosa.

Nella fallacia dell'appello *alla tradizione*, il fatto che una pratica sociale o culturale sia stata fatta in un certo modo in passato viene preso come ragione affinché venga fatto in futuro.

Forma argomentativa: X è vero/corretto per il semplice fatto che X è una tradizione o X è il modo in cui qualcosa è stato fatto in passato.

Quando ci appelliamo alla tradizione, usiamo solo il fatto che qualcosa sia una tradizione come ragione a sostegno di una conclusione. Questo inizia ad assomigliare al relativismo culturale, di cui abbiamo parlato in relazione ai pregiudizi. Consideriamo questi due diversi esempi che si appellano entrambi alla tradizione:

1. Abbiamo sempre avuto un divieto di aborto. Pertanto, l'aborto dovrebbe essere vietato (morale).
2. Mettiamo sempre lo zucchero di canna nel sugo per gli spaghetti, quindi dovrebbe continuare (non morale).

L'esempio 2 ci fornisce una ragione per aggiungere lo zucchero di canna, ma solo se vogliamo che la salsa abbia lo stesso sapore. Non si tratta di un argomento morale come l'esempio 1, che riguarda l'aborto. L'esempio 2 dipende da ciò che già desideriamo, ovvero da come vogliamo che la nostra salsa abbia sapore. Potremmo volerla con il sapore tradizionale. Ma, quando si tratta della moralità dell'aborto, la questione va oltre le preferenze individuali e richiede un argomento più ampio rispetto al semplice "come si è sempre fatto".

ESEMPI DI RICORDO ALLA TRADIZIONE

1. Questa famiglia ha sempre votato per i candidati democratici. È una tradizione! Quindi dovresti sostenerla anche tu.
2. Abbiamo sempre gettato i novizi della confraternita in una profonda pozza di fango. È una tradizione! Quindi, se vuoi unirti a noi, dovrai essere gettato nel fango anche tu!
3. Pensi che gli zoo siano superati e crudeli? Gli zoo esistevano già nell'antichità Egitto, quindi non vedo niente di male negli zoo.

Tutti e tre questi esempi condividono la stessa struttura, ovvero l'idea che il semplice fatto che qualcosa sia una tradizione (votare democratico, gettare le promesse di voto nel fango, avere gli zoo) in un dato momento storico venga utilizzato di per sé come motivo a sostegno di un'affermazione. La tradizione va bene. Non è di per sé una ragione per credere o per fare qualcosa.

16.5 Appello alla natura

L'appello alla natura è forse una versione più ristretta dell'appello alla tradizione, ma merita un momento di riflessione. Cos'è la natura? Non ce lo chiediamo

206 Pensiero critico, logica e argomentazione

Lo diciamo con ironia. Quando pensiamo alla natura, potremmo immaginare spazi incontaminati dall'intervento umano, ma gli esseri umani non sono forse anch'essi parte della natura? Quindi, la natura è tutto ciò che esiste al mondo? La natura è buona o cattiva? I pubblicitari usano l'espressione "tutto naturale" per promuovere i prodotti naturali, ma cosa significa che qualcosa provenga da una "fonte naturale"? Queste domande sono alla base del richiamo alla natura, così come la questione se la natura sia buona o cattiva. Di solito, il termine "natura" viene usato per indicare qualcosa di buono: non si vuole andare contro natura (o forse sì?). Abbiamo discusso di come il termine "natura" sia stato usato in modo personificato con l'ipostatizzazione. In questo caso, la natura viene considerata un'autorità in grado di giustificare le affermazioni.

Nella fallacia dell'appello *alla natura*, si sostiene che se qualcosa accade in natura, è buono, e se è innaturale, è cattivo.

ESEMPI DI APPELLO ALLA NATURA

1. È naturale che i bambini si ribellino ai genitori, quindi non devi preoccuparti se tuo figlio guida la tua auto senza permesso.
2. È acqua di sorgente naturale imbottigliata nelle Alpi. Ovviamente fa bene!
3. È naturale per gli esseri umani tradire i propri partner; gli scimpanzé bonobo non sono monogami.

Tutti e tre gli esempi evidenziano come il concetto di "natura" venga utilizzato in modo selettivo per giustificare qualcosa che necessita di una giustificazione razionale. Non ci si può appellare alla natura senza un ulteriore supporto razionale. Ricordiamo che i concetti importanti nelle nostre argomentazioni devono essere definiti. Questa fallacia non esclude che la natura possa essere un'autorità, ma rappresenta solo l'inizio di un dialogo. Non ci si può appellare ad essa senza ragioni indipendenti e una spiegazione della propria interpretazione di specifici fenomeni naturali.

16.6 Ricorso ad autorità anonima

A volte ci si appella a una competenza specifica, ma l'oggetto di tale competenza non è specificato o non esiste. Potrebbe trattarsi di una sorta di amalgama di opinioni pubbliche, ma in realtà è inventato. Affermare che "alcuni dicono" una certa cosa è fallace. Tale affermazione non ha alcuna base autorevole. Chiunque potrebbe dire qualsiasi cosa in qualsiasi momento. Perché è rilevante? Perché è appropriato? Qual è la giustificazione di questo appello? Gli appelli all'autorità si basano sulla testimonianza di un esperto in base a condizioni specifiche. Gli appelli a un'autorità anonima si basano su un'autorità non nominata o non nominabile, utilizzando espressioni come "alcuni dicono".

Nel ricorso ad un'autorità anonima, le pretese vengono avanzate sulla base di un'autorità che non viene né chiarita né specificata.

Nel momento in cui scrivo, circola una voce secondo cui alcuni ragazzi nelle scuole starebbero chiedendo il diritto di usare le lettiere per gatti come bagno. Alcune fonti affermano che la richiesta sia rivolta ai bambini che "si identificano come gatti". Speriamo che a prima vista sembri una bufala, ma purtroppo è [una voce ampiamente diffusa](#).⁷ Quando ci si imbatte in affermazioni del genere, una rapida verifica su [snopes.com](#) può spesso fornire la soluzione. Il sito smentisce leggende metropolitane e dicerie fin dai primi tempi di internet. E continua a farlo, compresa [questa diceria sui bambini che si identificano come gatti](#).

8

Forma argomentativa: X è vero per il semplice fatto che alcune persone lo hanno affermato.

ESEMPI DI RICORSO A UN'AUTORITÀ ANONIMA

1. Si dice che bisognerebbe bere un bicchiere di vino ogni giorno.
2. Alcuni sostengono che il governo ci stia spruzzando con gas per il controllo mentale.
3. Vengono richieste chiarimenti su molteplici aspetti
preoccupazione.

Un altro modo per esprimere questo concetto è dire che si tratta di un appello alle dicerie. Non dovremmo accettare le dicerie nei contesti quotidiani, e certamente non dovremmo accettarle nelle argomentazioni. Non è dialetticamente accettabile. L'autorità anonima non afferma necessariamente che X sia vero; afferma che X è un'affermazione valida degna di considerazione. Chiunque può inventare cose.

Gli esempi 1 e 2 nominano entrambi l'autorità anonima. "Loro" o "alcune persone" sono i soggetti delle frasi, presupponendo che esistano effettivamente "loro" o "alcune persone". L'esempio 3 è ancora più ambiguo. Non offre un soggetto e dice solo che c'è qualcosa di impegnativo in corso, ma non ci dice nemmeno cosa o chi lo sta facendo.

⁷ <https://www.nbcnews.com/tech/misinformation/urban-myth-litter-boxes-schools-diventato-punto-di-discussione-gop-rcna51439>

⁸ <https://www.snopes.com/fact-check/litter-boxes-bathrooms/>

208 Pensiero critico, logica e argomentazione

Esigente. Ecco perché, quando ci appelliamo a un'autorità, dobbiamo effettivamente citarla. Dobbiamo indicare un esperto realmente esistente che sostenga la tesi in questione.

16.7 L'appello all'ignoranza

Questa fallacia, per così dire, potrebbe sembrare strana. Come potrebbe mai l'ignoranza sostenere un'argomentazione? Perché mai qualcuno dovrebbe argomentare in questo modo? L'appello all'ignoranza è piuttosto efficace nella retorica quotidiana. Sicuramente avrete sentito uno scambio di battute come quello nella [figura 16.2](#).

Chi ha l'argomentazione migliore qui? Dobbiamo considerare l'affermazione generale in questione. La disputa riguarda l'esistenza di Dio. I contendenti stanno discutendo su come dimostrare l'esistenza di Dio. Cosa si intende per prova? Può essere considerata prova il fatto che non si possa confutare? Questo è un appello all'ignoranza. L'onere della prova in una discussione deve sempre ricadere su chi avanza l'affermazione. Il contendente B sostiene l'affermazione "Dio esiste" perché afferma che l'incapacità di A di confutare la sua inesistenza è la prova stessa della sua esistenza. Cosa impedisce a chiunque di presumere ciò che vuole e pretendere che gli altri lo confutino?

L'appello all'ignoranza spesso passa inosservato, e far notare il suo uso frequente può essere molto efficace. Avete mai sentito qualcuno dire che non si può usare una negazione per dimostrare un'affermazione? Probabilmente si riferiva proprio a un appello all'ignoranza.

[La fallacia dell'appello all'ignoranza si basa esclusivamente sull'incapacità dell'avversario di confutare una conclusione come prova della sua correttezza.](#)

Cambiamo prospettiva. La questione riguarda ciò che viene considerato una prova adeguata. Lasciamo da parte la domanda su cosa costituirebbe una prova adeguata dell'esistenza di Dio. Pensiamo semplicemente alle prove a sostegno di una cura per l'AIDS. Consideriamo le seguenti affermazioni:

1. Non è stata trovata una cura per l'AIDS, quindi l'AIDS è incurabile.
2. Non è possibile dimostrare che l'AIDS abbia una cura, pertanto l'AIDS non ha una cura.
3. Sostieni che l'AIDS ha una cura, ma non puoi dimostrare che l'AIDS ha una cura, quindi devi rinunciare alla tua affermazione che l'AIDS ha una cura.
4. Tu affermi che l'AIDS ha una cura, e io affermo il contrario, ma tu non puoi dimostrare che l'AIDS ha una cura, quindi devi rinunciare alla tua affermazione che l'AIDS ha una cura e riconoscere che ho il diritto di credere che non ce ne sia.



Figura 16.2 Esempio di appello all'ignoranza. Illustrazione di Jessica Tang.

Il fatto che attualmente non esista una cura per l'AIDS è di per sé una ragione sufficiente per credere che non esista alcuna cura? No, se qualcosa non ha una cura, questo non ci dà motivo di credere a un'affermazione sul fatto che esista o meno una cura. Non si può certo pretendere che qualcuno rinunci alla propria convinzione che l'AIDS possa essere curabile solo perché non esiste ancora una cura.

Nell'appello *all'ignoranza*, si considera l'incapacità di confutare un'affermazione come una ragione sufficiente per prenderla sul serio. Si sostiene, in modo improprio, che le prove negative possano dimostrare un'affermazione positiva.

La fallacia apparentemente ha origine da John Locke, che vedeva l'argomento in una luce più debole come un tentativo di stabilire o spostare l'onere della prova (vedi Douglas N. Walton, "The Appeal to Ignorance, or Argumentum Ad Ignorantiam", *Argomentazione* 13 [1999]: 367–77). Chi parla afferma una proposizione che l'ascoltatore deve accettare come proposta o contro la quale deve presentare un argomento. Ciò suggerisce che possono esserci diversi gradi di fallacia.

John Locke (1632–1704) è stato un filosofo, medico e importante sostenitore dello sviluppo della scienza moderna inglese.

Fu anche un teorico politico e sostenitore della Gloriosa Rivoluzione del 1688, che portò Guglielmo d'Orange al trono britannico. Il suo lavoro sul metodo scientifico lo rende il primo dei

Gli empiristi britannici, e il suo lavoro sui diritti naturali e sui limiti del potere statale e della tolleranza, influenzarono sia la rivoluzione americana che quella francese. La frase nella *Dichiarazione americana di*

210 Pensiero critico, logica e argomentazione

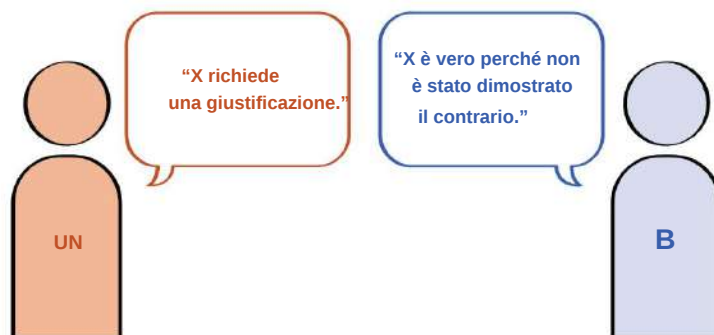


Figura 16.3 Appello all'ignoranza. Illustrazione di Jessica Tang.

L'indipendenza, che difende il diritto alla "Vita, alla Libertà e alla ricerca della Felicità", è una parafrasi fedele degli scritti di Locke. Nella sua filosofia della mente, egli sosteneva che alla nascita la mente è priva di idee e che tutta la conoscenza deriva dall'esperienza.

Analizziamo più da vicino ciascuna delle affermazioni precedenti. L'affermazione 1 è la più semplice versione:

1. Non è stata trovata una cura per l'AIDS, quindi l'AIDS è incurabile.

L'affermazione 2 ci porta in un territorio diverso. Tecnicamente, quindi, la fallacia dell'appello all'ignoranza è un esempio di tesi irrilevante (come discusso nel [Capitolo 17](#)), poiché l'incapacità di una persona di dimostrare qualcosa non è rilevante per la correttezza della tesi.

2. Non è possibile dimostrare che l'AIDS abbia una cura, pertanto l'AIDS non ha una cura.

Le affermazioni 3 e 4 possono essere considerate congiuntamente, poiché interpretano l'incapacità di confutare un'affermazione come prova della sua possibile veridicità.

3. Affermate che l'AIDS ha una cura, ma non potete provarlo, quindi dovete rinunciare alla vostra affermazione che l'AIDS ha una cura.
4. Tu affermi che l'AIDS ha una cura, e io affermo che non ce l'ha, ma tu non puoi provare che l'AIDS ha una cura, quindi devi rinunciare alla tua affermazione che l'AIDS ha una cura e riconoscere che ho un diritto credere che non lo faccia.

Cosa hanno in comune i punti da 1 a 4? Fanno tutti parte di una strategia per eludere la richiesta di possedere prove a sostegno dell'ipotesi che si sta proponendo. Poiché queste prove si presentano con diversa intensità, nella fallacia dell'appello all'ignoranza, si interpreta l'incapacità di confutare un'affermazione come prova che:

1. è possibile che sia vero,
2. è ragionevole pensare che potrebbe essere vero
3. si ha il diritto di crederci senza ulteriori indugi
4. Bisogna considerarlo come prova della correttezza della conclusione.

Potremmo obiettare che non avete il diritto di criticare la nostra convinzione se non potete dimostrare che sia errata; dopotutto, voi pensate che sia sbagliata e noi pensiamo che sia giusta. Quindi, cosa dovremmo fare in assenza di prove a favore o contro? Concludere che entrambi siamo ugualmente autorizzati a credere in ciò in cui crediamo? No. Concludere che possiamo credere alla nostra affermazione preferita in assenza di prove è comunque epistemologicamente irresponsabile. Significa abbandonare il nostro serio impegno nella ricerca della verità ed è una fallacia. Per capirlo, riconsideriamo la versione 4 della fallacia. L'affermazione qui è che non potete dimostrare il vostro punto di vista, quindi dovete rinunciarvi e riconoscere che noi abbiamo il diritto al nostro. Ma ovviamente, poiché non ci sono prove a favore o contro, potete riproporci lo stesso identico argomento. La versione 4 è instabile perché possiamo entrambi proporla, eppure la conclusione è che noi abbiamo un diritto (il diritto di credere) che a voi manca. Il punto di arrivo corretto sarebbe riconoscere che nessuna delle due parti ha prove sufficienti per credere e che, pertanto, credere è ingiustificato per entrambe le parti.

L'argomento basato sull'ignoranza occupa un posto speciale nell'arsenale dei teorici della cospirazione e dei bigotti. Si pensi alle dispute razziste o a quelle sull'Olocausto, dove il razzista o il negazionista è praticamente immune a qualsiasi prova contraria alla propria tesi, o a casi in cui è improbabile che si trovino prove conclusive, come nel caso di un disaccordo tra un teista e un agnostico. La fallacia si rivela al meglio considerando esempi più banali che mettono in luce la relativa infondatezza delle teorie del complotto.

Per cominciare, consideriamo la questione se a Winnipeg ci siano esattamente 271 levrieri russi. I levrieri russi sono cani piuttosto rari; è improbabile che si possa scoprire quanti ce ne siano, ma Winnipeg è una città piuttosto grande e probabilmente ci sono un buon numero di levrieri russi in città. Quindi è ragionevole credere che ci siano alcuni levrieri russi a Winnipeg, ma non troppi; quindi che dire di 271? Le prove sono così circostanziali e vaghe che non sappiamo cosa dire. Potrebbero essercene 271, ma in assenza di prove adeguate, è molto più probabile che sia falso che vero. Perché

212 Pensiero critico, logica e argomentazione

è questo? Se è vero, ci devono essere esattamente 271 levrieri irlandesi a Winnipeg (quindi non 272 o 270 o 356 e così via). Il punto è che ci sono moltissimi modi in cui può essere falso e solo uno in cui può essere vero. Quindi il mio fallimento nel dimostrare che Non ci sono 271 motivi per credere che sia vero.

Oppure considera questo esempio più semplice. Se lanciassi una monetina venti volte di seguito, potresti ottenere testa venti volte. Potrebbe succedere, quindi non c'è prova che non accada. Tuttavia, saresti molto ingenuo a crederci. Poiché moltiplichiamo le probabilità dei singoli lanci ($1/2$), le probabilità contrarie sono $1/220$, che è meno di 1 possibilità su un milione (è $1/1.048.576$)! Molte cose che potrebbero

Anche se vere (e se lo fossero, ci sarebbe una spiegazione perfettamente accettabile), sono comunque estremamente improbabili e quindi del tutto non degne di essere credute.

Quindi, mettiamo a frutto questa lezione per riflettere sulle teorie del complotto.

Consideriamo teorie del complotto come quelle secondo cui la Terra è piatta, l'allunaggio dell'Apollo è stato una bufala, l'11 settembre è stato segretamente pianificato dal presidente Bush o l'Olocausto non è mai avvenuto. Esistono teorie del complotto di questo tipo, e sono credute da un buon numero di persone, ma tutte richiedono che un gran numero di affermazioni non provate e individualmente estremamente improbabili siano vere simultaneamente. Ad esempio, se la missione Apollo fosse stata una bufala, un numero molto elevato di persone avrebbe dovuto esserne a conoscenza, il video sarebbe stato girato da qualche parte e tenuto segreto allora e in seguito, e così via. Non è ragionevole credere, date le numerose opportunità che ci sono per rendere pubbliche tali bufale, che la cospirazione sarebbe stata gestita efficacemente da agenzie segrete per tutti questi anni. In genere, i teorici del complotto cercano di isolare le proprie opinioni dalla portata delle controargomentazioni escogitando elaborate cospirazioni segrete per le quali non ci sono prove, ma che sono tali che se quelle cospirazioni fossero vere

se esistessero, le loro opinioni sarebbero "ragionevoli" poiché, ovviamente, non si possono smentire le loro cospirazioni segrete. Gli argomenti basati sull'ignoranza costituiscono solo una delle tante strategie che i "veri" credenti usano per mettere le proprie convinzioni al riparo dalle critiche. Forse ricorderete il film Matrix. Se l'ipotesi di quel film fosse effettivamente vera, non ci sarebbe modo di testare o valutare alcuna credenza, ma ovviamente l'ipotesi del film è assurda; non c'è motivo di credere che sia vera, ed è solo una delle tantissime

un gran numero di ipotesi ugualmente improbabili, tutte le quali dovrebbero essere false se quella fosse vera.

L'appello all'ignoranza richiama alla mente il concetto di **falsificabilità**.⁹

La falsificabilità o confutabilità è la possibilità logica che un'affermazione possa essere dimostrata falsa mediante una particolare osservazione o un esperimento fisico. Il fatto che qualcosa sia "falsificabile" non significa che sia falso; piuttosto, significa che se l'affermazione fosse falsa, allora la sua falsità potrebbe essere dimostrata. "Nessun essere umano vive per sempre" non è falsificabile, poiché non sembra possibile dimostrarne la falsità. "Tutti gli esseri umani vivono per sempre" è falsificabile, poiché la presentazione di un solo essere umano morto potrebbe dimostrare la falsità dell'affermazione (escluse le affermazioni metafisiche sull'anima, che non sono falsificabili).

L'aspetto fondamentale della fallacia dell'appello all'ignoranza è che usare l'incapacità dell'avversario di confutare una conclusione come prova della sua correttezza è un ragionamento palesemente irresponsabile. Per accettare una credenza come vera, è necessaria una prova sufficiente a rendere l'affermazione credibile; non basta avere un argomento contro l'affermazione dell'avversario.

Ecco alcuni esempi della fallacia nella sua forma più forte e più facilmente identificabile:

ESEMPI DI APPELLO ALL'IGNORANZA

1. Deve esserci vita su altri pianeti, dato che nessuno è stato in grado di dimostrare che non c'è.
2. I chiropratici hanno fallito completamente nei loro tentativi di stabilire una base scientifica per le loro teorie. La questione può quindi essere risolta: la chiropratica non ha alcun fondamento scientifico.
3. Non ho mai sentito una buona argomentazione a favore del controllo dei prezzi; è evidente che sia una cattiva idea.
4. Nessuno scienziato di fama ha dimostrato che le radiazioni derivanti dalle ricadute nucleari causino la leucemia. Pertanto, possiamo ignorare gli allarmisti e continuare a testare le armi nucleari con la coscienza pulita.

L'esempio 1 è convincente, ha un'apparenza di correttezza. Ma va troppo oltre. "Nessuno è stato in grado di dimostrare il contrario" è solo una ragione per dire che non lo sappiamo in un senso o nell'altro. Non è una prova dell'esistenza di vita su altri pianeti. Questo ragionamento prende una prova negativa per dimostrare una prova positiva.

⁹ <https://www.britannica.com/topic/criterion-of-falsifiability>

214 Pensiero critico, logica e argomentazione

L'esempio 2 è simile. L'impossibilità di dimostrare non è una ragione per concludere contro; è solo un motivo per continuare a indagare o per rimanere scettici in entrambi i casi.

Esempi simili al terzo caso sono molto diffusi. Abbiamo persino sentito filosofi affermare: "Non ho sentito una valida argomentazione a favore di X, quindi non dovrebbe essere presa in considerazione". Questo è un problema perché la verità non dipende da ciò a cui una persona è stata o non è stata esposta. Ognuno di noi dovrebbe avere una grande umiltà per capire che ciò che abbiamo sentito o non sentito non può determinare ciò che è possibile. C'è molto là fuori che semplicemente non sappiamo e non sapremo mai. Questo significa che dobbiamo mantenere una mente aperta, non che possiamo dimostrare qualcosa di negativo.

L'esempio 4 non è solo un appello all'ignoranza, ma è un epiteto petizionale, una fallacia discussa nel [capitolo 19](#). L'uso di "allarmista" e "scienziato di fama" ci rende praticamente incapaci di rispondere all'argomentazione senza essere etichettati come allarmisti e disonesti. Il fatto che qualcosa non sia stato dimostrato non è una ragione per credere che non ci sia alcun pericolo, solo che noi non lo so.

Esistono alcune situazioni specifiche e ben definite in cui l'appello all'ignoranza è legittimo. In un tribunale canadese, una persona è innocente se non provata colpevole. Inoltre, gli avvocati usano spesso il termine "prova negativa" per riferirsi all'idea che non vi siano prove a sostegno di un'affermazione avanzata dall'accusa. Ad esempio, se l'accusa sostiene che qualcuno è stato colpito da un'arma da fuoco in un determinato luogo e in un determinato momento e non vi sono tracce di sangue, ciò è considerato prova negativa. Tuttavia, è importante notare che l'affermazione avanzata necessita di una giustificazione (che qualcuno sia stato colpito da un'arma da fuoco in un determinato luogo e in un determinato momento). In questo caso, l'affermazione manca delle prove fisiche appropriate, quindi risulta meno probabile.

PUNTI CHIAVE

- Dobbiamo poter contare sulle conoscenze specialistiche altrui.
- Un autentico appello all'autorità deve rivolgersi a qualcuno che abbia le competenze necessarie; devono fare affermazioni nel loro campo di competenza, devono essere esenti da contaminazioni, il loro argomento deve avere fatti e deve esserci consenso sulla questione.
- Un appello all'autorità è fallace quando la fonte non è autentica autorità, c'è motivo di credere che ci sia parzialità, c'è motivo di credere che la fonte sia imprecisa o inaffidabile, l'affermazione è decontestualizzata, è in conflitto con il consenso degli esperti o l'affermazione è di per sé improbabile.
- L'appel snobistico cerca di motivare la convinzione affermando che, se si sostiene tale affermazione, si entrerà a far parte di un gruppo esclusivo e quindi superiore.

- Nella fallacia dell'appello alla tradizione, il fatto che una pratica sociale o culturale sia stata svolta in un certo modo in passato viene considerato una ragione sufficiente per continuare a farlo in futuro.
- Nella fallacia dell'appello alla natura, si sostiene che se qualcosa accade in natura, è buono, e se è innaturale, è cattivo.
- Nell'appello all'autorità anonima, le rivendicazioni vengono fatte valere sulla base di detenuto da un'autorità che non è chiarita o specificata.
- Sebbene si presenti in intensità variabili, la fallacia dell'appello all'ignoranza usa esclusivamente l'incapacità dell'avversario di confutare una conclusione come prova di la correttezza della conclusione.

ESERCIZI

Identificare le fallacie della competenza

Individua la fallacia dell'esperienza, spiega la tua scelta e descrivi cosa c'è di sbagliato con la dichiarazione.

1. Questo è il modo in cui mangia Kim Kardashian, quindi si tratta di una dieta sana.
2. Nessuno che io conosca ha tratto beneficio dalla terapia. È una perdita di tempo.
3. La mia amica è un'infermiera e non si è vaccinata contro il COVID-19, quindi non deve funzionare.
4. Dio deve aver creato l'universo. Avete notato che nessuno scienziato o evoluzionista è stato in grado di spiegare da dove provenisse l'energia del "Big Bang"?
5. Dovremmo sostenere la proposta del consiglio comunale per la costruzione di un reattore nucleare in città. Sicuramente, se ci fossero problemi economici o di sicurezza, ne sarebbero a conoscenza e si opporrebbero alla proposta.
6. Non ho mai sentito una parola negativa su Bill Johnson, quindi è un grande persona.
7. Quando eri piccolo, mettevamo sempre i bambini piccoli nei girelli. Tu sei
Va benissimo mettere il tuo bambino piccolo nel girello.
8. La gente dice che non ci si può fidare del presidente del consiglio dei genitori per la scuola. Sembra che il presidente sia corrotto.
9. Le madri ora si lamentano che il congedo parentale non è sufficiente! Quando ho avuto i miei figli, il congedo parentale era di soli tre mesi.
Ovviamente, un anno è più che sufficiente.
10. Il nostro consigliere comunale locale ha detto che l'unico modo per migliorare le nostre tasse
L'obiettivo principale è realizzare nuovi complessi residenziali. Quindi, immagino che dobbiamo realizzare nuovi complessi residenziali.

Questa pagina è stata lasciata intenzionalmente vuota

17

Fallacie di distorsione dei fatti

Un altro tipo di errore di presunzione che potremmo commettere è quello di distorcere i fatti. Uno dei modi per distorcere i fatti è quello di farli apparire più o meno significativi o rilevanti di quanto non siano in realtà. Questa sezione sulla distorsione dei fatti tratta della falsa analogia, della fallacia della falsa causa, della china scivolosa e della tesi irrilevante (a volte nota come "pista rossa").¹ Le fallacie della falsa causa si verificano in generale quando vi è un ragionamento errato sulla causalità. In altre parole, potremmo dire che la fallacia della falsa causa distorce ciò che accade realmente in una catena causale. Per correggere questi errori, dobbiamo conoscere a fondo la causalità per poter formulare affermazioni causali valide. La fallacia della tesi irrilevante consiste essenzialmente nel cambiare argomento a metà del discorso o nell'introdurre affermazioni fuori tema. È una sorta di deviazione, ma ha un certo fascino, poiché le informazioni esterne che introduce possono essere importanti o fattuali.

17.1 Analogia

Un metodo efficace per illustrare o distorcere i fatti è l'uso dell'analogia. Utilizziamo continuamente analogie per spiegare come funziona il mondo. Se un'analogia non è appropriata, non è d'aiuto. Ma se lo è, è molto utile. L'analogia è uno strumento potente perché ci permette di comprendere qualcosa di sconosciuto o difficile, o un insieme di fatti, confrontandoli con qualcosa di più noto o compreso. In effetti, non possiamo fare a meno di farlo quando ci troviamo in una situazione nuova; il nostro primo passo per orientarci è cercare di scoprire qualcosa che sembri simile, per aspetti importanti o rilevanti, a qualcosa che già conosciamo.

1 <https://www.fallacyfiles.org/redherrf.html>

218 Pensiero critico, logica e argomentazione

In una spiegazione analogica, si cerca di spiegare come funziona qualcosa o che aspetto ha qualcosa confrontandola con qualcos'altro e affermando che è simile a quell'altra cosa in un senso rilevante ai fini esplicativi.

Lo scopo di una spiegazione analogica è trasferire la comprensione che abbiamo della cosa a cui stiamo facendo un'analogia (l'explanans) alla comprensione che abbiamo della cosa che vogliamo spiegare ulteriormente (l'explanandum) (fig. 17.1). Trasferiamo la comprensione da una cosa all'altra se le due sono simili nei modi giusti.

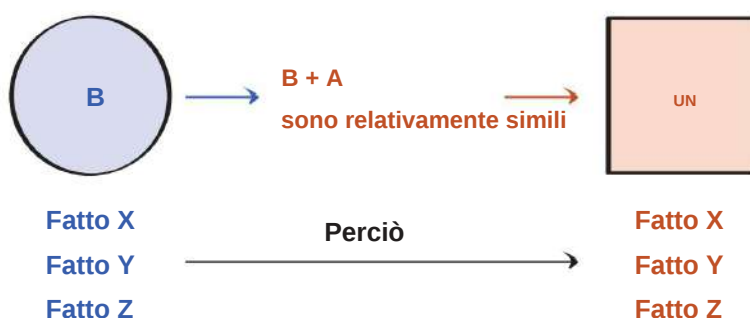


Figura 17.1 Ragionamento analogico. Illustrazione di Jessica Tang.

Un modo produttivo di pensare alle analogie è considerarle come implicitamente basate su modelli esplicativi. Entrambe le parti del confronto presentano caratteristiche che possono essere spiegate utilizzando una narrazione simile. In altre parole, se una cosa o un processo è analogo a un altro in un modo che è effettivamente rilevante dal punto di vista esplicativo, allora i due condividono un insieme di caratteristiche che costituiscono un modello esplicativo di un insieme di fenomeni di cui entrambi sono esempi. Al contrario, una falsa analogia offre una tale spiegazione analogica quando la presunta somiglianza non è rilevante, e non esiste un modello esplicativo che si adatti a entrambi i casi.

A differenza di un valido argomento deduttivo che si dimostra veritiero provando ciò che è in discussione, le analogie possono offrire solo la promessa che esiste una spiegazione di fondo che chiarisce ciò a cui l'analogia rimanda; offrono alla mente un modello o un'interpretazione che rende più familiare qualcosa di inizialmente strano. Come vedremo attraverso una discussione approfondita sulle analogie, esse operano su tutti i livelli e svolgono diversi tipi di lavoro intellettuale. Dietro l'analogia c'è sempre (in teoria) una sorta di somiglianza nascosta o di analogia rilevante che le conferisce potere esplicativo. Questo ci dice semplicemente che le analogie sono analogie, non spiegazioni in senso stretto. Sono incomplete di per sé anche quando sono

Bene. Come vedremo nella prossima discussione su come l'analogia alimenta la scoperta scientifica, le analogie rimandano a spiegazioni che esse stesse non forniscono.

Il modello del gabinetto dell'istinto

Konrad Lorenz, il famoso etologo insignito del Premio Nobel nel 1973 (insieme a Karl von Frisch e Nikolaas Tinbergen per le scoperte riguardanti l'organizzazione e l'induzione di modelli comportamentali individuali e sociali), propose un modello psicoidraulico per spiegare il comportamento istintivo degli uccelli. Lo chiamò "modello del gabinetto" del comportamento istintivo. Il modello evidenziava due analogie: una volta tirato lo sciacquone, tutto il resto segue rapidamente, e poi ci vuole un po' di tempo perché la cassetta si riempia di nuovo; quindi, se si tira nuovamente lo sciacquone prima che la cassetta sia piena, la risposta di scarico è molto più debole.

Si tratta di un modello idraulico perché paragona la motivazione istintiva al liquido contenuto in un water, il cui accumulo e svuotamento influenzano il comportamento. Il tempo necessario affinché il serbatoio si riempia corrisponde all'intervallo di tempo tra le occasioni di comportamenti guidati dall'istinto.

Konrad Lorenz (1903–89) è stato uno zoologo austriaco, vincitore del premio Nobel. Considerato uno dei fondatori dell'etologia moderna, studiò il comportamento istintivo, in particolare l'imprinting, negli uccelli. Tra i suoi numerosi libri, " *Sull'aggressione* " (1963) ebbe un'influenza particolarmente significativa.

Lorenz et al. stavano cercando di capire la relazione della durata del tempo tra la motivazione istintiva e l'intensità della risposta. Pensare alla motivazione istintiva come a un meccanismo idraulico, simile a quello di un gabinetto, ci aiuta a capire, ad esempio, come si accumula la pressione dopo uno svuotamento, e così via. Il modello del gabinetto ci ha permesso di organizzare insieme un'ampia gamma di comportamenti diversi ed è stato molto utile per spiegare la motivazione animale. Naturalmente, si tratta solo di un modello. Ciò di cui abbiamo veramente bisogno è una descrizione delle strutture fisiche che esistono all'interno del cervello di un animale, di come funzionano, di come l'animale interagisce con l'ambiente e così via. Ma il suo valore risiedeva nel fatto che offriva un modo intuitivo per visualizzare come vari sistemi sconosciuti debbano lavorare insieme per organizzare la risposta di un animale al suo ambiente interno ed esterno. Ciò che ha reso l'analogia fruttuosa nell'organizzazione della ricerca è stato il fatto che i fenomeni studiati si inseriscono effettivamente in una serie di relazioni che, in modo molto semplificato, funzionano in modo simile al funzionamento di un WC. Quindi era una buona analogia perché era fruttuosa e ha aiutato gli etologi a comprendere il comportamento istintivo.

220 Pensiero critico, logica e argomentazione

Meglio. Ma il mondo avrebbe potuto andare diversamente; l'istinto avrebbe potuto funzionare diversamente, nel qual caso l'analogia sarebbe stata errata. Quindi, in questo caso, l'analogia era un'intuizione su un'ipotesi o un modello strutturale che si è rivelata corretta perché il mondo si è poi dimostrato coerente con l'intuizione.

Archimede e la corona d'oro di Ierone

Ecco un esempio ben diverso. Nel I secolo a.C., Ierone II, re di Siracusa, commissionò ad alcuni orafi la realizzazione di una corona a forma di ghirlanda di alloro come offerta religiosa, specificando un determinato peso d'oro. Ricevuta la corona finita, Ierone sospettò che parte dell'oro fosse stata sostituita con un peso equivalente di argento, un metallo più leggero (e soprattutto meno denso) e molto meno prezioso. Si narra che Ierone abbia chiesto al suo amico, il famoso matematico Archimede, di determinare se la ghirlanda fosse d'oro puro o se fosse stata adulterata con argento. Ma poiché la ghirlanda era dedicata agli dei ed era quindi un oggetto sacro, Archimede non poteva fonderla o danneggiarla. Come avrebbe fatto, dunque, a scoprire di cosa fosse fatta?

Archimede di Siracusa (ca. 287–212 a.C.) fu un matematico, fisico, ingegnere, inventore e astronomo greco. È generalmente considerato il più grande matematico e scienziato dell'antichità ed è responsabile dei fondamenti dell'idrostatica, della statica e della prima spiegazione del principio della leva.

Progettò numerose macchine per difendere Siracusa dagli attacchi, tra cui, a quanto pare, grandi artigli in grado di sollevare le navi attaccanti fuori dall'acqua e sistemi di specchi per incendiarle. Fu ucciso da un soldato romano durante l'assedio di Siracusa (214-212 a.C.).

Secondo la storia, Archimede andò alle terme e, entrando in acqua, notò che il livello dell'acqua si alzava man mano che il suo corpo ne spostava una parte; in un lampo di intuizione analogica, immaginò che la corona, come il suo stesso corpo, avrebbe spostato del liquido in proporzione al suo volume. Archimede ebbe una soluzione: prendere un peso d'oro pari al peso della corona e determinare quanta acqua veniva spostata dal peso e dalla corona e confrontarli. Pensando in modo analogo al suo corpo, Archimede pensò che avrebbe scoperto di cosa era composta la corona in base alla quantità d'acqua che spostava. Pensò che, se la corona fosse stata adulterata con argento, avrebbe avuto un volume maggiore a parità di peso e avrebbe spostato una maggiore quantità d'acqua. Poiché le densità relative dell'oro e dell'argento erano

Sapendo ciò, la quantità precisa di argento (se presente) poteva essere calcolata con precisione. È noto che Archimede, entusiasta di questa intuizione, corse nudo per le strade fino a casa sua gridando "Eureka!" ("L'ho trovato!"), e l'orafo che aveva effettivamente adulterato l'oro venne decapitato. Ora, l'analogia in questo caso è ben diversa: la corona era come il corpo di Archimede non per la sua forma, dimensione o peso, ma per la sua capacità di spostare un volume d'acqua in rapporto al peso.

Ciò rivela la densità e, sotto questo aspetto, i due sono esattamente uguali e quindi si comportano esattamente allo stesso modo. Sebbene questo da solo non fornisse ad Archimede la soluzione al problema – aveva bisogno anche di conoscere un po' di matematica e di saper calcolare la densità relativa dell'oro e dell'argento – una volta presa in considerazione la soluzione, il resto era solo questione di misurazioni, e l'analogia non funzionò semplicemente come una potenziale guida fruttuosa per la ricerca o un'ipotesi da verificare, ma come un'intuizione sulle relazioni geometriche.

Torricelli e il mare d'aria

Consideriamo un altro esempio tratto dalla storia della scienza che si colloca tra i due precedenti, sia dal punto di vista storico che concettuale. Evangelista Torricelli visse nella prima metà del XVII secolo e fu allievo di Galileo; i suoi studi sul moto dei fluidi e l'invenzione del barometro a mercurio diedero inizio a un'intensa attività di ricerca scientifica sulla natura dei gas e dei fenomeni atmosferici. A differenza di Galileo, che credeva che l'aria fosse priva di peso, Torricelli ipotizzò che l'aria, come l'acqua, avesse un peso e che noi vivessimo "immersi sul fondo di un mare di aria elementare".

Evangelista Torricelli (1608–47 d.C.)² Fu un fisico e matematico italiano, noto soprattutto per l'invenzione del barometro. Allievo di Galileo, contribuì agli albori della scienza atmosferica e allo studio dei gas.

La scoperta è avvenuta a seguito di un problema pratico nell'attività mineraria. I minatori del tardo Medioevo svilupparono pompe di aspirazione per pompare l'acqua fuori dai pozzi minerari, ma una pompa di aspirazione può sollevare l'acqua solo fino a circa nove metri di altezza.

² <https://www.britannica.com/biography/Evangelista-Torricelli>

Galileo Galilei (1564–1642 d.C.)³ Fu il più importante fisico, matematico e astronomo dell'Occidente e svolse un ruolo fondamentale nella rivoluzione scientifica occidentale. I suoi miglioramenti al telescopio, le osservazioni astronomiche a sostegno dell'ipotesi che la Terra ruoti attorno al Sole e la successiva prigionia per mano delle autorità papali lo resero un martire di fama mondiale per gli albori della scienza moderna europea. Forse avrete sentito parlare di alcuni dei suoi contributi allo studio dei corpi in accelerazione uniforme e della sua scoperta delle fasi di Venere e dei quattro satelliti più grandi di Giove, chiamati lune galileiane in suo onore.

Galileo attribuì questo limite alla forza di coesione dell'acqua. Ma Torricelli riuscì a dimostrare che il limite di nove metri d'acqua nella pompa aspirante era dovuto alla pressione atmosferica – il peso del "mare d'aria" sopra di noi – che spingeva l'acqua verso l'alto nel tubo quando l'aria veniva aspirata. Sperimentando con liquidi più densi, prima miele e poi mercurio, Torricelli dimostrò che l'altezza di una colonna di liquido in un tubo sottovuoto immerso in una ciotola contenente il liquido era proporzionale alla densità del liquido (fig. 17.2). Utilizzando il mercurio, che ha una densità di 13,6 g/mL, Torricelli poté osservare l'effetto del vuoto in tubi relativamente corti sigillati a un'estremità. Torricelli poteva riempire un tubo lungo circa un metro con mercurio, mettere un dito sull'estremità aperta e poi capovolgere il tubo in una ciotola aperta contenente mercurio. La colonna di mercurio sarebbe scesa parzialmente lungo il tubo, lasciando uno spazio vuoto (vuoto) nella parte superiore del tubo. Misurando l'altezza della colonna di mercurio (circa settantasei centimetri), Torricelli dimostrò che essa era proporzionale in peso alla colonna d'acqua di nove metri al suo limite in una pompa aspirante. Ciò pose di fatto fine a un importante dibattito scientifico dell'epoca sulla natura del vuoto: il vuoto non

Il mercurio viene spinto verso l'alto nel tubo; al contrario, il peso dell'aria che preme sul recipiente d'acqua impedisce alla colonna di mercurio nel tubo di cadere fuori.

In seguito Pascal, con l'aiuto del cognato Périer, progettò un esperimento portando un tubo di mercurio sulla cima di una montagna locale per determinare se l'altezza della colonna sarebbe diminuita (come si sospetterebbe se la spiegazione di Torricelli fosse corretta, poiché il "mare d'aria" sarebbe "meno profondo" sulla cima di una montagna), il che confermò il resoconto di Torricelli (e dimostrò allo stesso tempo che un barometro e un altimetro sono in realtà lo stesso strumento calibrato e utilizzato per scopi diversi). L'analogia del mare d'aria

³ <https://plato.stanford.edu/entries/galileo/>

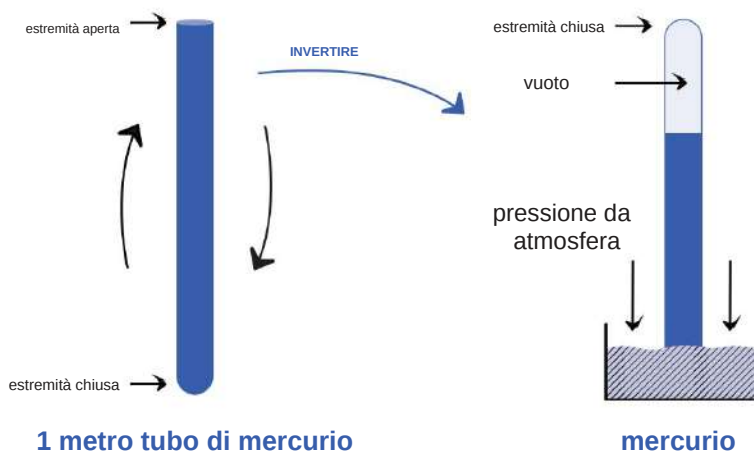


Figura 17.2 L'esperimento di Toricelli che dimostra il peso dell'aria. Illustrazione di Jessica Tang.

L'analogia proposta da Air suggeriva che i gas fossero simili ai fluidi sotto certi aspetti, aprendo così una serie di importanti interrogativi per lo studio empirico. Oltre a fornire una spiegazione della pressione atmosferica e dei problemi che i minatori riscontravano nel pompare acqua, quest'analogia ha aperto la strada allo studio empirico delle condizioni meteorologiche.

Questa analogia si differenzia dal modello del gabinetto perché propone un'identità effettiva di proprietà esplicativamente rilevanti nei gas e nei fluidi, mentre l'analogia di Lorenz non propone nulla sulla struttura causale dei meccanismi dell'istinto, ma solo una certa struttura formale. Si differenzia inoltre dall'esempio di Archimede in due modi importanti. In primo luogo, proponeva e richiedeva una conferma empirica molto precisa. Per quanto ne sapevano Torricelli e Galileo (e chiunque altro all'epoca), il mondo poteva essere come credeva Galileo; l'aria poteva non avere peso e il problema dei limiti di aspirazione poteva essere spiegato come dovuto ai limiti della forza di coesione dell'acqua. Se tale spiegazione fosse stata corretta, allora l'altezza delle colonne di fluidi diversi nei tubi di aspirazione non avrebbe potuto variare con la densità del fluido, ma piuttosto con qualche altra proprietà.

proprietà relativa alla forza di coesione. Come si è poi scoperto, Torricelli aveva ragione e Galileo torto, quindi l'ipotesi del mare d'aria era una vera e propria scommessa con conseguenze empiriche che ulteriori ricerche avrebbero potuto confermare o confutare. La seconda differenza rispetto all'esempio di Archimede risiedeva nel fatto che l'analogia è esplicitamente parziale. I gas non sono letteralmente fluidi e Torricelli lo sapeva. In particolare, i gas sono altamente comprimibili, a differenza dei liquidi, e sebbene la legge di Boyle sia stata scoperta solo vent'anni dopo la morte di Torricelli (e probabilmente non sarebbe stata possibile senza il suo lavoro come premessa), Torricelli era ben consapevole del fatto che i gas si espandono quando riscaldati e sfruttò questa proprietà nei suoi studi sulla meteorologia.

Le teorie scientifiche possono essere viste come modelli teorici precisi, in cui certi fenomeni – quelli catturati dal modello – sono descritti in modo matematico esatto

224 Pensiero critico, logica e argomentazione

relazioni reciproche. Abbiamo visto che l'ipotesi del mare d'aria di Torricelli aveva previsioni precisamente verificabili. Due colonne di fluidi di diversa densità avranno altezze esattamente proporzionali alle loro densità; dimostrando che l'altezza della colonna di mercurio era in relazione all'altezza di una colonna d'acqua — l'acqua era 13,6 volte più alta — Torricelli risolse di fatto la questione di quale modello matematico (o più propriamente, quale classe di modelli) governasse il comportamento dei gas. La progettazione di un esperimento che offra una conferma empirica di un modello dipenderà dai fatti relativi al modello e può essere molto complicata, ma di solito il carattere epistemico è piuttosto semplice.

Torricelli e Galileo suggerirono che si potessero trovare delle spiegazioni in una determinata direzione di studio, spiegazioni che, una volta individuate, sarebbero state in grado di reggersi da sole. Il ragionamento analogico, quindi, è come emettere un assegno dalla banca delle spiegazioni empiriche: se la spiegazione è in banca, l'assegno può essere incassato, altrimenti viene respinto. Le analogie appartengono a una vasta famiglia di concetti suggestivi: metafora, analogia, ipotesi, modello, proposta e così via. La loro utilità dipende in parte dalla possibilità di incassarle. Certo, ora abbiamo usato la metafora dell'assegno per spiegare le analogie! Non stiamo suggerendo che possiamo o dovremmo sempre tentare di incassare le strutture analogiche e metaforiche del nostro pensiero trasformandoci in scienziati inflessibili. La vita è troppo complessa e fugace perché quantificare tutto diventi una politica epistemica minimamente attraente. Ma allo stesso tempo, vogliamo che la sensazione di successo esplicativo che proviamo quando usiamo una buona analogia o metafora sia fondata su una qualche promessa di autenticità.

Riassumiamo alcune delle caratteristiche che contraddistinguono le buone analogie:

1. Quando si tenta di spiegare o comprendere una cosa affermando che è simile a un'altra per certi aspetti, questi aspetti devono essere *pertinenti*.
2. Affermare che debbano essere rilevanti significa richiedere che tali aspetti forniscano *una qualche comprensione* della questione da spiegare o comprendere.
3. Le analogie sono sempre parziali, e questo significa che ci sono sempre di-analogie. Le di-analogie rilevanti minano le analogie rilevanti perché suggeriscono che, sebbene le due cose possano essere simili tra loro in modi rilevanti, sono allo stesso tempo *diverse tra loro in modi che sono anch'essi rilevanti*.
4. Il ragionamento analogico è sempre provvisorio, il che significa che Ulteriori informazioni possono invalidare la conclusione a cui si giunge.
5. Il ragionamento analogico è migliore quando l'analogia è *fruttuosa, ovvero Ci rivela più di quanto sapessimo prima*.

17.2 Falsa analogia

Avendo discusso dell'utilità delle analogie, la nostra analisi ha delineato i limiti del ragionamento analogico. Talvolta le analogie non vengono contestualizzate in termini della loro natura provvisoria o delle loro rilevanti disanalogie. Altre volte vengono presentate in modo diametralmente opposto, con assoluta certezza e come se mettessero a confronto due cose completamente identiche.

La fallacia della falsa analogia consiste nel confrontare due cose che sono solo superficialmente simili o che, pur essendo molto simili, non lo sono nel punto rilevante.

Un modo in cui le analogie possono risultare fuorvianti è quello di semplificare drasticamente un processo complesso paragonandolo a qualcosa di semplice. Si possono individuare casi di analogie errate nei discorsi dei politici e nelle lettere al direttore piene di sarcasmo. Il presidente americano Reagan, ad esempio, amava particolarmente paragonare eventi internazionali complessi a eventi quotidiani che una persona comune poteva "capire" usando il buon senso. Il primo elemento chiave per identificare i casi di analogie errate è notare quando una spiegazione si avvale di un paragone con qualcos'altro.⁴

È sufficiente esaminare il confronto per vedere se la spiegazione
La riproduzione si basa su una somiglianza rilevante. Ecco alcuni esempi:

ESEMPI DI FALSA ANALOGIA

1. Dobbiamo costringere gli altri ad accettare la vera religione, anche con la forza, se necessario, così come è nostro dovere impedire a una persona delirante di gettarsi da una rupe con ogni mezzo necessario.
2. Non dovremmo cadere nel sentimentalismo riguardo all'impatto della colonizzazione, avvenuta proprio mentre si stava costruendo la nostra grande civiltà. È stato un evento spiacevole, certo, ma non si può fare una frittata senza rompere qualche uovo.
3. Ciò che viene insegnato all'università dovrebbe dipendere interamente dagli interessi degli studenti. Dopotutto, sono consumatori di conoscenza; l'insegnante è il venditore e lo studente l'acquirente. Nessuno sa meglio del consumatore cosa desidera consumare;

⁴ Ecco un esempio assurdo che paragona il matrimonio gay a un aereo: Pat Cross, "Il matrimonio tra persone dello stesso sesso non è accettabile", National Catholic Register, 21 luglio 2022. <https://www.ncregister.com/cartoons/pat-cross-20220720-42m8ef5b>

l'idea che il venditore debba determinare cosa compra è ridicolo.

4. Perché i minatori dovrebbero lamentarsi di lavorare dieci ore al giorno?

I professionisti spesso lavorano per lo stesso periodo di tempo senza apparenti danni.

Nell'esempio 1, la mancanza di fede di un'altra persona nelle convinzioni religiose dell'oratore viene impropriamente paragonata alla follia. Il paragone è tra persone deliranti e persone non deliranti che non accettano la versione della religione dell'oratore. Anche ipotizzando che sia giustificabile usare la forza contro la volontà di una persona delirante per salvarle la vita, ciò non giustifica in alcun modo l'uso della forza contro la volontà di una persona. Non vi sono sufficienti analogie rilevanti tra la prevenzione dell'autolesionismo e il professare credenze religiose diverse.

L'esempio 2 utilizza un'analogia di una semplicità disarmante. Non c'è modo che possa essere pertinente, poiché non esistono classi di confronto rilevanti. Possiamo notare, tuttavia, che anche questo argomento contiene un doppio standard tra "la nostra grande civiltà" (la deliziosa frittata) e "l'altra cultura" (le uova che devono essere rotte per fare la frittata). La falsa analogia è amica del fanatismo e dei privilegi speciali.

L'esempio 3 paragona gli studenti ai consumatori. Questa analogia presenta due livelli di difficoltà. In primo luogo, si pone la questione se le situazioni di studenti e consumatori siano effettivamente simili, e in secondo luogo se la figura del consumatore sia rappresentata in modo accurato. In risposta alla prima domanda, si potrebbe osservare che mentre un consumatore sa in anticipo quali beni sta acquistando, lo studente non conosce la materia prima di studiarla. Questo suggerisce almeno una differenza rilevante. In risposta alla seconda domanda, bisogna chiedersi se ciò che il consumatore acquista dipenda interamente dai suoi interessi. A ben pensarci, sembra che il consumatore debba acquistare più o meno ciò che è disponibile, o quantomeno che vi siano importanti vincoli impliciti che limitano le sue possibilità di acquisto. Inoltre, sui consumatori agiscono enormi pressioni che influenzano i loro desideri, pressioni in gran parte assenti all'università. Di fatto, l'affermazione secondo cui il consumatore sa in anticipo quali beni sta acquistando non è del tutto corretta. Si può acquistare un televisore o un computer per la prima volta e solo dopo averlo portato a casa si possono davvero comprendere gli effetti che quell'acquisto ha sulla propria vita. In effetti, sembra che i consumatori assomiglino sempre di più agli studenti, nel senso che non conoscono in anticipo le conseguenze dell'apprendimento.

L'esempio 4 tenta di formulare un'affermazione sull'equità. Le due considerazioni cruciali sono la differenza di pericolosità e difficoltà fisica tra i due tipi di lavoro e la differenza di retribuzione. Non è appropriato paragonare un lavoro fisicamente estenuante e pericoloso, mal pagato, a un lavoro ben retribuito, prestigioso e fisicamente facile, almeno non senza una valida argomentazione. Esaminando affermazioni di questo tipo, si inizia a comprendere che esistono molteplici fattori rilevanti per giudicare cosa sia giusto e cosa non lo sia; l'affermazione nell'esempio 4 sembra più un modo per soffocare la riflessione sull'equità piuttosto che per promuoverla. Abbiamo visto che le buone analogie dovrebbero essere fruttuose, dovrebbero aprire la nostra comprensione a spiegazioni migliori e più complete.

Le analogie errate che abbiamo appena esaminato sembrano funzionare con maggiore successo in situazioni di pettegolezzi negativi e pseudo-spiegazioni che consolidano le convinzioni di chi parla, isolandolo da qualsiasi critica. Il pregiudizio e l'intolleranza prosperano nutrendosi di un ricco ventaglio di fallacie che, agendo in sinergia, rafforzano e rendono inattaccabili le opinioni errate, e uno dei modi migliori per combattere il pregiudizio è avere a disposizione diversi strumenti per individuare e confutare le fallacie.

17.3 Causa falsa

Molte argomentazioni si basano sul ragionamento causale per giungere a delle conclusioni. Solitamente, in questo tipo di ragionamento, la conclusione assume la forma di "X ha causato Y". Tuttavia, è molto difficile stabilire con certezza le cause degli eventi. La causalità è complessa e, di solito, queste argomentazioni causali sono errate proprio per il fatto di individuare singoli fattori, soprattutto quando le affermazioni riguardano popolazioni o eventi. Molte argomentazioni che tentano di stabilire catene causali non dispongono di prove sufficienti per isolare la specifica causa sostenuta.

È difficile sapere cosa causi gli eventi nel mondo, soprattutto se si cerca di formulare un'affermazione definitiva. Ad esempio, cosa ha causato l'affondamento del Titanic? Consideriamo la distinzione tra causa prossimale (immediata) e causa distale (più lontana). La maggior parte delle persone individuerrebbe nell'iceberg la causa dell'affondamento del Titanic. Ma che dire della disattenzione del capitano? E della progettazione dei compartimenti stagni? Spesso le spiegazioni causali semplificano eccessivamente e identificano la causa più prossimale. Questo interrompe la catena causale in modo alquanto arbitrario e concentra l'attenzione su una singola causa solo perché è prossimale.

Oltre ai problemi di isolamento delle cause, ci sono anche problemi di identificazione dei fattori causali rispetto ai fattori correlati. Le fallacie della falsa causa derivano generalmente dal fatto che non ogni correlazione tra eventi (e ovviamente ci sono tutti i tipi di correlazioni tra eventi) ha potere esplicativo nello spiegare quei fatti. Molte superstizioni dipendono dalla fallacia della falsa causa.

228 Pensiero critico, logica e argomentazione

Falsa causa ("Stavo pensando a te, poi mi hai chiamato al telefono"). Lo stesso vale per molte pubblicità (belle donne adagiate su una Camaro in una pubblicità ti chiedono di credere che comprare una Camaro attirerà belle donne). Inoltre, un giornale potrebbe affermare che leggerlo ti rende più ricco. In un certo senso, se sei più informato su determinate cose, potresti essere in grado di prendere decisioni migliori. Ma questa è un'affermazione molto diversa da "leggere il nostro giornale ti rende ricco". Potremmo anche considerare che una certa fascia demografica di persone benestanti è già più propensa ad abbonarsi a un determinato giornale, poiché cerca consigli e informazioni sugli investimenti. Quindi, in realtà, è il fatto che siano già ricchi che li spinge a leggere un determinato giornale, e non il contrario.

in giro.

La fallacia della *falsa causa* è in realtà una famiglia di fallacie correlate che si verificano quando chi argomenta fornisce *prove insufficienti* a sostegno dell'affermazione che una cosa sia la *causa* di un'altra.

Tutti questi esempi dimostrano come il ragionamento causale sostenga che un evento o una tipologia di evento sia la spiegazione del verificarsi di un altro evento o tipologia di evento. Le cause non si verificano in isolamento: ogni evento che si verifica dipende dal verificarsi di una serie di condizioni, e chi richiede una spiegazione causale in genere conosce alcune di queste condizioni e non tutte. Di conseguenza, una risposta appropriata dipenderà dall'insieme di interessi e informazioni di base che pongono la domanda. Ecco quattro tipi comuni di fallacie di falsa causa.

***Post Hoc, Ergo Propter Hoc* (dal latino "Dopo questo, dunque A causa di ciò")**

Post hoc, ergo propter hoc è un'espressione complessa. Significa confondere una relazione temporale con una relazione di causalità.

Post hoc, ergo propter hoc: questa fallacia si verifica quando si presume, senza una ragione adeguata, che un evento *B* sia stato causato da un altro evento *A* perché *B* è accaduto *dopo* *A*.

Forma argomentativa: *A* si è verificato e poi *B* si è verificato, quindi *A* è stata la causa di *B*.

Confronta le tre diverse affermazioni causali riportate di seguito:

1. "Ho preso l'echinacea per il raffreddore e, dopo qualche giorno, il raffreddore era sparito."
Pertanto l'echinacea mi ha curato il raffreddore."
2. "Mi sono preso il raffreddore dopo aver usato il fazzoletto di Bill."
3. "Ho il raffreddore perché ho usato il fazzoletto di Bill per pulirmi il naso; i virus del raffreddore possono essere trasmessi attraverso le membrane nasali e Bill aveva un Freddo."

Poiché il raffreddore in genere si risolve in un paio di giorni, attribuire la guarigione rapida all'assunzione di echinacea è un errore. Forse si sarebbe risolto più velocemente anche senza. Un singolo episodio è solitamente una base rischiosa per trarre generalizzazioni causali. Confronta l'affermazione 3 di cui sopra con la seguente:

4. "È ragionevole pensare che io possa aver preso il raffreddore usando il fazzoletto di Bill, poiché i virus del raffreddore possono essere trasmessi attraverso il naso. membrane."

Nel caso 4, l'evento non viene citato come motivo per credere che il raffreddore si trasmetta attraverso il contatto con il virus tramite la membrana nasale, ma piuttosto, data l'assunto implicito che la generalizzazione causale sia vera, l'evento del mio raffreddore viene spiegato come un esempio di tale generalizzazione. Le buone spiegazioni causali fanno sempre riferimento, almeno implicitamente, a leggi o strutture causali, e questo può essere reso esplicito espandendo la spiegazione fino a includere la legge o la struttura che la supporta.

semplice correlazione

Semplice correlazione. Qui presumiamo che *B* sia stato causato da *A* semplicemente a causa di una correlazione positiva tra *A* e *B*.

La semplice correlazione è essenzialmente l'idea che le cose associate tra loro debbano avere una relazione causale. A differenza del post hoc, ergo propter hoc, qui abbiamo due cose che possono verificarsi simultaneamente con una sorta di tendenza o fatto considerato abbastanza importante da postulare una relazione causale. Ci sono molti meme creati sulla base di semplici correlazioni. Ad esempio, è circolato online un grafico che confrontava l'età delle donne con cui esce Leonardo DiCaprio (stagnante intorno ai ventiquattro-venticinque anni negli ultimi venticinque anni con l'età di Leo stesso in aumento ogni anno). Vedi "[Leonardo](#)

230 Pensiero critico, logica e argomentazione

DiCaprio esce solo con ragazze sotto i 25 anni: correlazione tra Leonardo DiCaprio e Modello di appuntamenti, produttività e guadagni reali medi",⁵ Know Your Meme, 31 agosto 2022.

Forma argomentativa: A e B hanno una correlazione positiva, quindi esiste una relazione causale tra A e B (o A ha causato B o B causato A).

Questo grafico mostra una linea che sale dritta da venti alla sua età attuale, che è oltre quaranta, e una linea che ristagna intorno ai ventitré/ventiquattro anni. Accanto a questo grafico c'era un grafico quasi identico con una linea identificata come "produttività del settore principale" che sale proprio come l'età di Leo e la linea stagnante è identificata come "salari reali dei lavoratori che producono beni". Qui gli assi x e y sono sostanzialmente irrilevanti perché nessuno penserebbe che ci sia una relazione causale dietro questa correlazione positiva. Come potrebbero i fatti sulla vita e i salari di Leo/

La produttività potrebbe essere correlata? Ciò dimostra che quando sentiamo parlare di correlazioni positive, valutiamo la causalità rispetto a ciò che sappiamo su come funziona il mondo. Poiché spesso siamo disinformati e/o agiamo per [conferma](#) Spesso confondiamo la correlazione con la causalità. O, per dirla in modo più sottile, [il pregiudizio](#),⁶ Spesso confondiamo la semplice correlazione (ovvero l'assenza totale di relazione) con l'esistenza di un qualche tipo di nesso causale (quando in realtà non c'è).

ESEMPI DI SEMPLICE CORRELAZIONE

1. Le variazioni del tasso di mortalità a Hyderabad, in India, tra il 1911 e il 1916 corrispondono quasi perfettamente alle variazioni del numero di membri dell'Associazione Internazionale dei Macchinisti negli Stati Uniti durante lo stesso periodo.
2. Con l'aumento costante delle paghette degli adolescenti, è cresciuta anche la delinquenza giovanile. Ovviamente, per ridurre la delinquenza, dobbiamo ridurre le paghette degli adolescenti.

L'esempio 1 è un caso di mera correlazione: sarebbe un errore dedurre dalla correlazione che l'uno sia la causa dell'altro. Ci sono almeno due ragioni per questo. In primo luogo, non si può presumere alcun meccanismo causale ragionevole, poiché gli eventi sono

⁵ <https://knowyourmeme.com/photos/2430978-leonardo-dicaprio-only-dates-below-25>

⁶ <https://www.britannica.com/science/confirmation-bias>

spazialmente scollegati e non sono state proposte leggi causali. Ecco perché è così importante, per un pensatore critico, avere un modello accurato di come funziona il mondo.

In secondo luogo, tra il 1911 e il 1916 si è verificato un numero enorme di variazioni demografiche (il numero di mancini nati in Mongolia, il numero di vedove di cowboy uccisi in Argentina, il numero di bambini nati a Montreal da genitori bilingui, e così via all'infinito). Cercando con sufficiente attenzione, si potrebbero trovare molte correlazioni quasi perfette, ma del tutto casuali; pertanto, alla luce del primo punto, è ragionevole pensare che questa sia una di quelle.

Se ti interessa scoprire come le apparenze di una semplice correlazione possano sembrare causalità utilizzando la statistica, dai un'occhiata a questo [articolo su p-hacking](#)⁷ oppure questo [video di CrashCourse sul p-hacking](#)⁸. Essenzialmente, il p-hacking consiste nella manipolazione di dati o analisi al fine di affermare una connessione significativa tra gli effetti.

L'esempio 2 tenta di invertire una tendenza invertendo una presunta connessione causale. Questo semplicemente non funzionerà, poiché la correlazione positiva identificata in questo esempio non è indicativa di un meccanismo causale; ci sono senza dubbio molti fattori che sono cambiate in qualche modo coinvolgendo gli adolescenti, e non è stata suggerita alcuna ragione per pensare che il fattore menzionato sia causalmente rilevante. Dovremmo chiederci se qualcos'altro spieghi questi due aumenti (che sono di per sé vaghi).

Invertire causa ed effetto

Questo ci porta all'inversione di causa ed effetto. Questa fallacia della falsa causa si verifica quando qualcuno nota una correlazione positiva e ipotizza una relazione causale, ma sbaglia la direzione.

Inversione di causa ed effetto: qui concludiamo che *A causa B* quando *B causa A*, quindi esiste una connessione causale, ma non la connessione che crediamo.

Potrebbe sembrare improbabile invertire la relazione di causa-effetto, ma accade. I meccanismi causali sono complessi e abbiamo bisogno di modelli molto sofisticati.

⁷ <https://statisticalbullshit.com/2017/07/17/p-hacking/>

⁸ <https://www.youtube.com/watch?v=GxOfAjNHb1M>

232 Pensiero critico, logica e argomentazione

di come funziona il mondo per poter stabilire correttamente le direzioni causali. Qui stiamo sottolineando che esiste una connessione causale (e abbiamo ragione), ma che è stata identificata in modo errato. La nonna di Kristin è famosa (nella sua famiglia) per dire: "Se vuoi ammalarti, vai dal dottore" oppure "L'ospedale uccide le persone". Questa, ovviamente, è una sorta di superstizione che fraintende la direzione causale: le persone vanno dal dottore perché sono malate, e vengono ricoverate in ospedale e sottoposte a cure palliative perché stanno morendo.

ESEMPI DI INVERSIONE DI CAUSA ED EFFETTO

1. Gli abitanti delle Nuove Ebridi hanno osservato, con assoluta precisione, che nel corso dei secoli le persone in buona salute hanno i pidocchi, mentre quelle malate no. Hanno concluso che i pidocchi rendono una persona sana.
2. I coniugi dei dirigenti di successo indossano abiti costosi, quindi per aiutare il tuo coniuge ad avere successo, compragli abiti costosi.
3. Venticinque anni dopo la laurea, i laureati di Yale hanno un reddito medio cinque volte superiore alla media nazionale. Quindi, se vuoi diventare ricco, iscriviti all'Università di Yale.

Il primo esempio illustra la fallacia dell'inversione di causa ed effetto: apparentemente i pidocchi non gradiscono che il corpo su cui vivono sia troppo caldo, quindi, nell'esempio, quando una persona aveva la febbre, i suoi pidocchi se ne andavano in cerca di corpi più freschi su cui vivere. Poiché i pidocchi erano comuni nelle Nuove Ebridi, c'era una correlazione positiva, e la correlazione era indicativa di un nesso causale, ma la conclusione inverte la causa e l'effetto.

Gli esempi 2 e 3 sono correlati (fig. 17.3). Nell'esempio 2, il nesso causale dipende dal fatto che i dirigenti (finanziariamente) di successo possono permettersi di comprare abiti costosi ai propri coniugi e che ciò fa parte di uno stile di vita più opulento che, dato che se lo possono permettere, preferiscono. Nell'esempio 3 (anch'esso una fallacia di divisione, discussa nel [Capitolo 14](#)), un numero sproporzionato di persone che si iscrivono a Yale proviene da famiglie benestanti, quindi i laureati di Yale potrebbero tendere ad essere ricchi, ma la ricchezza è il fattore causale rilevante per laurearsi a Yale in primo luogo, piuttosto che il contrario. Potrebbe dipendere da cosa/chi stiamo parlando (tendenze o individui), ma in generale, questa affermazione sembra sbagliare la direzione causale.

Correlazione spuria

Correlazione spuria: in questo caso si conclude che A è la causa di C, quando in realtà sia A che C sono effetti di un evento che causa B.

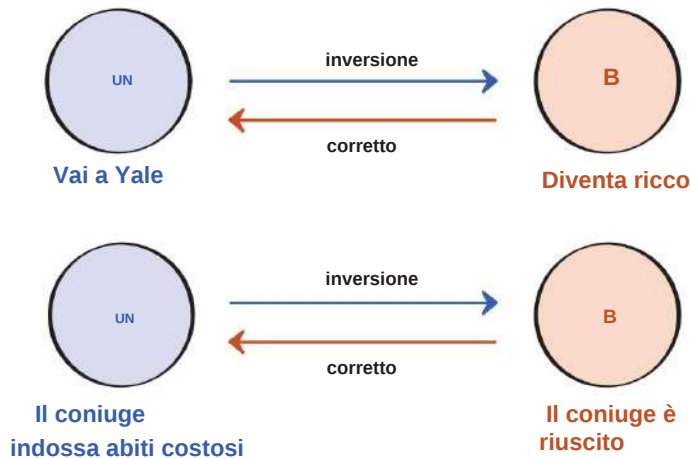


Figura 17.3 Esempi di inversione di causa ed effetto. Illustrazione di Jessica Tang.

ESEMPI DI CORRELAZIONE SPURIA

1. Un'indagine sull'assenteismo in fabbrica ha rilevato che le donne sposate presentavano un tasso di assenteismo più elevato rispetto alle donne single. Pertanto, dovremmo licenziare le donne quando si sposano.
2. È emerso che le persone sposate mangiano meno caramelle rispetto alle persone single. È evidente che sposarsi ti fa mangiare meno dolci.
3. Da quando le donne sono entrate nel mondo del lavoro, la vita familiare si è deteriorata, il numero di divorzi e famiglie disgregate è aumentato vertiginosamente, i figli sono diventati irrispettosi e l'abuso di droghe è diventato un fenomeno diffuso. Per curare questi mali, dobbiamo riportare le donne a casa.
4. Quando le persone hanno forti emicranie, provano nausea e sentirsi deboli, quindi la nausea fa sentire le persone deboli.

Ad esempio, nel caso 1, dopo un'indagine, è emerso che il tasso di assenteismo dipendeva interamente dal fatto che le donne sposate svolgevano più lavori domestici a causa della disuguaglianza di genere. Quindi, il nesso causale era corretto, ma è importante sottolineare che esso è mediato da un fattore riguardante chi svolge più lavori domestici.

Pertanto, essere sposati ha effettivamente causato un maggior numero di assenze, ma questo dato non è completo. Il fatto che il quadro sia incompleto è importante perché ora disponiamo di maggiori strumenti per comprendere cosa si può fare (maggiore aiuto a casa).

Ad esempio 2, dopo un esame, si è scoperto che il tasso di consumo di caramelle era in realtà strettamente una funzione dell'età e che le persone sposate e single della stessa età avevano gli stessi tassi di consumo di caramelle. Quindi sposarsi non era la causa di una diminuzione del consumo di caramelle: la correlazione è

234 Pensiero critico, logica e argomentazione

spurio. Il fattore causalmente rilevante era l'età; l'invecchiamento aumentava sia la probabilità di matrimonio sia il consumo di caramelle. Questo caso formula un'affermazione causale che inizialmente sembra indicare che A abbia causato B, ma in realtà C causa sia A che B. Ciò è visualizzato nella [figura 17.4](#).

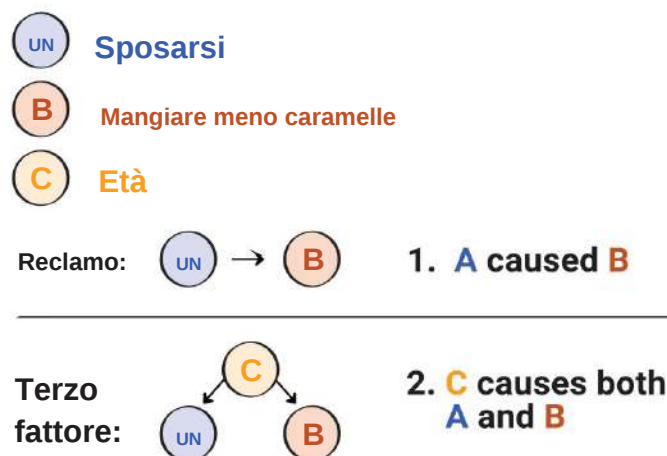


Figura 17.4 Esempio di correlazione spuria. Illustrazione di Jessica Tang.

Nell'esempio 3, l'ingresso delle donne nel mondo del lavoro non è la causa degli altri cambiamenti nella vita familiare, ma, come questi, è l'effetto di cambiamenti sottostanti più ampi nella struttura della società; nell'esempio 4, l'emicrania causa sia la nausea che la sensazione di svenimento.

17.4 Argomento della china scivolosa (a cuneo)

Nell'argomento della china scivolosa, una persona ragiona in modo improprio partendo da un'affermazione secondo cui essa ha un risultato o una conseguenza terribile e usa tale conseguenza terribile come prova contro l'affermazione iniziale ([fig. 17.5](#)). Nella quinta stagione, episodio 4 di *Parks and Recreation*, in risposta alla difesa da parte di un personaggio dell'educazione sessuale per gli anziani, un cittadino scontento afferma: "Se insegni al nonno come usare un preservativo, la prossima cosa che sai è che avrai bambini in perizoma. È questo che vuoi?". Questa commedia (si spera) prende in giro gli argomenti della china scivolosa, ma bisogna riconoscere la forma dell'argomento. Viene proposto qualcosa di relativamente ragionevole (educazione sessuale per gli anziani), e viene presentato come l'inizio di una catena di domino che porta a una conclusione terribile (bambini in perizoma). Nel senso di temere conseguenze negative, la china scivolosa condivide caratteristiche con l'appello alla forza o alla paura (discusso nel [Capitolo 15](#)). L'argomento della china scivolosa è attraente perché la conclusione terribile è solitamente terribile,

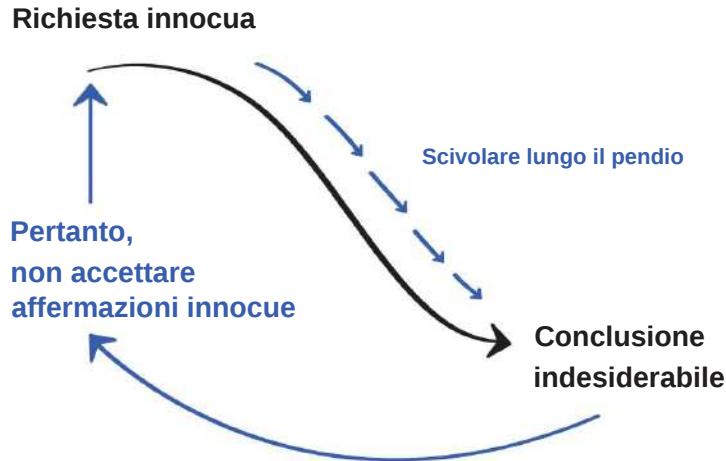


Figura 17.5 Fallacia della china scivolosa. Illustrazione di Jessica Tang.

E se questa è effettivamente la conseguenza logica di quanto proposto, allora c'è una buona ragione per respingere l'affermazione iniziale. Quindi la domanda diventa: è necessaria questa terribile conclusione? Ciò richiede ulteriori argomentazioni.

Nella *fallacia della china scivolosa*, una persona afferma che un evento debba inevitabilmente derivare da un altro, senza fornire alcuna argomentazione a sostegno dell'inevitabilità dell'evento in questione.

Nel caso dei parchi e delle attività ricreative, dovrebbe essere chiaro che non vi sono necessariamente dei passaggi intermedi che colleghino i due eventi. Ma la fallacia della china scivolosa presuppone, senza dimostrarlo sufficientemente, la necessità di una serie di passaggi tra eventi o idee e giunge a una conclusione affrettata. Consideriamo un esempio comune:

ESEMPIO DI ARGOMENTO DEL PENDIO SCIVOLOSO

Un partito politico al governo vuole introdurre un nuovo sussidio per i genitori; chiamiamolo sussidio per l'asilo nido. I critici del sussidio potrebbero obiettare che, se iniziassimo ad aiutare le persone con le spese per l'asilo nido, di fatto diremmo ai genitori che devono ricorrere a tale servizio, e quindi lo Stato inizierebbe a dire loro come crescere i propri figli.

Qui, la conseguenza negativa è l'eccessiva ingerenza del governo, che viene presentata come una conseguenza inevitabile del sussidio per l'asilo nido. Qui possiamo porci alcune domande. In primo luogo, un sussidio per l'asilo nido è la stessa cosa di dire ai genitori di usare

236 Pensiero critico, logica e argomentazione

Asilo nido? È una definizione appropriata? E anche se lo fosse, significa forse che tutti gli aspetti della genitorialità saranno inevitabilmente sotto il controllo statale? Solitamente, in un'argomentazione del "pendio scivoloso", ci sono una serie di punti interrogativi in cui qualcosa che viene presentato come inevitabile non lo è affatto. Ogni passaggio deve essere giustificato e spiegato. Di solito ci sono una serie di passaggi (come quelli tra un sussidio per l'asilo nido e il controllo statale sulla genitorialità) e ogni passaggio offre l'opportunità di un dibattito razionale e di un confronto. Ad esempio, il governo potrebbe dimostrare che un sussidio non obbliga affatto i genitori a utilizzare l'asilo nido, ma piuttosto lo rende un'opzione più accessibile per alcuni, e che, nel complesso, l'utilizzo dell'asilo nido potrebbe aumentare per scelta dei genitori.

ESEMPI DI ARGOMENTI DEL PONTE SCIVOLOSO

1. Dobbiamo fermare l'aumento delle tasse universitarie! La prossima cosa che succederà sarà...
Chiederà quarantamila dollari a semestre!
2. Gli Stati Uniti non dovrebbero intervenire militarmente in altri paesi. Una volta che il governo invia qualche truppa, ne invierà poi migliaia a morire.
3. La sanità socializzata non può essere consentita perché in tal caso il governo si intrometterebbe nelle decisioni sanitarie. Deciderebbe chi vive e chi muore, e inizierebbe a praticare l'eutanasia per risparmiare denaro (ad esempio, attraverso le "commissioni della morte").
4. Se permettiamo il matrimonio gay, dovremo permettere la poligamia, e poi
La gente vorrà far sposare i propri animali.

L'esempio 1 potrebbe sembrare bisognoso di contestualizzazione. Immaginiamo che, al momento in cui scrivo, la retta universitaria per gli studi di primo livello sia di circa ottomila dollari all'anno. Dipende sicuramente da dove ti trovi e da quale università frequenti. Ma almeno in Canada, l'importo massimo che un istituto di istruzione superiore può aumentare è fissato a un tasso prestabilito. Anche i governi sono in grado di imporre un "congelamento delle tasse universitarie", in modo che le tasse universitarie debbano rimanere allo stesso importo in dollari all'anno. Quindi, in questo caso, immaginate che il governo proponga che le tasse universitarie passino da ottomila dollari all'anno a novemila dollari all'anno (quando questa fallacia è chiamata "argomento del cuneo", questo è considerato il bordo sottile del cuneo). Non è un piccolo cambiamento. Ma è molto improbabile che il prossimo. Ciò che accade è che la retta è di quarantamila dollari all'anno (questo sarebbe il limite massimo). Se ci sono buone ragioni per fermare l'aumento a novemila, allora queste ragioni devono essere esposte. La congettura che sarà immediatamente e necessariamente di quarantamila dollari all'anno non è dimostrata. Chi argomenta dovrebbe parlare del costo della vita, dell'accesso all'istruzione,

equità, giustizia sociale e così via. Le argomentazioni contro gli aumenti delle tasse universitarie possono essere presentate con molta più efficacia rispetto all'utilizzo del cosiddetto "pendio scivoloso"!

Hai mai sentito parlare della [legge di Godwin](#)?⁹ Si riferisce alle modalità con cui su internet vengono fatti paragoni con Hitler (che era oggettivamente riprovevole dal punto di vista morale sotto ogni aspetto). La legge di Godwin suggerisce che più una conversazione online si protrae, più è probabile che venga fatto riferimento a Hitler. Ciò evidenzia la frequenza con cui la Germania nazista viene utilizzata negli argomenti basati sulla teoria del "pendio scivoloso".

L'esempio 2 usa "mandare migliaia di persone a morire" come conclusione necessaria per un coinvolgimento con gli eserciti di altri paesi. Nessuno qui sta sostenendo un intervento militare, ma abbiamo bisogno di maggiori informazioni. Non sappiamo di che tipo di intervento militare si stia parlando. Potrebbe trattarsi di fornire addestramento ed equipaggiamento, ma non soldati. Come si potrebbe, quindi, mandare migliaia di persone a morire? Ancora una volta, dobbiamo considerare passo dopo passo come ci siano momenti di pausa e discussione all'interno della governance militare e idealmente anche con il pubblico a cui sono responsabili. L'esempio 2, sebbene sia meglio descritto come una china scivolosa, ha anche un elemento di appello alla forza o alla paura perché si basa su una tattica di paura di la conclusione disastrosa.

L'esempio 3 inizia con il coinvolgimento del governo nelle decisioni sanitarie e scivola verso l'idea di commissioni della morte. "Commissioni della morte" è un'espressione che dà per scontata la soluzione, dato che è improbabile che qualcuno si faccia promotore di una commissione della morte (ed è un termine pregiudizievole o, quantomeno, possiamo solo sperare che non la chiamino così).

L'esempio 4 era un argomento molto comune nel discorso politico in Canada, soprattutto prima del 2005. È possibile che questo argomento venga ancora utilizzato in Canada e altrove, ma si spera che si possa constatare che non solo la disastrosa conseguenza (persone che sposano legalmente animali) non si è verificata, ma che l'argomento stesso, oltre ad essere omofobo e discriminatorio, faceva appello alla forza o alla paura.

Con una china scivolosa, l'argomentatore suggerisce che una mossa (di qualsiasi dimensione) verso una particolare direzione avvia qualcosa lungo un percorso che scivola fino a una conclusione terribile e inevitabile. Questa china metaforica è irrazionale perché un argomentatore può semplicemente aggiungere conseguenza dopo conseguenza senza

9 <https://www.oxfordreference.com/view/10.1093/oi/authority.20110810105009431>

238 Pensiero critico, logica e argomentazione

argomentando in modo sufficiente che ogni conseguenza è assolutamente necessaria. Le tesi del pendio scivoloso sono per eccellenza delle cattive argomentazioni.

17.5 Tesi irrilevante (Ignoratio Elenchi)

La fallacia della tesi irrilevante è, insieme alla fallacia dell'uomo di paglia e all'appello inappropriato all'autorità, forse una delle fallacie più comuni che individuerai nel mondo dell'argomentazione. Questa fallacia è spesso chiamata ignoratio elenchi

(ignorando una confutazione) o una falsa pista. Un modo per caratterizzare la tesi irrilevante è che viola una caratteristica fondamentale della rilevanza, ovvero che entrambi gli interlocutori devono parlare della stessa cosa. Ricordate le cinque caratteristiche delle fallacie di Walton: la tesi irrilevante le possiede tutte e cinque! Senza elencarle tutte, l'aspetto importante è che in un dialogo volto alla verità, dobbiamo rimanere in tema. Inoltre, la tesi irrilevante ha una parvenza di correttezza perché il punto in cui ci distrae potrebbe essere a sua volta importante, ma deve esserlo in un altro contesto.

Il potere persuasivo di questa fallacia deriva dal fatto che spesso dimostra effettivamente qualcosa, ma le persone semplicemente non si accorgono che ciò che viene dimostrato non è la questione in discussione. La fallacia della tesi irrilevante viene spesso usata intenzionalmente per influenzare le persone, a volte con argomentazioni valide, verso posizioni che non hanno nulla a che vedere direttamente con quelle argomentazioni. I politici e i grafici pubblicitari sono solitamente esperti in questo genere di cose.

Nella fallacia della *tesi irrilevante*, chi argomenta tenta di distrarre il pubblico sollevando una questione irrilevante, per poi affermare che la questione originale è stata di fatto risolta grazie a tale digressione.

La tesi irrilevante è una caratteristica molto comune dei programmi con interventi degli ascoltatori. Molti anni fa, il programma radiofonico della CBC Cross Country Checkup (un programma con interventi degli ascoltatori) ha presentato una discussione sulla politica sanitaria, in particolare su cosa fare riguardo ai tempi di attesa per gli interventi chirurgici. Gran parte della discussione si è concentrata sull'equità dell'implementazione di un sistema a due livelli, che è stato suggerito come una delle principali opzioni per risolvere il problema. Un ascoltatore ha chiamato e sostanzialmente ha detto che i tempi di attesa non sono un problema perché ci sono persone che muoiono di fame in altre parti del mondo. Il conduttore ha detto che era "un buon punto" prima di passare alla prossima chiamata. Questa è una tesi irrilevante in azione. Dovremmo discuterne?

Riguardo all'approvvigionamento alimentare globale e ai danni della povertà globale? Assolutamente. Ecco perché l'osservazione dell'interlocutore aveva una validità razionale. Hanno ragione nel dire che questa discussione dovrebbe avere luogo. L'errore che commettevano è stato sostenere che la discussione iniziale sui tempi di attesa si conclude di fatto introducendo un altro argomento.

ESEMPI DI TESI IRRILEVANTI

1. I fautori della conservazione sostengono che se adottiamo principi ecologici , staremo meglio a lungo termine. Ma si sbagliano, perché è facile dimostrare che uno stile di vita ecologico non produrrà un Eden sulla terra.
2. Non capisco perché la caccia debba essere considerata crudele, visto che procura grande piacere a tante persone e offre lavoro ad altre.
3. Ovviamente i quattordicenni dovrebbero avere diritto alla patente di guida. Sono intelligenti quanto la maggior parte degli adulti.
4. "Signor Scrooge, mio marito si merita senz'altro un aumento. Faccio fatica persino a sfamare i bambini con quello che gli avete pagato. E il piccolo Tim ha bisogno di un'operazione se vuole mai camminare senza stampelle."
(La signora Cratchit ne "Canto di Natale" di Charles Dickens).

L'esempio 1 ci offre uno spostamento di argomento, passando dal concetto di "stare meglio a lungo termine" alla creazione di un Eden in Terra. Anche se fosse facile dimostrare che uno stile di vita ecologico non produrrà un Eden in Terra, non è questo il punto. Si tratta di un'irrelevanza inflazionistica. Il concetto di "stare meglio a lungo termine" è stato gonfiato fino a significare la creazione di un Eden in Terra, il che sarebbe molto più difficile da dimostrare rispetto alla conclusione originale.

L'esempio 2 è una forma molto comune di irrilevanza. L'affermazione iniziale è che la caccia è crudele (supponiamo che si stia parlando di caccia sportiva o di trofei, rispetto alla caccia di sussistenza). L'interlocutore sposta l'argomento sul piacere e sui beni economici, che sono soggetti diversi. Esiste una sottile connessione: chi trae profitto dalla caccia e chi la pratica non vorrà pensare di partecipare a uno sport crudele e quindi avrà una ragione emotiva per voler rifiutare la conclusione che la caccia sia crudele. Ma la questione se la caccia sia crudele o meno riguarda la sofferenza (o meno) degli animali e non i sentimenti dei cacciatori, quindi si tratta di una tesi irrilevante. L'unico modo per rimediare a questo problema è argomentare ulteriormente che il piacere e il beneficio economico superano il danno arrecato agli animali, il che richiede una giustificazione.

Anche l'esempio 3 viola il principio di pertinenza, poiché la questione non è se i quattordicenni siano intelligenti quanto gli adulti, ma se soddisfino i requisiti ragionevoli per ottenere la patente di guida (essere responsabili, avere bisogno di un mezzo di trasporto, ecc.). Anche i neonati sono intelligenti (anzi, imparano benissimo), ma non soddisfano i requisiti ragionevoli per ottenere la patente di guida. L'affermazione è quindi irrilevante rispetto alla questione in esame.

Abbiamo visto l'esempio 4 quando abbiamo discusso dell'appello alla pietà. Anche questo esempio rappresenta una tesi irrilevante. Qui la questione è se il signor Cratchit meriti un aumento per il suo lavoro, non se abbia bisogno di più soldi.

240 Pensiero critico, logica e argomentazione

PUNTI CHIAVE

- L'analogia è uno strumento potente perché ci permette di comprendere un
Spiegare qualcosa o un insieme di fatti sconosciuti o difficili confrontandoli con qualcosa
di più noto o compreso. Una falsa analogia offre una spiegazione analogica di
questo tipo quando la presunta somiglianza non è pertinente.
- Le buone analogie sono pertinenti, perspicaci, parziali, provvisorie e
fruttuoso.
- La fallacia della falsa analogia consiste nel confrontare due cose che sono solo
superficialmente simili o che, pur essendo molto simili, non lo sono nel punto
rilevante.
- La fallacia della falsa causa è in realtà una famiglia di fallacie correlate che si
verificano quando chi argomenta fornisce prove insufficienti a sostegno
dell'affermazione che una cosa sia la causa di un'altra.
- Post hoc, ergo propter hoc: Questa fallacia si verifica quando si presume, senza
una ragione adeguata, che un evento B sia stato causato da un altro evento A.
perché B è accaduto dopo A.
- Semplice correlazione: qui presumiamo che B sia stato causato da A semplicemente perché
di una correlazione positiva tra A e B.
- Correlazione spuria: qui concludiamo che A è la causa di C quando in
fatto sia A che C sono effetti di un evento che causa B.
- Nella fallacia della china scivolosa, una persona afferma che un certo evento
deve inevitabilmente derivare da un altro senza alcun argomento a favore
dell'inevitabilità dell'evento in questione.
- Nella fallacia della tesi irrilevante, chi argomenta tenta di sviare il pubblico
sollevando una questione irrilevante, per poi affermare che la questione
originale è stata di fatto risolta grazie a tale digressione.

ESERCIZI

Identificare le fallacie che distorcono i fatti

Individua le fallacie che distorcono i fatti e spiega perché hai individuato proprio quelle fallacie
e cosa c'è di sbagliato in esse.

1. Dio deve esistere, poiché se tutti credessero che Dio non esiste, allora non avremmo
motivo di non obbedire alla legge e il mondo sarebbe
nel caos.
2. Faceva quarantatré gradi Celsius quando Albert terminò la diciottesima buca sul
campo da golf. Bevve diciassette bicchieri d'acqua in fretta

successione. Poi bevve una birra e svenne immediatamente. Albert
Non avrei dovuto bere quella birra.

3. Il cambiamento climatico non sta riscaldando il globo. Ieri faceva caldo, e
Oggi fa più fresco. Si sta raffreddando!
4. Le tasse universitarie continuano ad aumentare. Ma bisogna considerare anche
l'aumento dei prezzi degli alloggi e dei generi alimentari.
5. Gli studenti stanno usando ChatGPT per scrivere saggi, quindi l'università ha
Ormai non ha più alcun senso.
6. La rabbia è come il vapore sotto pressione. Tienila imbottigliata e lasciala accumulare,
E prima che te ne accorga, qualcuno potrebbe rimanere ucciso.
7. Quando le persone hanno forti emicranie, provano nausea e
sentirsi deboli, quindi la nausea ti fa sentire debole.
8. Giornalista: "Come affronterai la crisi dell'istruzione quando sarai
"Eletto?" Politico: "Sono contento che me l'abbia chiesto. La mia nuova legge sulla
disoccupazione porterà posti di lavoro in Alberta."
9. Se consentiamo l'assistenza medica al suicidio (MAID) per i malati terminali, non solo i medici
decideranno di porre fine alle persone a loro piacimento, ma i cittadini sceglieranno la
MAID anche per il minimo inconveniente.
10. Quando Joe beve, non è divertente stargli vicino. È infelice, odia
ha perso il lavoro e Marcia si è messa con un altro. Davvero, Joe dovrebbe smettere di bere.
Bere lo rende un vero guastafeste.
11. Studi recenti dimostrano che il tasso di mortalità negli ospedali canadesi è
considerabilmente più alto del tasso di mortalità complessivo canadese. Ovviamente gli
ospedali canadesi non riescono a prendersi cura dei pazienti, se non addirittura a fare la loro parte
situazioni peggiori.
12. All'ultima partita degli Oilers ho indossato calze al ginocchio e, dopo, hanno vinto.
Sicuramente perderanno se non faccio lo stesso stasera.
13. I bambini hanno più tempo davanti allo schermo che mai. Anche l'inflazione è in aumento.
aumento. Se i bambini crescessero senza passare del tempo davanti agli schermi, riusciremmo a
frenare l'inflazione.
14. Ho contratto il COVID-19 due giorni dopo aver ricevuto il vaccino contro il COVID-19. Ovviamente,
contiene il virus vivo, poiché il vaccino deve avermi dato
COVID 19.
15. Vendo molto più gelato quando fa caldo. Queste calde
Le temperature sono ideali per la mia attività di gelateria.

Questa pagina è stata lasciata intenzionalmente vuota

Fallacie di presunzione

Esamineremo tre fallacie di presunzione. Nella fallacia della generalizzazione eccessiva, si presume che ciò che è vero in generale valga anche in circostanze particolari. Nella fallacia della generalizzazione affrettata, il problema sta nel presumere che le prove su cui si basa l'argomentazione siano sufficienti a giustificare la conclusione, quando in realtà le prove sono non rappresentative o insufficienti. Infine, nella fallacia della biforcazione, si presume erroneamente che le alternative presentate esauriscano tutte le possibilità, quando in realtà ne esistono altre.

Le fallacie di presunzione sono infondate a causa dei presupposti in esse contenuti, che sono privi di fondamento o di prova.

Introducendo di nascosto tali presupposti, queste fallacie danno l'impressione di essere argomentazioni valide. Le fallacie di presunzione sono pervasive e richiedono particolare vigilanza. Ci sono alcune ragioni generali per cui le fallacie di presunzione sono così profondamente radicate. Una ragione è che gli esseri umani spesso provano un'attrazione epistemologicamente inappropriata verso certe credenze; per credenza, siamo un certo tipo di "conservatori sociali" e crediamo a ciò che credono gli altri.

Spesso senza alcuna valida ragione, se non quella di credere che altri ci credano. Vogliamo credere che certe idee siano vere e tendiamo a proteggerle da un esame razionale ignorando sistematicamente i fatti rilevanti e isolandole dalle argomentazioni contrarie.

Non solo tendiamo a credere a un'affermazione perché ci credono anche gli altri; tendiamo anche a credere a un'affermazione perché crediamo erroneamente che sia ciò in cui credono anche gli altri. Questo è il [falso consenso](#)

effetto. 1. Si tratta di un pregiudizio cognitivo che esisteva ben prima che si formassero online delle camere di risonanza che esagerano il grado di concordanza dei nostri gruppi sociali.

Il pregiudizio e l'intolleranza funzionano in gran parte attraverso sottili processi di protezione e difesa contro un ragionamento chiaro. Siamo anche propensi a credere a ciò che credono i nostri genitori e i nostri coetanei, e non sempre per ottime ragioni. Pertanto, abbiamo diverse motivazioni irrazionali che ci spingono a ricorrere a forme di ragionamento fallacemente sottili, che ci proteggono dalla necessità di essere critici e lucidi. Un'altra ragione per cui le fallacie della presunzione sono così diffuse è che gli esseri umani hanno limiti di attenzione e concentrazione. La capacità di ragionamento umano non è un processo unitario, ma un insieme eterogeneo di poteri e meccanismi mentali specifici, ognuno con una storia e un'origine che possono essere anche molto distanti dalle loro funzioni attuali. Essere un pensatore critico implica saper sfruttare al meglio queste diverse capacità e minimizzare i problemi che esse creano l'una per l'altra.

Abbiamo visto che un modo per chiarire e correggere il ragionamento è quello di portare alla nostra consapevolezza i processi impliciti di ragionamento rendendoli espliciti; in questo modo, possiamo migliorarne le carenze e perfezionarli. Ma non possiamo rendere tutto esplicito perché non possiamo prestare attenzione a tutto contemporaneamente. La maggior parte dei meccanismi di base della produzione di credenze funziona automaticamente e, a meno che non abbiamo motivo di dubitare della loro affidabilità in un caso particolare, prestiamo loro e ai loro presupposti ben poca attenzione. Abbiamo già suggerito che diventiamo ragionatori migliori regolamentando i nostri processi di formazione delle credenze in modo da poter monitorare la loro efficacia. Ad esempio, diventando abili nell'individuare schemi argomentativi come il *modus ponens*, diventiamo più certi che il nostro ragionamento proceda correttamente, lasciandoci energie e attenzione per altri aspetti del nostro ragionamento. Più avanti in questo capitolo, vedremo esempi di fallimenti del ragionamento che dipendono in gran parte dalla disattenzione alle informazioni rilevanti. Ma facciamo subito un esempio particolarmente chiaro, generalmente noto come il problema della

Il problema della congiunzione, in cui i soggetti attribuiscono una probabilità maggiore alla verità di una frase della forma P-e-Q rispetto alla frase P (un risultato logicamente impossibile), è stato presentato per la prima volta da A. Tversky e D. Kahneman in "Giudizi di e per rappresentatività" (in *Judgment Under Uncertainty*:

1 <https://www.simplypsychology.org/false-consensus-effect.html>

Heuristics and Biases, a cura di D. Kahneman, P. Slovic e A. Tversky, pp. 84–98, Cambridge: Cambridge University Press, 1982) e viene spesso presentato come segue.

Ai partecipanti allo studio è stato fornito il seguente paragrafo:

Linda ha trentun anni, è single, schietta e molto intelligente. Si è laureata in filosofia. Da studentessa, era profondamente interessata alle questioni di discriminazione e giustizia sociale e ha anche partecipato a Manifestazioni antinucleari.

È stato quindi chiesto loro di classificare le seguenti affermazioni in base alla loro probabilità, Utilizzando il valore uno per l'ipotesi più probabile e otto per quella meno probabile.

- (a) Linda è un'insegnante di scuola elementare.
- (b) Linda lavora in una libreria e frequenta corsi di yoga.
- (c) Linda è attiva nel movimento femminista.
- (d) Linda è un'assistente sociale psichiatrica.
- (e) Linda è membro della Lega delle elettrici.
- (f) Linda è una cassiera di banca.
- (g) Linda è una venditrice di assicurazioni.
- (h) Linda è una cassiera di banca ed è attiva nel movimento femminista.

Quando a un gruppo di soggetti comuni senza alcuna conoscenza di probabilità e statistica è stato assegnato questo compito, l'89% ha giudicato che l'affermazione (h) fosse più probabile dell'affermazione (f), nonostante l'ovvio fatto che non si può essere una cassiera di banca femminista senza essere una cassiera di banca. Quando lo stesso compito è stato assegnato a un gruppo di studenti laureati del programma di scienze decisionali della Stanford Business School (studenti che avevano familiarità con la statistica), l'85% ha espresso lo stesso giudizio! Questa conclusione è sorprendente perché, come appena detto, per essere sia una cassiera di banca che una femminista, si deve essere una cassiera di banca, quindi la scelta che Linda sia una cassiera di banca non può essere meno probabile della scelta che sia sia una cassiera di banca che una femminista. Risultati di questo tipo sono molto solidi e sono stati ripetutamente confermati da altri ricercatori; si parla di problema della congiunzione perché i soggetti attribuiscono una probabilità maggiore alla verità di una frase della forma P-e-Q rispetto alla frase P, anche se è logicamente impossibile che ciò sia vero.

I soggetti concludono che l'opzione (h) è più probabile dell'opzione (f) perché il profilo biografico che viene loro fornito si adatta meglio allo stereotipo di essere una femminista che a quello di essere un impiegato di banca. Quando i soggetti confrontano la probabilità di due scenari, in genere utilizzano la somiglianza o la corrispondenza stereotipata come parametro di valutazione. (Ricordate la nostra discussione sugli stereotipi nel [capitolo 13](#).) Alcuni ricercatori hanno

246 Pensiero critico, logica e argomentazione

Questo è stato interpretato come prova che le persone non sono brave a calcolare le probabilità, ma ovviamente ciò non corrisponde ai fatti; gli studenti della Stanford Business School hanno ottenuto risultati scarsi, e si può presumere che siano molto bravi a calcolare le probabilità. Ciò che sembra più probabile è questo: i soggetti dell'esperimento presumono implicitamente, in modo ragionevole, che le otto scelte che vengono loro offerte formino una classificazione coerente delle possibilità (un insieme che presenta alternative reali l'una all'altra) e quindi "è un impiegato di banca" viene implicitamente interpretato come "è semplicemente un impiegato di banca" (ovvero, è un impiegato di banca che non è femminista). Ma le otto scelte non sono alternative reali. I ricercatori hanno manipolato le scelte in modo che non formino un insieme coerente di alternative; l'insieme viola le condizioni di esclusività ed esaustività. Come risultato di quella che normalmente è un'ipotesi ragionevole – ovvero che sia stato loro fornito un insieme reale di alternative – i soggetti non si accorgono nemmeno che le due alternative (h) e (f) si trovano nella relazione $P \rightarrow Q$ e P ; semplicemente ignorano questa caratteristica dell'insieme.

Da questo studio possiamo trarre due insegnamenti, oltre alla constatazione che i partecipanti ragionavano basandosi su stereotipi. Il primo è che, quando si considerano diverse alternative da confrontare, è fondamentale che queste siano effettivamente valide ai fini del confronto stesso. Non si può notare tutto quando si riflette su un problema, quindi è opportuno iniziare definendolo nel modo più chiaro possibile. In secondo luogo, quando si discute con gli altri, è importante essere il più possibile corretti e chiari. In un esperimento psicologico, può essere accettabile porre una domanda trabocchetto ai soggetti per vedere se la colgono, ma nel normale processo decisionale, in cui si cerca di scoprire la verità, l'uso di domande trabocchetto costituirebbe una fallacia (come la fallacia della domanda complessa) e porterebbe semplicemente gli altri a ragionare in modo errato. Torniamo ora a discutere delle fallacie della presunzione.

Nelle fallacie di presunzione, i fatti rilevanti e necessari per l'argomentazione non sono rappresentati correttamente e chiaramente nelle premesse. In questo capitolo, ci occupiamo in particolare di come le generalizzazioni e altre affermazioni travisino gli aspetti rilevanti delle tesi.

18.1 Generalizzazione indiscriminata (Fallacia dell'accidente)

Le generalizzazioni sono comunemente utilizzate nel ragionamento. Alcune generalizzazioni si basano su processi naturali governati da leggi causali, o sono da essi spiegate; altre sono di natura probabilistica o dipendono da caratteristiche locali di una sottoclasse. In genere, esistono eccezioni anche alle generalizzazioni più forti, il che rende il ragionamento basato sulle generalizzazioni non monotono, ovvero può essere confutato da prove.

Una **generalizzazione** è un'affermazione fatta riguardo a una proprietà di tutti o della maggior parte dei membri di una classe.

Abbiamo utilizzato generalizzazioni con la logica categoriale quando abbiamo formulato affermazioni universali, come nel caso delle affermazioni A ed E. Queste regole, tuttavia, non prevedevano eccezioni. Spesso, l'aggiunta di informazioni annulla la forza di una generalizzazione. Leggi e regole, come le generalizzazioni, hanno dei limiti oltre i quali la regola non si applica. Ad esempio, il sistema giuridico del precedente è un sistema per individuare casi simili e stabilire se le generalizzazioni sono valide anche in presenza di differenze.

La fallacia della *generalizzazione eccessiva* si verifica quando un argomento che dipende dall'applicazione di una generalizzazione o regola a un caso particolare è *improprio* perché una *circostanza speciale* (l'*incidente*) rende la regola inapplicabile a quel caso particolare.

In generale, quando esprimiamo regole generali o leggi universali, non ne definiamo i limiti. Ciò è dovuto in parte al fatto che farlo sarebbe macchinoso e prolisso. Ma spesso è anche dovuto al fatto che, pur concordando sulle caratteristiche generali del concetto, potremmo non essere d'accordo su dove tracciare i limiti, oppure non siamo nemmeno noi stessi del tutto sicuri di dove si trovino. Pertanto, definire i limiti sarebbe di per sé controverso e potenzialmente arbitrario. Si pensi, ad esempio, al diritto alla libertà di parola.

La maggior parte delle persone concorderebbe sul fatto che questo diritto garantisce la libertà di credo religioso e politico (almeno in condizioni normali) e che non garantisce la libertà di gridare "Al fuoco!" in un teatro affollato. Ma c'è un notevole disaccordo sociale sul fatto che una persona abbia il diritto di sostenere il rovesciamento del governo o di usare oscenità in pubblico. Quindi, anche se potremmo essere tutti d'accordo sul fatto che ognuno ha il diritto alla libertà di parola (e tutti d'accordo sul fatto che certe cose non lo sono), (coperto dalla parte destra), potrebbe non esserci un modo generalmente accettabile per enunciare tutte le condizioni al contorno sulla destra. La fallacia della generalizzazione eccessiva viola una condizione al contorno sull'applicazione della regola. Vediamo alcuni esempi:

ESEMPI DI GENERALIZZAZIONE AMPIA

1. Ognuno ha il diritto di promuovere le proprie idee, quindi i giudici e gli altri funzionari pubblici hanno il diritto di usare la propria posizione ufficiale per promuovere le proprie convinzioni religiose.

248 Pensiero critico, logica e argomentazione

2. Ognuno ha diritto alla proprietà, quindi, anche se Mary è una psicopatica violenta, non abbiamo il diritto di portarle via la sua collezione di armi.
3. Dato che lo sci di fondo è un esercizio salutare, George dovrebbe praticarlo di più perché gli farà bene al cuore.

L'esempio 1 utilizza una generalizzazione "Ognuno ha il diritto di promuovere le proprie idee" e la applica alle opinioni religiose dei funzionari pubblici. Si tratta di un'applicazione appropriata di una regola o di una generalizzazione? Riesci a pensare a una condizione limite che la renda "ampia"? La generalizzazione non può essere applicata a certi funzionari pubblici perché è una condizione per ricoprire una carica legittima che essi si astengano dall'utilizzare tale carica come piattaforma per le proprie opinioni. Quindi il fatto che si parli di giudici e funzionari pubblici crea una circostanza speciale o "incidente" che impedisce l'inferenza.

L'esempio 2 utilizza la generalizzazione secondo cui abbiamo il diritto di possedere beni (il che, ovviamente, è vero ma molto limitato: non tutti possono possedere un reattore nucleare, persone, una tigre e così via; abbiamo processi e limiti sociali specifici per i diversi tipi di proprietà). Quando consideriamo come Mary sia una psicopatica violenta, questo non mina il suo diritto di possedere beni in generale, ma potremmo essere in grado di sostenere validamente che possiamo toglierle specificamente le armi.

L'esempio 3 ci dà motivo di preoccupazione. Ciò che è sano e sicuro per una persona in buona salute non è necessariamente sano o sicuro per una persona con particolari problemi di salute. Non sottovalutiamo le circostanze particolari di George.

La fallacia della generalizzazione eccessiva non riguarda realmente la verità della conclusione. Da questi esempi possiamo vedere che ciò che rende la generalizzazione eccessiva una fallacia non è che le conclusioni bloccate siano false di per sé, ma piuttosto che non si può trarre correttamente l'inferenza date le informazioni a disposizione. Potrebbe essere che lo sci di fondo farebbe bene a George, anche a causa della sua condizione cardiaca. Tuttavia, l'argomentazione è fallace perché non si può inferire che ciò che è generalmente salutare lo sarà anche per una persona con una patologia cardiaca.

Il fatto che qualcosa sia una regola generalmente accettata non significa che non ci siano casi legittimi in cui tale regola non si applica.

Quando facciamo una generalizzazione, spesso abbiamo alcune informazioni che ci permettono di fare un'inferenza ragionevole date quelle informazioni, ma ulteriori

Le informazioni possono impedire di trarre conclusioni. Chiediti sempre se l'applicazione sta trascurando una differenza rilevante. Senti che Pierre viene dal Quebec, quindi potresti chiederti se parla inglese. Poi scopri che è professore di letteratura inglese e il tuo dubbio precedente non è più giustificato. Oppure i tuoi vicini ti chiedono se puoi badare al loro bambino per un po' e tu accetti; se avessi saputo che hanno in programma una vacanza di sei mesi in Francia, ci ripenseresti.

18.2 Generalizzazione affrettata (incidente inverso)

Questa fallacia è l'opposto di quella precedente ed è talvolta chiamata fallacia inversa dell'accidentalità, della generalizzazione eccessiva o *secundum quid* (che in latino significa "sotto un certo aspetto", a indicare che ciò che è vero "sotto un certo aspetto" non è necessariamente vero sotto tutti gli aspetti rilevanti). Consiste nel trarre una regola generale da un caso particolare. Spesso la ragione per cui si generalizza eccessivamente è che si trae una conclusione da un campione di prove troppo piccolo o distorto e quindi non rappresentativo della popolazione di riferimento.

Si commette la fallacia della *generalizzazione affrettata* quando un argomento che sviluppa una regola generale lo fa in modo *improprio* perché ragiona da un caso particolare (un incidente) per arrivare a una regola generale.

Una forma comune di generalizzazione affrettata si verifica quando la questione in esame è complessa e vi sono argomentazioni a favore e contro. Sebbene sia un errore, spesso si tende a selezionare solo le argomentazioni che supportano la propria opinione e a presentarle come se fossero l'unica possibile. Naturalmente, se l'obiettivo è solo quello di convincere un'altra persona, questa strategia può essere efficace. Ma come ragionamento volto a stabilire la verità (o anche solo la probabilità di verità) di una conclusione, tale metodo è fallace.

ESEMPI DI GENERALIZZAZIONE AFFRETTATA

1. Sondaggi su larga scala sono stati condotti in Florida, California e Maine, e si è scoperto che in media il 55% degli intervistati trascorre almeno quattordici giorni all'anno vicino all'oceano. Possiamo quindi concludere che il 55% degli americani trascorre almeno quattordici giorni all'anno vicino all'oceano.
2. Mary Olsen ha avuto un incidente d'auto e, poiché indossava la cintura di sicurezza, non è riuscita a uscire rapidamente ed è rimasta gravemente ustionata; quindi indossare la cintura di sicurezza è più pericoloso che non indossarla.

250 Pensiero critico, logica e argomentazione

3. Durante la guerra, le reti di spionaggio nemiche furono smascherate intercettando le linee telefoniche dei sospetti. Pertanto, le autorità dovrebbero intercettare i telefoni di tutte le persone sospette.

L'esempio 1 incorre nella fallacia della generalizzazione affrettata perché gli stati della California, della Florida e del Maine sono tutti stati costieri, mentre la maggior parte degli stati non lo sono; pertanto, non rappresentano un campione imparziale di "tutti gli americani" per quanto riguarda il tempo trascorso vicino all'oceano. Di conseguenza, rappresentano un caso particolare di americani dal quale non è legittimo trarre la conclusione.

Nell'esempio 2, chi sostiene la tesi prende in esame il raro caso in cui un incidente viene aggravato dall'uso della cintura di sicurezza e ne ricava una regola, ignorando la stragrande maggioranza dei casi in cui le cinture di sicurezza sono più utili. Si tratta quindi di casi "speciali" (in realtà, eccezioni alla regola generale) che non possono supportare la generalizzazione secondo cui indossare le cinture di sicurezza sia più pericoloso che non indossarle.

Un modo per contrastare le generalizzazioni affrettate è pensare a un'affermazione del tipo "semplicemente perché". Quindi, si può pensare che il fatto che si sia verificato un caso particolare non significa che sia statisticamente abbastanza comune da giustificare la creazione di una regola.

L'esempio 3 è una generalizzazione affrettata perché il periodo bellico è una circostanza particolare, durante la quale è ampiamente (sebbene non universalmente) condiviso che alcuni diritti acquisiti in tempo di pace possano essere temporaneamente ignorati. Qualunque sia la propria opinione sulla conclusione, questo fatto impedisce la generalizzazione fatta nell'argomentazione.

18.3 Differenza tra generalizzazione affrettata e generalizzazione indiscriminata

Sia le generalizzazioni affrettate che quelle più ampie trattano la relazione tra generalizzazioni e casi particolari (regole e condizioni al contorno).

Nell'immagine sopra (fig. 18.1), è rappresentato un gruppo di elementi simili a cui si applica una regola specifica. La linea che separa i membri del gruppo dai membri in circostanze speciali rappresenta le diverse condizioni che impediscono l'applicazione della regola. Immaginiamo che i membri del gruppo siano "automobili in strada" e che la regola sia il limite di velocità. Ma i veicoli in circostanze speciali sono ambulanze. Queste non sono tenute a rispettare il limite di velocità (quando sono impegnate in un intervento di emergenza). Pertanto, le loro circostanze speciali impediscono l'applicazione della regola.

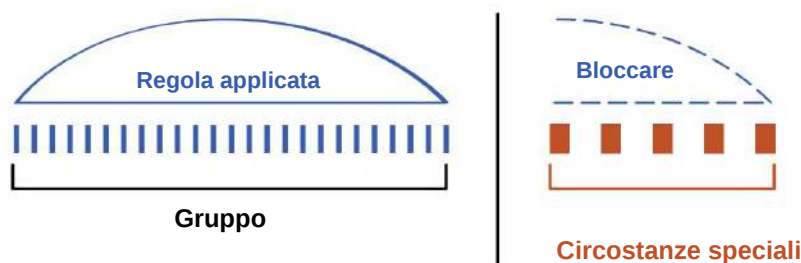


Figura 18.1 Un gruppo con una regola e il caso speciale in cui non si applica. Illustrazione di Jessica Tang.

18.4 Differenza tra frettoloso e spazzatore Generalizzazione, composizione e divisione

A volte gli studenti confondono le fallacie della generalizzazione affrettata e della generalizzazione eccessiva con le fallacie di composizione e di divisione. La generalizzazione affrettata generalizza impropriamente a partire da un caso specifico insolito, mentre la composizione implica un'inferenza dal possesso di una caratteristica da parte di ogni membro di una classe (o parte di un insieme più ampio) al possesso di tale caratteristica da parte dell'intera classe (o dell'intero). Quindi la differenza sta tra "questo X è Y, quindi tutti gli X sono Y" e "Ogni X in G è Y, quindi G è Y". Per la fallacia di composizione, il punto centrale è che anche quando qualcosa può essere detto con verità di ogni singolo membro, non ne consegue che la stessa cosa possa essere detta con verità dell'intera classe. Allo stesso modo, la divisione implica un'inferenza dal possesso di una certa caratteristica da parte di un'intera classe (o dell'intero) al possesso di tale caratteristica da parte di ciascuno dei suoi singoli membri (o parti), e questo differisce dalla generalizzazione superficiale, che applica erroneamente una regola generale a un caso specifico atipico (fig. 18.2).

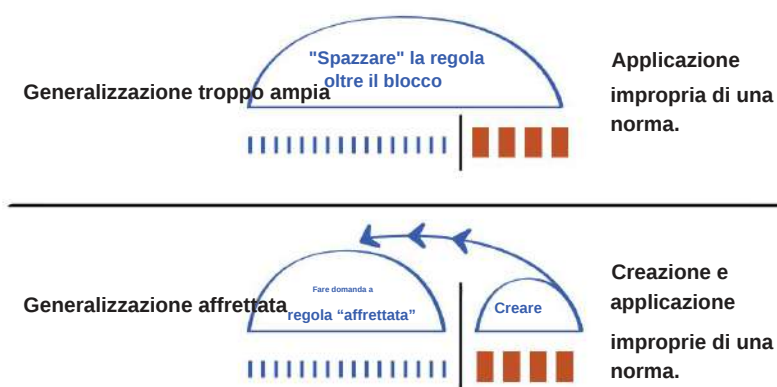


Figura 18.2 Differenza tra generalizzazione affrettata e generalizzazione superficiale. Illustrazione di Jessica Tang.

Esempi della differenza

Fallacia	Esempio	Spiegazione
Divisione	Gli anziani hanno molti problemi di salute. Marta è anziana. Quindi: Marta ha molti problemi di salute.	"Molti problemi di salute" è un Caratteristica di un gruppo che non può essere ricondotta a un singolo individuo come Martha. "Molti" è un termine vago e probabilmente si riferisce a una media statistica, il che ovviamente implica una distribuzione degli indicatori di salute all'interno di quel gruppo.
Generalizzazione troppo ampia	I barboncini sono cani molto popolari. Ditzy è un barboncino che morde le persone. Quindi: Ditzy è un cane molto popolare.	I barboncini, come gruppo, sono popolari, questo è certo. Ma Ditzy, che è un barboncino, morde le persone, il che va a discapito della loro popolarità. Pertanto, non possiamo applicare a Ditzy la regola secondo cui i barboncini sono popolari. Il fatto che Ditzy morda impedisce l'applicazione di tale regola.
Composizione	Ogni giocatore della squadra è eccellente. Quindi: la squadra è eccellente.	In questo caso, una caratteristica di ciascun giocatore viene attribuita all'intera squadra. Questo è un errore perché, come molti appassionati di sport di squadra sanno bene, le dinamiche di squadra sono diverse dalle capacità del singolo giocatore.
Generalizzazione affrettata	Emil, il centro stella della squadra, è eccellente. Quindi: la squadra è eccellente.	Si noti come Emil venga identificato come un "centro stella". Questa è una circostanza particolare che impedisce di trarre generalizzazioni sulla squadra.

18.5 La fallacia della biforcazione

La fallacia della biforcazione è talvolta chiamata fallacia dell'aut-aut, falsa dicotomia, "punto medio escluso" o falso dilemma. La biforcazione è la fallacia di considerare una distinzione o una classificazione come esclusiva ed esaustiva delle possibilità, quando in realtà esistono altre alternative. In questo caso, chi argomenta presenta due opzioni esclusive per costringere l'interlocutore a scegliere. Un altro modo per spiegare questa falsa scelta è dire che confonde i contrari con i contraddittori.

Due affermazioni sono contraddittorie se la prima è falsa, allora la seconda è vera. e viceversa. Con due affermazioni contraddittorie, una è sempre vera e l'altra falsa. Ma le affermazioni contrarie non sempre hanno valori di verità opposti. Entrambi i **contrari** possono essere falsi. (Ricordate che abbiamo discusso dei contrari nella nostra trattazione della logica categorica, [Capitolo 11.](#)) Potreste ricordarlo dalla nostra discussione sull'"o" inclusivo rispetto a quello esclusivo con il sillogismo disgiuntivo. I lavori degli studenti spesso soffrono della fallacia della biforcazione. Spesso un lavoro avrà la forma argomentativa che o A o B è vero, e poiché A è falso, B deve essere vero. Se A e B sono solo opposti e ci sono altre possibilità (C, D, ..., ecc.), l'effetto è che l'intero articolo risulta inadeguato, anche se i singoli argomenti possono essere accettabili.

Analizziamo la differenza tra un contrario e un contraddittorio:

1. (Contraddittivo) O un essere umano è vivo, o non lo è (non può avere qualcuno può essere vivo e morto allo stesso tempo).
2. (Contrario) O è mercoledì, o è giovedì (non possono essere entrambi) Mercoledì e giovedì alla stessa ora).

Per quanto riguarda il punto 1, chiediti: possono essere vere entrambe le affermazioni? È possibile che qualcuno sia vivo e non vivo allo stesso tempo? No. Ma il punto 2 dovrebbe avere un impatto diverso a questo punto. Poniamoci le stesse domande: possono essere entrambe vere? Può essere mercoledì e giovedì allo stesso tempo? No. Ma possono essere entrambe false? Sì, perché ogni volta che è domenica, lunedì, martedì, venerdì o sabato, entrambe le affermazioni sono false.

La fallacia della *biforcazione* si verifica quando un argomentatore considera una distinzione di classificazione come esclusiva ed esaustiva delle possibilità, mentre in realtà esistono altre alternative. In questa fallacia, si confondono i *contrari* con *contraddizioni*.

Avete mai sentito la frase "Non puoi essere un po' incinta", che sottintende che o sei incinta o non lo sei? Questo perché le affermazioni "sei incinta" e "non sei incinta" non possono essere entrambe vere (sono contraddittorie). Ma ci sono altri usi di "o" nella vita che sono molto più indulgenti. Io (Kristin) mi piace pensare ai miei anni da cameriera. I menù della colazione spesso presentano una complessa serie di "o" in gioco. Puoi avere uova, pancetta o salsiccia (entrambi possibili!) e patate fritte e pane tostato o pancake (tutti e tre possibili, ma con un costo aggiuntivo!).

254 Pensiero critico, logica e argomentazione

Forma argomentativa: Esistono due opzioni esclusive ed esaustive: *A* e *B*. *B* è falso, quindi *A* è vero. Oppure, *A* è falso, quindi *B* è vero.

Poiché la nostra lingua è ricca di opposti, abbiamo una forte tendenza a biforcare e a sostenere o (il primo) ... o (il secondo). Ma molte situazioni non ci presentano opposti di questo tipo. In realtà, la maggior parte degli opposti non sono vere e proprie contraddizioni, ma semplici classificazioni di contrasto. Prendiamo ad esempio "debole" e "forte". A prescindere dal fatto che ci siano diversi aspetti in cui una cosa può essere debole o forte, è del tutto possibile che qualcosa non sia né debole né forte, qualunque sia l'aspetto considerato. Debole e forte rappresentano casi limite tra i quali esiste un intervallo normale. Quindi una tazza di caffè potrebbe essere debole, un'altra normale e una terza forte.

ESEMPI DI BIFORCAZIONE

1. Se conosci le BMW, o ne possiedi una, o ne desideri una.
2. Se dovessimo comprare un'auto, dovremmo sceglierne una buona o una economica.
Non possiamo permetterci una buona e non ne vogliamo una economica, quindi dovremo rinunciare all'auto.
3. Dobbiamo scegliere tra sicurezza e libertà. Ed è nella natura di bravi americani che si assumono il rischio della libertà.

L'esempio 1 sta sicuramente cercando di venderci qualcosa con una falsa scelta. Questi vengono presentati come l'uno o l'altro, ma in realtà una persona potrebbe non possederne uno o l'altro vorrei possederne uno.

L'esempio 2 presenta "economico" e "buono" come contraddittori, ma in realtà lo sono contrari. Esistono altre opzioni, quindi l'argomentazione è fallace.

L'esempio 3 è molto comune nei discorsi politici e nella retorica. Qui l'oratore ha usato un "o" tra due termini, "sicurezza" e "libertà", quando i due non sono nemmeno opposti.

Come molte fallacie che analizzeremo, un buon posto dove cercare la fallacia della biforcazione è la pagina degli editoriali del giornale. Anche le lettere al direttore sono spesso fallaci in questo senso. Un buon esempio è la [famosa lettera del presidente Bush del novembre 2012](#). affermano che "O sei con noi o sei con il nemico". In breve, la fallacia della biforcazione è facile da identificare perché si afferma che ci sono solo due possibilità quando in realtà ce ne sono tre o più (o almeno chi argomenta non ha fornito una ragione per pensare il contrario).

2 <https://youtu.be/-23kmhc3P8U>

PUNTI CHIAVE

- Le fallacie di presunzione sono infondate a causa dei presupposti in esse contenuti, che sono privi di fondamento o di prova.
- La fallacia della generalizzazione eccessiva si verifica quando un argomento che dipende dall'applicazione di una generalizzazione o di una regola a un caso particolare è improprio perché una circostanza speciale (un incidente) rende la regola inapplicabile a quel caso particolare.
- La fallacia della generalizzazione affrettata si verifica quando un argomento che sviluppa una regola generale lo fa in modo improprio perché ragiona da un caso particolare (un incidente) per arrivare a una regola generale.
- La fallacia della biforcazione si verifica quando un argomentatore tratta una distinzione di Questa classificazione viene considerata esclusiva ed esaustiva delle possibilità, quando in realtà esistono altre alternative. In questo errore, si confondono i contrari con le contraddizioni.

ESERCIZI

Identificare le fallacie di presunzione (e di ambiguità)

Identifica le fallacie di presunzione e spiega perché hai individuato proprio quelle fallacie e qual è il loro errore. Nota: sono presenti anche esempi di composizione e divisione.

1. Ogni compagnia petrolifera è perfettamente libera di fissare il proprio prezzo per il gas, quindi non ci sarebbe nulla di male se tutte le compagnie petrolifere si riunissero per stabilire un prezzo comune per il gas.
2. I diamanti sono rari in questo paese, quindi fai attenzione a non smarrire la fede nuziale.
3. Il Nuovo Partito Democratico è stato estromesso dal governo nell'ultimo Elezioni provinciali nel Saskatchewan, quindi la deputata del Nuovo Partito Democratico Pat Atkinson deve aver perso le elezioni qui a Saskatoon Broadway.
4. Gli incidenti stradali sono in aumento. Collisioni tra Model T
Le Ford sono incidenti stradali, quindi le collisioni tra Ford Model T sono in aumento.
5. Sì, so che Mike è stato operato, ma è successo un mese fa e ormai dovrebbe essersi ripreso. Il punto è che la sua tesina avrebbe dovuto essere consegnata ormai. Questo mi basta per dimostrarmi che nessuno può mai contare su Mike per fare il suo lavoro.

256 Pensiero critico, logica e argomentazione

6. Chiunque tenga al proprio aspetto non indosserebbe mai pantaloni della tuta. Ho appena accompagnato Marcia in palestra e indossa pantaloni della tuta, quindi si vede che ha scelto di non curarsi del suo aspetto.
7. Marcia adora il salame piccante e le olive, ed è pazza per il gelato al caramello, quindi sicuramente adorerà il gelato al salame piccante, olive e caramello che le hai preparato.
8. Rifletti sul perché dovresti accogliere Gesù nel tuo cuore come tuo personale salvatore. Vuoi andare all'inferno? Hai una scelta: la salvezza o la sofferenza eterna. Se accetti Gesù e cambi vita, sarai salvato. Se non lo fai, andrai all'inferno.
9. Ai malati terminali in ospedale vengono spesso somministrate flebo di morfina quando provano dolore, quindi la morfina deve essere un buon antidolorifico per me mal di testa.
10. I cani sono compagni innocui, quindi questo Cane Corso di 110 libbre Chi non mangia da una settimana non è pericoloso.
11. Gli atleti sono fisicamente in forma, quindi questo vincitore della competizione di strongman dovrebbe essere in grado di correre una maratona di 40 chilometri.
12. Gli uccelli sanno volare, quindi anche i pinguini sanno volare.
13. Nella vita, o scegli di dedicarti alla tua famiglia o alla tua carriera. La scelta è tua.

19

Errori di ragionamento che consistono nell'eludere i fatti

Possiamo trascurare completamente fatti significativi o aspetti rilevanti di un problema; possiamo eluderli o tentare di isolarli, oppure, nella classe di fallacie che eludono i fatti, chi argomenta sembra trattare i fatti rilevanti, ma in realtà non lo fa. "Eludere" significa evitare di essere diretti e potenzialmente farlo con inganno o astuzia. Questo non significa attribuire cattive intenzioni a chi argomenta.

Molte di queste forme di argomentazione sono considerate valide perché non sono state analizzate correttamente, ma piuttosto usiamo la parola "eludere" perché chi argomenta presenta le informazioni in modo troppo favorevole. Ricorda che una delle caratteristiche chiave di un pensatore critico è fornire ai membri del dialogo informazioni pertinenti sufficienti per comprendere le loro affermazioni. Quando eludiamo l'argomento,

Quando ci basiamo sui fatti, presentiamo un argomento che appare corretto, ma che risulta incompleto (condizioni 4 e 2 della definizione di fallacia di Walton).

Le fallacie con cui abbiamo a che fare qui sono la figura retorica dell'uomo di paglia, la petizione di principio, epiteti che danno per scontata la risposta, questione complessa e argomentazione ad hoc.

19.1 Persona di paglia

Gli argomenti della persona di paglia erano precedentemente chiamati argomenti "dell'uomo di paglia". Avrete probabilmente già intuito che il termine "paglia" viene usato per denominare la fallacia perché la paglia è fragile e c'è una debolezza nell'argomento. Questo è parzialmente corretto. Quando siamo impegnati in un dialogo, la persona con cui non siamo d'accordo potrebbe aver presentato alcune affermazioni e una conclusione. L'efficacia della nostra risposta a tali affermazioni dipende da come comprendiamo ciò che l'altra persona afferma e cosa intende. Se rispondiamo, anche con un buon argomento, a qualcosa che l'altra persona non ha detto o non intendeva, allora la nostra risposta non soddisfa la condizione di rilevanza di un buon argomento. Tenete presente che la fallacia della persona di paglia è neutra.

258 Pensiero critico, logica e argomentazione

riguardo al fatto che la persona che effettua la distorsione lo faccia intenzionalmente o meno.

Nel caso della *fallacia dell'uomo di paglia*, chi argomenta costruisce il punto di vista del proprio interlocutore con "paglia" (per renderlo più facile da confutare), creando di fatto una nuova persona, l'"uomo di paglia", che viene confutata (anziché l'interlocutore originale).

La fallacia dell'uomo di paglia ha una parvenza di correttezza (parte 4 di Walton) perché chi argomenta riesce effettivamente a smontare l'argomentazione dell'uomo di paglia (perché è debole). Ma in realtà non ottiene nulla nel dialogo perché l'interlocutore originale non condivide quel punto di vista. Vediamo un esempio.

ESEMPIO DI FALLACIA DELLA PERSONA DI PAGLIA

Immaginate una riunione aziendale:

Persona A: Stiamo introducendo nuovi sistemi per gestire la tecnologia e renderla più efficiente nella nostra azienda. La tecnologia Y è efficiente, quindi dovremmo adottarla.

Persona B: Non vedo l'ora che la tecnologia Y venga implementata. Se renderà i nostri sistemi più efficienti, tanto meglio.

Persona A: È documentato che la tecnologia Y rende i sistemi più efficienti.

Persona B: Sembra un'ottima idea. L'efficienza è un obiettivo importante della nostra organizzazione. Un altro obiettivo è educare i cittadini. In che modo questo cambiamento sistemico influisce sulla nostra capacità di educare i cittadini?

Persona A: L'obiettivo del nostro cambiamento organizzativo non è "salvare il pianeta".

Notate come la persona B non abbia nemmeno formulato un'argomentazione, eppure è stata zittita. B ha semplicemente posto una domanda su come l'efficienza si relazioni agli obiettivi educativi. Sicuramente un'organizzazione può avere più di un obiettivo. Persona A. Allo stesso tempo, la persona B viene erroneamente descritta come intenzionata a "salvare il pianeta" e, al contempo, confutata, poiché questo non è un obiettivo raggiungibile tramite un cambiamento di sistema tecnologico in un'organizzazione con risorse limitate. Questo tipo di dialoghi sono comuni e spesso non vengono affrontati, soprattutto se la persona in posizione B ha meno potere della persona A. Non solo B è stato abbattuto, ma A non ha fatto nulla per rafforzare la propria posizione.

Quindi cosa impariamo dalla fallacia dell'uomo di paglia? Per essere un buon Pensatore critico, devi essere imparziale.

L'errore dell'uomo di paglia ha essenzialmente un antidoto, che è il [principio di carità](#). 1.

Questo è un approccio alle idee in cui si presuppone che il punto di vista del proprio interlocutore sia forte, in modo che anche la propria risposta risulti rafforzata. Ecco un [video su come applicare il principio di carità nella scrittura](#).

2

Devi chiederti se la persona con cui stai discutendo approverebbe il punto di vista che le stai attribuendo. Questo significa essere scettici sul fatto di aver compreso appieno il tuo interlocutore. Una caratteristica fondamentale per migliorare le proprie capacità di pensiero critico è essere in grado di ricostruire gli argomenti, il che significa che dobbiamo essere scrupolosi e analizzare gli argomenti passo dopo passo, inclusi e forse soprattutto quelli degli altri. Se la persona A avesse chiesto alla persona B

Oltre a ciò che intendevano, la persona B avrebbe potuto dire di essere preoccupata che l'efficacia possa compromettere l'esperienza di coloro che si trovano dall'altra parte del cambiamento e che quindi il cambiamento sarà efficiente in un certo senso ma comprometterà altri obiettivi. Notate come qui non si parli affatto di salvare il pianeta! Questo solleva un punto importante su come il cambiamento influisce su un'organizzazione.

ESEMPI DI FALLACIA DELLA PERSONA DI PAGLIA

1. Persona A: Tutti meritano la stessa retribuzione, indipendentemente dal sesso.
Persona B: Quindi una madre che sta a casa con i figli dovrebbe guadagnare quanto un neurochirurgo?
2. Persona A: Le azioni degli esseri umani sono la causa del cambiamento climatico.
Persona B: Come puoi dire che ho ucciso personalmente tutte le api?
3. Partito politico A: Dobbiamo aumentare le tasse per finanziare meglio l'assistenza sanitaria.
Partito politico B: Il partito A vuole solo prendersi tutti i vostri soldi e buttarli via in stipendi da dirigenti.

Nell'esempio 1, B fraintende il punto di vista di A. B porta all'estremo un'interpretazione poco benevola del punto di vista di A e la confuta facilmente. Naturalmente, A potrebbe intendere che tutti meritano la stessa retribuzione per lo stesso lavoro. Nell'esempio 2, la persona B attribuisce un'opinione insensata alla persona A e quindi è facile confutarla. Nell'esempio 3, B ha notevolmente indebolito il punto di vista della persona A travisandolo.

1 <https://effectiviology.com/principle-of-charity/>

2 <https://www.youtube.com/watch?v=Ix1VTiMXph4>

Sebbene costruire un personaggio fantoccio sia sbagliato, alcuni argomentatori non prendono nemmeno in considerazione il punto di vista di una persona, giudicandolo indegno di attenzione. Questo è noto come *fallacia del "disprezzo" o del "sminuire" l'argomentazione*.³ Speriamo di non dover entrare troppo nei dettagli sul perché questo sia un modo sbagliato di argomentare.

19.2 La fallacia della petizione di principio (Petitio Principi)

Spesso, nel linguaggio comune, si usa l'espressione "petizione di principio" per intendere che è necessario porre una domanda. Questo non è il significato che i filosofi attribuiscono generalmente a questa espressione, né è necessariamente collegato alla definizione della fallacia della petizione di principio.

La fallacia della petizione di principio consiste nel presupporre ciò che si intende dimostrare o si dovrebbe dimostrare. Rappresenta un fallimento del rapporto di supporto.

Un altro modo di interpretare la cosa è che la petizione di principio "mette le carte in tavola" a proprio favore, inserendo essenzialmente la propria conclusione nelle premesse.

Per questo motivo, la petizione di principio viola la condizione che le premesse supportino la conclusione. Come si manifesta la petizione di principio? Si presenta in almeno 3 forme diverse:

3 DIVERSE FORME DI PEGGIORAMENTO DI DOMANDA

L'affermazione *P* è vera.

Pertanto, l'affermazione *P* (riformulata in un linguaggio diverso) è vera.

L'affermazione *P* è vera.

Pertanto, l'affermazione non-*P* non è vera.

L'affermazione *P* è vera.

L'affermazione *Q* è vera.

L'affermazione *R* è vera.

L'affermazione *P* è vera.

³ <https://en.wikipedia.org/wiki/Pooh-pooh>

Ecco perché la petizione di principio è anche chiamata fallacia della circolarità. Peti -tio principii è un termine latino che significa "piccolo cerchio". L'argomentazione assomiglia a un cerchio. Consideriamo un esempio: "La fede in Dio è universale perché tutti credono in Dio". Ecco come forma un cerchio:



Figura 19.1 Esempio di ragionamento circolare (petizione di principio). Illustrazione di Jessica Tang.

Chiediti: cosa sosterrrebbe l'affermazione che la fede in Dio sia universale? Servirebbe un sondaggio su tutta l'umanità, il che sarebbe impossibile. Non puoi certo supportarla con un'altra affermazione che si ripete.

ESEMPI DI PEGGIORAZIONE DI DOMANDA

1. Joe è il legittimo proprietario di quella bicicletta perché ne è il proprietario.
2. Il libero scambio sarà un bene per il paese. Il motivo è ovvio. Non è forse palese che le relazioni commerciali senza restrizioni apporteranno a tutte le componenti di questa nazione i grandi benefici derivanti da una libera circolazione delle merci tra i paesi?
3. La proprietà statale dei servizi pubblici è pericolosa perché è socialista.

L'esempio 1 è simile nella forma alla questione della fede universale in Dio illustrata sopra. Qui l'affermazione che Joe sia il legittimo possessore della bicicletta è supportata dal fatto che ne è il proprietario. Il problema è che la proprietà implica essenzialmente l'essere il legittimo possessore. A volte, per analizzare un esempio di petizione di principio, può essere utile chiedersi: cosa sosterrrebbe l'affermazione che "Joe possiede la bicicletta"? Forse una ricevuta, la testimonianza del venditore o altri testimoni del legittimo acquisto della bicicletta da parte di Joe.

Ma ciò che non dimostra che Joe sia il proprietario della bicicletta è che ne siano i legittimi possessori.

262 Pensiero critico, logica e argomentazione

L'esempio 2 è un po' più difficile da individuare. Qui si afferma che il libero scambio è un bene per il paese. Innanzitutto, bisogna sempre diffidare dell'uso dei termini "ovvio" e "palesamente chiaro". Queste parole fanno sembrare che chiunque non sia d'accordo non colga ciò che è ovvio e chiaro, il che può configurarsi come un attacco ad personam. In ogni caso, non rafforzano l'affermazione. Questo esempio è circolare perché ogni parola nella conclusione è solo una frase estesa che ha lo stesso significato della premessa. In sostanza, afferma che il libero scambio è un bene perché il libero scambio (relazioni commerciali senza restrizioni) è un bene (grandi benefici).

L'esempio 3 è una versione leggermente diversa della fallacia della petizione di principio. Utilizza una generalizzazione infondata (o quantomeno controversa) per supportare una conclusione che, se fosse vera, rientrerebbe in tale generalizzazione. Se la generalizzazione secondo cui il socialismo è pericoloso fosse vera, allora la conclusione ne conseguirebbe, ma è la generalizzazione più ampia che è in discussione: ha bisogno di essere supportata. Pertanto, definire il socialismo in questo modo è innanzitutto una petizione di principio.

Una volta ho sentito tre fratelli che si dividevano due barrette di cioccolato. Il maggiore diede metà barretta a ciascuno dei due più piccoli e tenne una intera per sé. Quando gli chiesero perché avesse ricevuto più caramelle, rispose di essere il più intelligente. Pochi minuti dopo, uno dei più piccoli gli chiese perché fosse il più intelligente, e il maggiore rispose: "Perché ho più caramelle". (Ernest J. Chave, *Sviluppo della personalità nei bambini*, Chicago: Università di Chicago, 1937, p. 151)

La petizione di principio viola la regola secondo cui le premesse devono supportare la conclusione. Ricordiamo che **la giustificazione** è una relazione di dipendenza (la conclusione dipende dalle premesse). La circolarità è errata perché viola questa dipendenza. Richiede che la conclusione supporti se stessa, il che non funziona. Affinché un argomento sia dialetticamente accettabile, la conclusione deve essere in qualche modo indipendente dalle premesse. Un modo per pensarlo è che l'accettabilità dialettica supporta le premesse e le premesse supportano la conclusione.

La conclusione non è identica a nessuna delle due premesse, né deriva da nessuna delle due premesse singolarmente. La conclusione richiede le sue premesse per poter essere espressa.

Sospettiamo che gli esempi che abbiamo fornito non ingannino nessuno perché sono più facili da individuare. In un lungo ragionamento, è spesso facile non notare la circolarità. Ecco perché cercare la logica di passaggi più lunghi (Qual è la tesi [conclusione]? Quali sono gli argomenti a sostegno [delle premesse]? Sono dialetticamente accettabili? Perché sì o perché no? Un modo per iniziare è cercare le ripetizioni e vedere dove si trovano le relazioni di supporto e dipendenza.

È interessante notare che un argomento circolare non è necessariamente infondato, ad esempio, Potrebbe essere un argomento valido, a partire dalla definizione. Considera:

Roma è la capitale d'Italia, quindi Roma è la capitale d'Italia.

Per complicare ulteriormente le cose, questo argomento è valido. Ma ricordiamo che la validità è una proprietà formale degli argomenti, per cui se le premesse sono vere, anche la conclusione deve essere vera. In questo caso, se la premessa è vera, allora anche la conclusione è vera. E sia la premessa che la conclusione sono vere, il che rende l'argomento valido. Il problema con l'argomento sorge quando si inizia a pensare all'accettabilità dialettica. Questo argomento fornisce una ragione per credere che "Roma è la capitale d'Italia" a qualcuno che non conosce questo fatto? Per renderlo un argomento veramente valido, bisognerebbe spiegare perché una città è considerata la capitale di un paese. Bisognerebbe dimostrare che questo fatto è accettato dalle autorità competenti in Italia e forse anche a livello internazionale (dato che questo fa parte del riconoscimento di uno stato). Potrebbe anche essere necessario verificare che questo fatto non sia cambiato nel recente passato, perché si potrebbe sbagliare. Ricordiamo che gli argomenti devono fornire ragioni per credere. Sebbene questa argomentazione sia valida e fondata, non fornisce alcun motivo per cui qualcuno possa crederci, il che rappresenta ancora una volta un problema di circolarità.

19.3 La fallacia degli epiteti petizionari

Esistono altri modi in cui gli argomenti possono diventare circolari. Uno di questi è usare parole così pregiudizievoli e suggestive da delineare un'affermazione con la conclusione implicita. In questo caso, si ricorre alla petizione di principio usando epiteti. Un epiteto è una parola o una frase descrittiva usata per caratterizzare qualcosa, generalmente in modo negativo. Questa fallacia ha diversi nomi in altre descrizioni di fallacie: parole cariche di significato, diffamazione, suggestione verbale e altri ancora.

Gli epiteti petizionari utilizzano un linguaggio tendenzioso che implica ciò che vorremmo dimostrare ma che non abbiamo ancora dimostrato.

Si noti come la definizione richiami nuovamente la nostra attenzione sulla relazione di supporto. Un linguaggio tendenzioso non dimostra una tesi, e certamente non la rende dialetticamente accettabile. Ecco alcuni esempi:

264 Pensiero critico, logica e argomentazione

ESEMPI DI EPITETI CHE INIZIANO UNA LETTURA INTERROGATIVA

1. Questo criminale è stato accusato di un crimine terribile.
2. Non dovresti dare ascolto alle idee di questo pericoloso radicale.
- 3. Sarebbe sleale credere che una dottrina scurrile, come è una tessuto traditore di menzogne.**
4. Naturalmente il marito deve provvedere al sostentamento della moglie e della famiglia, poiché è dovere di chi provvede al sostentamento della famiglia.

L'esempio 1 è un epiteto che dà per scontata la colpevolezza, non solo perché essere definiti "criminali" è di per sé negativo, ma anche perché la persona è stata definita tale solo per il fatto di essere stata accusata di un reato. Non sappiamo con certezza se sia effettivamente un criminale, sappiamo solo che è stata accusata. Questo equivale a pregiudicare la colpevolezza.

L'esempio 2 usa come epiteto che la persona è un radicale pericoloso, e implicare allo stesso tempo che le idee stesse siano pericolose e radicali è una petizione di principio. Questo esempio si sovrappone anche ai concetti di abuso e avvelenamento del pozzo.

L'esempio 3 ha poco senso, ma in realtà utilizza un linguaggio tendenzioso al posto di un argomento. Se qualcosa è un insieme di bugie, allora ci devono essere delle prove a cui possiamo fare riferimento. Questo è molto meglio che dichiarare semplicemente qualcosa come una bugia: in quel caso si tratta di una petizione di principio.

L'esempio 4 presenta una sorta di linguaggio tendenzioso che utilizza una connotazione positiva. Qui abbiamo il prestigio e l'elevazione morale derivanti dall'essere chiamati "capofamiglia". Questo significa sostanzialmente che il marito dovrebbe essere colui che provvede al sostentamento della famiglia. Si ripete, ma non giustifica una rivendicazione.

19.4 La fallacia della domanda complessa

Questa fallacia è essenzialmente una forma interrogativa della fallacia della petizione di principio. Un modo per interpretarlo è considerarlo come una domanda che non riesce a essere propriamente una domanda. Questa fallacia può essere chiamata in molti modi, tra cui domande a trabocchetto, domande suggestive e domande false. L'esempio più comune è la domanda: "Hai smesso di picchiare il tuo cane?". Perché questa è una domanda a trabocchetto?

Perché affermi la premessa (che tu abbia picchiato il tuo cane) sia che tu risponda di no o di sì. Nota come questo dia per scontata proprio la cosa che dovrebbe essere messa in discussione (se hai picchiato il tuo cane). Certo, potresti rispondere in altri modi, ad esempio cambiando argomento, ma in un modo che non segue ciò che facciamo quando poniamo e rispondiamo alle domande.

La fallacia della domanda complessa si verifica quando chi argomenta pone una domanda che presuppone la verità della questione in discussione.

Per identificare questa fallacia è necessario comprendere la logica dell'indagine interrogativa, compresi i motivi per cui la si utilizza e il suo scopo. L'indagine interrogativa è una forma di argomentazione strutturata che si basa sulla formulazione e sulla risposta a domande. Probabilmente avete familiarità con le modalità con cui gli avvocati interrogano i testimoni durante un esame legale.

La commedia britannica *Yes, Prime Minister* ha una scena⁴ che dimostra l'uso di domande suggestive per falsificare un sondaggio d'opinione pubblica.

Lo scopo dell'esame legale è e deve essere quello di rivelare la verità. La forma di indagine richiede almeno due condizioni: la prima, che i testimoni rispondano in modo veritiero, e la seconda, che le domande poste siano pertinenti. Per garantire queste condizioni, ai testimoni viene chiesto di giurare di dire tutta la verità e i giudici si assicurano che le domande poste siano pertinenti, escludendo gli avvocati dall'ordine di intervento quando le domande non lo sono.

Allo stesso tempo, l'indagine scientifica può essere vista come costituita in parte da un esercizio strutturato di domande volte alla ricerca della verità. Si possono porre una serie di domande sul mondo (ipotesi, forse), e la natura "risponde" con una verità sul mondo. Oppure possiamo pensare a una corretta indagine interrogativa come a una sorta di gioco con una serie di regole:

1. Alle domande bisogna rispondere sinceramente.
2. Mentire o rifiutarsi di rispondere sarà considerato un fallimento il gioco.
3. Le domande vengono poste una dopo l'altra.
4. Le domande successive dipendono dalle risposte alle domande precedenti.
5. Il processo costruisce un caso che rivela la verità su alcuni questione.

Ricordiamo che con la fallacia dell'accento (discussa nel [Capitolo 14](#)), quando poniamo una domanda, presupponiamo determinate ipotesi di fondo. Queste ipotesi di fondo riguardano ciò che è vero, ma anche il senso della domanda.

⁴ <https://www.youtube.com/watch?v=G0ZZJXw4MTA>

Anche le domande aperte presuppongono che tu sappia qualcosa.

Consideriamo quanto segue: "Cosa sai sulla panificazione?" presuppone che tu sappia qualcosa. Contrasta con "Sai qualcosa sulla panificazione?". Possiamo notare che le domande sono solitamente istruttive in relazione a determinate risposte. Questo è il motivo per cui si fanno battute con domande come "Perché qualcosa?" o "A chi importa?". Queste domande non sono realmente istruttive; sono solo espressioni di certi sentimenti. In genere, una domanda chiede all'intervistato di scegliere tra una serie di risposte dirette alternative. Ad esempio, la domanda "È già ora di cena?" invita l'intervistato a rispondere "Sì, è ora di cena" o "No, non è ora di cena". Entrambe le domande e entrambe

Le risposte alternative presuppongono che la cena sarà presto.

Il caso di alto profilo della condanna di Brendan Dassey per la morte di Teresa Halbach nel 2005 è l'oggetto del documentario Netflix [Making a Murderer](https://www.netflix.com/title/tt5189670/).⁵ Gli avvocati di Dassey sostengono che la sua confessione sia falsa e estorta. Durante l'interrogatorio, la polizia gli ha chiesto: "Chi le ha sparato alla testa?". Gli avvocati di Dassey affermano che si tratta di "estorsione di informazioni", poiché all'epoca non sapeva come fosse morta Halbach. [La risposta di Dassey è stata quella di puntare il dito](https://innocenceproject.org/brendan-dasseys-confession-highlights-importance-of-registrazione-interrogatori/).⁶

Consideriamo come la domanda "Sei ancora arrabbiato con me?" inviti l'interlocutore a rispondere "Sì, sono ancora arrabbiato con te" o "No, non sono più arrabbiato con te". Entrambe le risposte implicano che l'affermazione contenuta nella domanda sia vera (ero/sono arrabbiato con te). La domanda "Sei ancora arrabbiato con me?" posta da sola è un esempio di domanda complessa, perché le uniche risposte dirette ammissibili implicano che io fossi arrabbiato con te, il che può essere vero o meno, e in ogni caso, questo non è stato accertato in modo indipendente. Torna alle regole precedenti sull'interrogazione.

Se la domanda segue una domanda precedente la cui risposta ha già stabilito che ero arrabbiato (regole 4 e 5), allora essa costituisce una parte legittima di un percorso di indagine interrogativa. Non è un caso che una domanda complessa venga definita "domanda a trabocchetto"; porre una domanda a trabocchetto viola le regole dell'indagine interrogativa.

Vediamo alcuni esempi:

⁵ <https://www.imdb.com/title/tt5189670/>

⁶ <https://innocenceproject.org/brendan-dasseys-confession-highlights-importance-of-registrazione-interrogatori/>

ESEMPI DI DOMANDE COMPLESSE

1. Qual è la spiegazione della telepatia?
2. Dove hai nascosto l'arma del delitto?
3. Quando dovresti acquistare la tua prima Cadillac?

L'esempio 1 presuppone che esista una spiegazione per la telepatia e si limita a chiedere all'intervistato quale sia tale spiegazione. L'esempio 2 presuppone che tu abbia nascosto l'arma del delitto. L'esempio 3 presuppone che tutti comprino una Cadillac; devono solo decidere quando. Tornando alle regole di una buona formulazione delle domande, ricordiamo che queste domande negli esempi non sono poste con un contesto. Non sappiamo se stiano costruendo un'indagine più ampia. Diciamo quindi che un buon pensiero critico che si basa sulle domande richiede tempo per stabilire qualcosa di valore. Questo è il motivo per cui molti filosofi ed educatori sostengono [il metodo socratico](#) in così alta considerazione.

19.5 La fallacia dell'eccezione speciale

La fallacia della petizione speciale consiste nell'applicare un doppio standard, uno per noi stessi e un altro per tutti gli altri. È anche una particolare forma di petizione di principio, poiché il linguaggio pregiudiziale serve tanto a dipingere l'avversario in termini negativi quanto a liberarsi da qualsiasi connotazione negativa. Bertrand Russell una volta illustrò questa fallacia con la sua "coniugazione" del verbo essere fermo: io sono fermo; tu sei testardo; lui è ostinato. L'idea è che lo stesso comportamento (presumibilmente) viene descritto come "essere fermo" quando lo faccio io, ma quando lo fanno gli altri, è ostinato o ostinato (con buona pace dei maiali). Perché questa è una fallacia? Ricordiamo la nostra discussione sulle definizioni nel [Capitolo 5](#). Parliamo senza capirci quando abbiamo definizioni diverse, ma qui lo facciamo non per caso, bensì per ragioni pregiudiziali.

Si parla di "*special pleading*" quando si usa un linguaggio tendenzioso o tendenzioso per descrivere le azioni altrui, mentre quando si compie la stessa azione si usa un linguaggio neutro o positivo.

Siamo certi che abbiate sentito qualcuno dire che il proprio interlocutore è duro e maleducato mentre in realtà sta solo avendo un "dialogo sincero". È una situazione estremamente comune. Ma come si distingue tra maleducazione e "dialogo sincero"? Quali sono le circostanze?

7 <https://iep.utm.edu/socrates/>

che differenziano il nostro comportamento, a parte il nostro particolare interesse a non fare brutta figura?

Consideriamo un altro esempio: le spietate tattiche del nemico, i suoi fanatici attacchi suicidi, sono stati sventati dalle severe misure dei nostri comandanti e dal devoto sacrificio delle nostre truppe. Qui, spogliandoci del linguaggio motivazionale, noi e il nemico stiamo facendo esattamente le stesse cose, ma in qualche modo quando le facciamo noi, sono grandiose, mentre quando le fa il nemico, sono terribili. Buoni esempi di argomentazioni ad hoc si trovano facilmente nei discorsi politici, negli articoli di cronaca e nei commenti politici, che spesso mirano meno alla verità che alla persuasione o all'autocompiacimento.

Abbiamo la prova che è in atto un doppio standard quando *letteralmente* Le parole corrette vengono sostituite da parole cariche di emotività ma dal significato simile.

Una caratteristica della nostra lingua è che quasi ogni azione e attributo umano può essere descritto in numerosi modi, alcuni positivi, altri negativi o neutri.

Si considerino i seguenti esempi:

Neutro	Richiesta speciale
piano intraprendente	Schema opportunistico
Le sorrise in modo accattivante.	La guardò con uno sguardo allusivo.
Prenotato	Segreto
Gruppo chiassoso di giovani	Banda di teppisti giovanili
Gruppo	Banda

Consideriamo i numerosi doppi standard impliciti nel sessismo. Immaginiamo qualcuno che dica: "L'insegnamento non è più considerato un lavoro da donne. L'insegnamento è ora visto come un ambiente stimolante e impegnativo, dove accadono molte cose". In questo caso, contrapponendo un "ambiente stimolante e impegnativo, dove accadono molte cose" a un " lavoro da donne", chi parla fa appello a un doppio standard per cui ciò che fanno "gli uomini" è stimolante e impegnativo, mentre ciò che fanno "le donne" non lo è.

I doppi standard spesso riflettono differenze di prestigio o di potere. Spesso operano in modo subdolo e senza che ce ne accorgiamo. Infatti, di solito ci sono barriere in atto per impedirne l'individuazione, soprattutto da parte di coloro che ne traggono vantaggio.

Per chi gode di privilegi e potere è conveniente non accorgersi dei doppi standard, poiché ciò evita loro l'imbarazzo di dover giustificare i vantaggi di cui godono. Naturalmente, molti dei nostri atteggiamenti verso persone, gruppi, culture e religioni straniere e sconosciute si fondano sull'ignoranza, o quantomeno su credenze limitate e stereotipate, forse acquisite durante l'infanzia. Quando pensiamo a persone o usanze di cui abbiamo solo una conoscenza superficiale, è facile immaginare differenze inesistenti e applicare doppi standard senza rendersene conto. Una certa umiltà nel giudizio, unita all'impegno per la verità, è probabilmente il rimedio migliore al pericolo di applicare involontariamente doppi standard. In fin dei conti, i doppi standard distorcono i fatti. Per questo motivo, rappresentano una seria minaccia alla realizzazione di un dialogo (criterio 5 di Walton), che consiste nell'avvicinarsi gradualmente alla verità.

PUNTI CHIAVE

- Nel caso della fallacia dell'uomo di paglia, chi argomenta costruisce la propria
Il punto di vista dell'interlocutore è ridotto a una "paglia" (per renderlo facile da confutare), il che crea di fatto una nuova persona, la "persona di paglia" che viene confutata (piuttosto che l'interlocutore originale).
- La fallacia della petizione di principio consiste nel presumere ciò che si intende dimostrare, o si dovrebbe dimostrare. Rappresenta un fallimento del rapporto di supporto.
- Gli epiteti petizionali utilizzano un linguaggio tendenzioso che implica ciò che vorremmo dimostrare ma che non abbiamo ancora dimostrato.
- La fallacia della domanda complessa si verifica quando chi argomenta pone una domanda che presuppone la verità della questione in discussione.
- La "special pleading" si verifica quando usiamo un linguaggio tendenzioso o tendenzioso nei confronti degli altri, mentre noi stessi facciamo lo stesso usando un linguaggio neutro o positivo.

ESERCIZI

Parte I. Individuare le fallacie dell'elusione dei fatti

Individua le seguenti fallacie di elusione dei fatti e spiega perché le hai identificate e cosa c'è di sbagliato in esse.

1. Certo, cose come la corruzione sono illegali; se tali azioni non fossero
Se fossero illegali, non sarebbero vietati dalla legge.
2. "È noto che la composizione elementare di Giove è simile a quella del sole. . . . Il nucleo
sarebbe composto principalmente da ferro e silicati,

270 Pensiero critico, logica e argomentazione

i materiali che costituiscono la maggior parte della massa terrestre. Un nucleo di questo tipo è previsto per ragioni cosmogeniche: se la composizione di Giove è simile a quella del Sole, allora il pianeta dovrebbe contenere una piccola parte di questi elementi" (J. Wolfe, "Jupiter," Scientific American 230, n. 1: 119).

3. Nel contesto di un interrogatorio in cui non è ancora stata identificata la causa della morte: Detective: "Chi le ha sparato alla testa?"

4. Capisco che lei sostenga un sistema sanitario finanziato dal governo,

Ma non possiamo permettere che il governo controlli ogni aspetto della nostra salute.

5. Ho pagato le tasse per anni, ma quest'anno non posso permettermelo. Quindi tutti gli altri devono pagare le tasse così che io possa prendermi una piccola vacanza fiscale.

6. Joe: Quel Lefty è un truffatore.

Moe: Cosa ti fa pensare che lo sia?

Joe: Basta guardare con che gente lo frequenta.

Moe: Oh. Come fai a sapere che sono dei truffatori?

Joe: Beh, chiunque frequenti un truffatore come Lefty deve solo essere un truffatore.

7. Non sto accumulando. Sto solo facendo scorta di tutto prima del

Chi accumula compulsivamente prende tutto.

8. Alice dovrebbe ottenere un 95 perché si merita un voto davvero alto.

9. Non darò ascolto a nessun progressista sul controllo delle armi. Vogliono punire i possessori legali di armi, soprattutto quelli che le usano per la caccia di sussistenza.

10. Ascolta, so di non essere né un medico né un farmacista, ma conosco il mio corpo e posso usare questo farmaco senza ricetta. Tutti gli altri, invece, devono consultare un medico.

11. Le grandi esenzioni fiscali per gli investitori facoltosi sono assolutamente giustificate perché le persone che spendono ingenti somme di denaro sul mercato dovrebbero essere esentate dal pagamento di gran parte delle imposte sul reddito.

12. Quando questi leader smetteranno di spendere soldi in qualsiasi modo che gli faccia comodo? loro?

13. Puoi essere certo che ti offriremo un prezzo onesto per l'auto usata, poiché ci comporteremo sempre in modo trasparente e onesto con te quando acquisterai un'auto usata da noi.

14. Quando smetterai di sostenere i discorsi d'odio?

Parte II. Esercizi sulle fallacie con relative spiegazioni.

In questo gruppo di domande, per ciascuna domanda sono disponibili quattro risposte tra cui scegliere . Potresti scoprire che più di una risposta ha un certo fondamento, ma dovresti individuare quella più corretta. Alcune delle spiegazioni sono imprecise, quindi assicurati che sia la fallacia logica che la spiegazione siano esatte al momento della scelta.

1. Gli oggetti con una densità inferiore a quella dell'acqua galleggiano quando vengono immersi in acqua. Il motivo è che tali oggetti non affondano.
acqua.
 - A. Avvelenare il pozzo contro le persone che non credono nella gravità
 - B. Petizione di principio perché ribadisce semplicemente la stessa affermazione ma usa l'espressione "il motivo per cui" come se supportasse l'affermazione successiva
 - C. Ambiguità sul termine "gravità"
 - D. Fare appello all'autorità perché non dispone di un esperto qualificato
2. "Si è verificato un grave incidente e abbiamo chiuso questa strada al traffico regolare, quindi non possiamo permetterle di guidare la sua ambulanza.
giù."
 - A. Tesi irrilevante perché il traffico non ha nulla a che fare con l'incidente
 - B. Appello all'autorità perché l'ambulanza ha l'autorità di guidare
 - C. Generalizzazione eccessiva perché il fatto che il veicolo sia un'ambulanza è un caso speciale che blocca la regola secondo cui non c'è traffico consentito
 - D. Generalizzazione affrettata perché fa una generalizzazione senza informazioni sufficienti
3. "Perché dovrei prendere sul serio le tue argomentazioni a favore del vegetarianismo? Indossi Una cintura di cuoio e scarpe di cuoio. Sei solo un ipocrita."
 - A. Abuso perché non è carino chiamare qualcuno ipocrita
 - B. Tu quoque perché respinge la loro argomentazione sulla base di un'azione. È come dire "guarda chi parla".
 - C. Appello all'ignoranza perché dice che se non indossano una pelle cintura, è la prova delle argomentazioni a favore del vegetarianismo
 - D. Domanda complessa perché si presume che stiano indossando un cintura di pelle senza chiedere davvero
4. Gli studenti che ricevono aiuto da tutor ottengono in media punteggi inferiori rispetto agli studenti che non lo ricevono; ciò dimostra che i tutor sono una perdita di tempo.
 - A. Generalizzazione affrettata perché non tutti gli studenti che usano tutor hanno punteggi più bassi per cominciare
 - B. Causa falsa, correlazione spuria perché la scarsa capacità è la causa comune di voti bassi e della necessità di un tutor
 - C. Falsa causa che inverte causa ed effetto perché sono i punteggi bassi in primo luogo che spingono gli studenti a ricorrere ai tutor
 - D. Causa falsa a posteriori perché non riesce a stabilire che gli studenti abbiano utilizzato i tutor prima di ottenere punteggi bassi
5. Ho preso un brutto voto all'esame di metà semestre. Non ci posso credere. La materia era così facile che studiare era inutile. Il mio professore doveva proprio avercela con me.

272 Pensiero critico, logica e argomentazione

- A. Falso, causa mera correlazione perché non sai se il professore ha abbassato il voto di proposito.
- B. Epiteti che danno per scontato che sia inclinato contro la professore
- C. Fai appello all'ignoranza perché non puoi dire che non lo era il professore
- D. Generalizzazione affrettata perché prende in considerazione un caso particolare (non uno studio) e lo generalizza dicendo che riguarda il professore
6. In realtà, per il governo il costo dell'assistenza sanitaria per una persona malata non è elevato. Si tratta solo di poche migliaia di dollari all'anno in media. Pertanto, l'assistenza sanitaria non può rappresentare una voce di spesa significativa nel bilancio nazionale.
- A. Equivocazione perché il termine "medicare" viene utilizzato in due contesti diversi modi
- B. Generalizzazione affrettata perché applica una regola dove non dovrebbe
- fare domanda a
- C. Composizione perché la proprietà di "non costare molto" non viene ereditata in modo compositivo dall'intero bilancio di Medicare.
- D. Generalizzazione eccessiva perché trasforma una regola in un caso improprio
7. Pubblico ministero in tribunale: "Quando ha intenzione l'avvocato della difesa di chiamare a testimoniare quel colpevole marcio di Hunk Beedle? Va bene, riformulo. Quando ha intenzione l'avvocato della difesa di chiamare a testimoniare quel bugiardo di Hunk Beedle? Mi scusi, Vostro Onore. Ritratto le mie osservazioni."
- A. Avvelenare il pozzo perché mina la capacità di Beedle di parlare
- B. Epiteti che iniziano con una petizione perché usa un linguaggio tendenzioso per presupporre ciò che deve dimostrare
- C. Richiesta speciale perché applica un doppio standard
- D. Tu quoque perché l'avvocato ha fatto la stessa cosa di Hunk Beedle
8. "Esistono due tipi di persone al mondo: i ricchi e gli ingenui." Vuoi diventare ricco o ti accontenti di rimanere un ingenuo?
- A. Forza o paura perché sta cercando di spaventarti per impedirti di essere un idiota
- B. Biforcazione perché confonde i contrari con i contraddittori.
- Esistono molti altri modi di essere oltre a essere un ingenuo o un ricco.
- C. Domanda complessa perché pone una domanda con un'affermazione implicita assunzione
- D. Fa appello all'ignoranza perché utilizza prove negative
9. Devi credere che Dio esista. Dopotutto, se non accetti Dio nel tuo cuore, dovrai affrontare gli orrori dell'inferno.

- A. Appello all'autorità perché presuppone che Dio decida chi va all'inferno
 - B. Forza o paura perché cerca di imporre la credenza usando la paura
 - C. Tu quoque perché chi parla non crede in Dio
O
 - D. Avvelenare il pozzo perché attacca le tue motivazioni
10. Alcuni sostengono che la pesca sportiva sia sbagliata perché i pesci provano dolore e soffrono. Ma questo è un nonsenso. La pesca è uno sport meraviglioso. È rilassante e divertente per tutta la famiglia, e si può mangiare quello che si pesca!
- A. Appello all'autorità perché si appella all'autorità delle esperienze di rilassamento
 - B. Avvelenare il pozzo perché dice che le persone contrarie credono in sciocchezze
 - C. Tesi irrilevante perché sposta l'argomento sulla ricreazione e non affronta la vera argomentazione, che riguarda il dolore e la sofferenza.
 - D. Fa appello all'ignoranza perché suggerisce che non sappiamo che i pesci provano dolore
11. Il mio ragazzo mi ha appena lasciata per un'altra donna. Gli uomini sono così idioti!
- A. Generalizzazione affrettata perché generalizza da un caso particolare
 - B. Abuso perché è dannoso insultare
 - C. Tesi irrilevante perché cambia l'argomento da un fidanzato a uomini in generale
 - D. Fare appello all'ignoranza perché non dimostra che gli uomini siano degli idioti.
12. A un certo punto, un'auto diventa abbastanza vecchia e si rompe, quindi Spesso, quando non è più conveniente ripararlo, lo buttiamo via. Allo stesso modo, quando una persona diventa abbastanza vecchia e decrepita, dovrebbe essere messa a morte per pietà.
- A. È un abuso perché definisce le persone "vecchie e decrepite".
 - B. Appello all'autorità perché si rifà alla scienza della meccanica senza citare l'esperto appropriato
 - C. Generalizzazione affrettata perché generalizza dal caso speciale di una persona anziana a tutti
 - D. Falsa analogia perché traccia impropriamente un'analogia tra persone e automobili dove esistono importanti differenze rilevanti tra loro
13. Non perdetevi tempo a guardare i Toronto Maple Leafs questa primavera. Che branco di perdenti strapagati e senza talento!

274 Pensiero critico, logica e argomentazione

- A. Abuso perché si tratta semplicemente di insulti
 - B. Epiteti che danno per scontato che utilizzino un linguaggio tendenzioso per sostenere una conclusione invece di dimostrarla
 - C. Avvelenare il pozzo perché ora qualsiasi cosa dicano i giocatori non sarà ascoltato
 - D. Forza o paura perché minaccia di licenziare i giocatori
14. Non c'è bisogno di chiedere a Joseph cosa ne pensa del Partito Liberale.
Sai già cosa dirà: viene dall'Alberta.
- A. Generalizzazione affrettata perché fa una generalizzazione da una persona
 - B. Richiesta speciale perché applica un doppio standard
 - C. Pendio scivoloso perché conduce a una conclusione disastrosa
 - D. Avvelenare il pozzo perché usa l'identità di una persona per minare la loro capacità di parlare
15. Ogni storico di mentalità aperta concorda sul fatto che la Bibbia sia relativamente accurata dal punto di vista storico e che Gesù sia realmente esistito.
- A. Persona di paglia perché caratterizza l'avversario come avente un punto di vista più debole del suo
 - B. Abuso perché si tratta di insulti
 - C. Richiesta speciale perché utilizza un doppio standard: l'oratore è Sono di mentalità aperta, ma il loro avversario no.
 - D. Appello ad un'autorità anonima perché non nomina il storico
16. Abbiamo sempre fatto così. Dovete insegnare Cartesio in Introduzione alla Filosofia.
- A. Abuso perché significa definire "non intelligente" chiunque non sia d'accordo.
 - B. Biforcazione perché significa che o è Cartesio o non c'è nessuno
 - C. Fare appello alla tradizione perché si basa sul "modo in cui è sempre stato fatto". fatto" come motivo per continuare a farlo in futuro
 - D. Pendio scivoloso perché prevede conseguenze negative se non lo fai insegnare Cartesio
17. Non mi aspetterei che qualcuno del Saskatchewan capisca il
le sfumature del festival cinematografico. Se vieni da una grande città come la
nostra, è possibile comprendere appieno tutti gli ideali culturali.
- A. Abuso perché si tratta di insulti rivolti a qualcuno del Saskatchewan
 - B. Fascino snob perché usa un senso di superiorità per respingere l'altro punto di vista
 - C. Causa errata (mera correlazione): il fatto che provengano dal Saskatchewan non è la causa della loro comprensione dei film.

- D. Personaggio di paglia perché fornisce una caratterizzazione debole delle persone dal Saskatchewan

Parte III. Utilizzo delle definizioni di fallacia (Scelta multipla con completamento degli spazi vuoti)

Ecco un gruppo di domande in cui hai quattro risposte possibili per ciascuna domanda. Completa lo spazio vuoto per ogni spiegazione della definizione, quindi identifica la risposta migliore.

- Dobbiamo infliggere pene particolarmente lunghe ai criminali che ricorrono alla violenza per commettere i loro reati, perché sono proprio i criminali violenti che devono essere incarcerati più a lungo.
 - Equivocazione perché _____ il significato della parola
 - Petizione di principio perché si limita a ribadire la premessa invece di _____ la conclusione
 - Forza o paura perché usa _____ per imporre un accordo
 - Avvelenare il pozzo perché usa la _____ di una persona per minare la sua capacità di parlare
- Non sembra esserci spazio per discussioni. O iniziamo a vendere sigarette per aumentare i nostri margini di profitto, oppure andiamo in bancarotta quando non riusciamo a pagare i conti. Quindi, cosa preferireste?
 - Pendio scivoloso perché usa un _____ conseguenza per cercare di forzare accordo
 - Forza o paura perché usa _____ per cercare di imporre un accordo perché ignora _____ e sigarette differenze tra profitti
 - Falsa analogia
 - Biforcazione perché crea confusione _____ con contraddizioni
- Ti chiedi per chi votare, per me o per il mio avversario? È, di Certo, è una questione di grande importanza per la morale pubblica, ma vi chiedo di considerare che almeno io sono rimasto fedele a mia moglie.
 - Due torti fanno una ragione perché suggerisce che è _____ A imbrogliare se lo fanno entrambi
 - Biforcazione perché crea confusione _____ con contraddizioni
 - Fa appello all'ignoranza perché sfrutta l'incapacità dell'avversario di _____ come prova della sua veridicità
 - L'accento perché si basa su un'ambiguità che deriva da una parola particolare _____
- Gli autobus consumano molta più benzina delle automobili, quindi la proposta Prendere tutti l'autobus per andare al lavoro invece di usare l'auto è del tutto irresponsabile. Consumeremmo molta più benzina se lo facessimo.

276 Pensiero critico, logica e argomentazione

- A.** Generalizzazione affrettata perché utilizza un caso improprio da cui
per costruire un _____
- B.** Fa appello all'ignoranza perché usa l'incapacità dell'avversario come prova della
_____ sua verità
- C.** Divisione perché ragiona impropriamente dalla proprietà di un
intero (tutti gli autobus) alla proprietà di un _____
- D.** Composizione perché ragiona impropriamente dalla proprietà di una parte alla proprietà
del tutto _____ (tutti gli autobus)
- 5.** La psicologia insegna ancora quelle sciocchezze obsolete sull'efficacia
dell'elettroshock?
- A.** Appello all'autorità perché non offre lo specifico _____ di
l'oratore
- B.** Epiteti che danno per scontata la risposta perché usa un linguaggio _____ per
presumere ciò che è necessario _____
- C.** Fa appello all'ignoranza perché sfrutta l'incapacità dell'avversario di
_____ come prova della sua veridicità
- D.** Domanda complessa perché pone una domanda in cui la risposta
presuppone il _____ all'affermazione
- 6.** Guarda, non devi prendere sul serio le osservazioni di Padre Bob sul matrimonio gay. È un
prete. Deve essere contrario, altrimenti si mette nei guai.
con la chiesa.
- A.** Tu quoque perché indica un'azione passata di Padre Bob a
_____ la sua capacità di parlare
- B.** Petizione di principio perché **C.** _____ ciò che dovrebbe dimostrare
Avvelenare il pozzo perché usa la _____ di una persona per minare la sua capacità
di parlare
- D.** Fare appello alla tradizione perché usa il modo _____ (quattro piccole parole)
del passato come motivo per continuare a farlo in futuro
- 7.** Sì, il mio cliente era ubriaco quando si è schiantato contro il palo del telefono,
Ma la sua auto è andata completamente distrutta e lui è rimasto gravemente ferito. È
ricoverato in ospedale da mesi e le sue condizioni rimarranno permanenti. Sicuramente
merita un risarcimento per il dolore e la sofferenza subiti. Chiedo a voi, membri della giuria, di
aiutarlo a ottenere un risarcimento dalla compagnia elettrica per aver installato quel palo.
così vicino alla strada.
- A.** Generalizzazione affrettata perché generalizza da un caso particolare _____
secondo una regola
- debole perché ignora _____ differenze tra **B.** Analogia
due cose messe a confronto
- C.** (Causa falsa) Correlazione spuria perché qualcos'altro potrebbe essere collegato sia alla
essere stato il _____ presenza del palo che alla guida in stato di ebbrezza

- D.** Generalizzazione eccessiva perché applica una regola a un caso particolare in cui _____ non si applica
- 8.** Una persona intelligente e colta come te non dovrebbe avere alcuna difficoltà a comprendere quanto sia ragionevole e importante sostenere il bilancio scolastico della nostra città nel referendum.
- A.** Persona di paglia perché usa un _____ caratterizzazione per confutare la reclamo
- B.** Appello all'autorità perché si fa appello a un esperto senza stabilire se abbiano le competenze pertinenti _____
- C.** Due torti fanno una ragione perché si usa il fatto che l'altra persona farebbe la cosa _____ come motivo per dimostrare la loro conclusione
- D.** Fascino della folla perché usa l'adulazione e fa appello a _____ interesse per motivare la convinzione
- 9.** Silken Laumann mangia i Wheaties. Catriona Le May Doan mangia i Wheaties. Myriam Bédard mangia i Wheaties. Queste donne sono delle grandi atlete! Tu Anche io dovrei mangiare i Wheaties.
- A.** Appello all'autorità perché si appella a un esperto senza stabilire se questi abbia le conoscenze pertinenti **B.** Generalizzazione affrettata _____ perché costruisce una regola da una **C.** Appello alla tradizione perché _____ caso usa il modo in cui _____ (quattro piccole parole) in passato come motivo per continuare a farlo in futuro
- D.** Petizione di principio perché _____ ciò che dovrebbe essere prova
- 10.** A Toronto, è stato riscontrato che esiste una correlazione significativa tra il numero di autopompe che spruzzano acqua su un incendio e le perdite finanziarie dovute all'incendio stesso. È evidente che l'eccesso di mezzi peggiora i danni.
- A.** (Causa falsa) Correlazione spuria perché l'estensione dell'incendio causa sia il numero di camion che le perdite significative
- B.** (Falso motivo) Semplice correlazione perché non ci sono prove sufficienti per dimostrare che i camion abbiano causato le perdite
- C.** Generalizzazione eccessiva perché non presta attenzione a differenze rilevanti tra autopompe e altri camion
- D.** Fare appello a un'autorità anonima perché afferma che "alcune persone lo dicono", ma non specifica chi lo afferma.
- 11.** L'Università del Saskatchewan è un'ottima università. Quindi, se vuoi studiare filosofia, questa università è un luogo ideale.
- A.** Divisione perché ragiona impropriamente dalla proprietà di un intero (università) alla proprietà di un _____

278 Pensiero critico, logica e argomentazione

- B.** Composizione perché ragiona impropriamente dalla proprietà di una parte alla proprietà del tutto _____ (università)
- C.** Appello all'autorità perché si appella a un esperto senza stabilire se abbiano le competenze pertinenti _____
- D.** Tesi irrilevante perché _____ dalla questione principale
- 12.** Non lasciare che le preoccupazioni ti distruggano: lascia che la chiesa ti aiuti.
- A.** Abuso perché utilizza la chiamata _____
- B.** Appello all'autorità perché si fa appello a un esperto senza stabilire se abbiano le competenze pertinenti _____
- C.** Fare appello a un'autorità anonima perché afferma che "alcuni la gente dice questo, ma non nomina chi lo sta facendo reclamo.
- D.** Anfibia perché contiene un'ambiguità _____
- 13.** Ora che l'hockey è tornato in televisione, dovremo ancora una volta Guardate quei patetici impostori, Nik Antropov e Matts Sundin, e il resto dei perdenti dei Toronto Maple Leafs.
- A.** Abuso perché utilizza la chiamata _____
- B.** Epiteti che danno per scontato che il linguaggio utilizzato sia _____ per dimostrare ciò che non è ancora stato dimostrato
- C.** Fa appello all'ignoranza perché sfrutta l'incapacità dell'avversario di _____ come motivo per cui la loro opinione è vera
- D.** Anfibia perché contiene un'ambiguità _____
- 14.** Il mio professore Eric Dayton parla sempre di superstizione E ovviamente è ateo. Meglio che io tenga per me le mie convinzioni religiose, così non sarà tentato di bocciarmi.
- A.** Generalizzazione affrettata perché costruisce una regola (sugli atei) da un _____ caso
- B.** Appello alla forza o alla paura _____ come motivo per credere a un'affermazione
- C.** Appello all'autorità perché si appella a un esperto senza stabilire se abbiano le competenze pertinenti _____
- D.** Tesi irrilevante perché _____ dalla questione principale
- 15.** Il Globe and Mail afferma che vivere a Toronto è molto più costoso che a Thunder Bay. Ma Toronto è un posto fantastico in cui vivere. Ha ottimi ristoranti, musica dal vivo, musei e, naturalmente, i Blue Jays e i Maple Leafs. Il Globe and Mail si sbaglia completamente.
- A.** Appello all'autorità perché si appella a un esperto senza stabilire se questi abbia le competenze pertinenti **B.** Avvelenamento del _____ pozzo perché usa la _____ di una persona per minare la sua capacità di parlare
- C.** Tesi irrilevante perché _____ dalla questione principale

- D.** Fa appello all'ignoranza perché sfrutta l'incapacità dell'avversario di _____ come motivo per cui la loro opinione è vera
- 16.** L'agricoltura biologica è superiore perché è naturale.
- A.** Appello alla natura perché presuppone che solo perché qualcosa è tale, essa sia
È _____ necessariamente superiore
- B.** Petizione di principio perché **C.** _____ ciò che dovrebbe dimostrare
Avvelenare il pozzo perché usa la _____ di una persona per minare la sua capacità
di parlare
- D.** Fare appello alla tradizione perché usa il modo _____ (quattro piccole parole)
del passato come motivo per continuare a farlo in futuro
- 17.** L'utilizzo di energie rinnovabili è superiore per l'economia perché è
più naturale rispetto all'utilizzo di combustibili fossili.
- A.** Appello alla natura perché presuppone che solo perché qualcosa è
_____ è quindi superiore
- B.** Petizione di principio perché **C.** _____ ciò che dovrebbe dimostrare
Avvelenare il pozzo perché usa la _____ di una persona per minare la sua capacità
di parlare
- D.** Fare appello alla tradizione perché usa il modo _____ (quattro piccole parole)
del passato come motivo per continuare a farlo in futuro
- 18.** Se permettiamo all'automazione di sostituire i lavoratori umani, ciò porterà a
perdite di posti di lavoro massicce, collasso economico e la fine della famiglia come noi
Lo so.
- A.** Appello alla natura perché presuppone che solo perché qualcosa è
_____ è quindi superiore
- B.** Pendio scivoloso perché sostiene che un evento deve _____ seguire
da un altro senza argomentare che l'evento è inevitabile
- C.** Tesi irrilevante perché _____ dalla questione principale
- D.** Fa appello all'ignoranza perché sfrutta l'incapacità dell'avversario di
_____ come motivo per cui la loro opinione è vera

Questa pagina è stata lasciata intenzionalmente vuota

PARTE IV

Conclusione

Questa pagina è stata lasciata intenzionalmente vuota

20

Mettere in discussione Dal pensiero alla pratica

20.1 Ritorno alla forza induttiva

La natura di un testo sul pensiero critico come questo è quella di mostrarvi i numerosi modi in cui le argomentazioni possono fallire: mostriamo molti più modi per sbagliare che per fare le cose per bene. Questo potrebbe indurvi a pensare che ci siano trappole logiche ovunque e che sia impossibile formulare argomentazioni valide. Non è questo il messaggio che vorremmo trasmettervi. I capitoli sul ragionamento deduttivo hanno dimostrato che è possibile giungere a conclusioni necessariamente vere con una forma corretta e premesse vere. Nel mondo reale, spesso formuliamo argomentazioni che non si adattano perfettamente a questa forma. Tuttavia, esistono ancora molti ragionamenti che possiamo applicare per avvicinarci alla verità.

È ovvio che la maggior parte della conoscenza sia solo probabile piuttosto che certa ; la maggior parte delle nostre previsioni si basa su stime o segnali fallibili di ciò che accadrà; ad esempio, ci affidiamo alle previsioni del tempo anche se sappiamo bene che potrebbero essere sbagliate. Oggigiorno, non è raro aprire l'app meteo e leggere che "sta nevicando" nella propria zona quando in realtà non sta nevicando. Questa è una caratteristica intrinseca del ragionamento induttivo : è probabilistico e vulnerabile alle nuove informazioni. Maggiori informazioni non elimineranno questa vulnerabilità. Il ragionamento induttivo è limitato perché gli esseri umani hanno limiti intellettuali (non siamo onniscienti) e possiamo vivere solo nel presente (non possiamo conoscere il futuro). La condizione umana è quella di una conoscenza incompleta in un mondo in cui ci troviamo di fronte a rischi e opportunità.

Quindi, siamo limitati ma dobbiamo fare del nostro meglio con quello che abbiamo. Il nostro intelletto è composto da molti processi veloci che funzionano come moduli automatici di risoluzione dei problemi che funzionano ragionevolmente bene in determinate situazioni. Come altri animali, abbiamo sviluppato capacità inferenziali per aiutarci a orientarci nel nostro mondo. Se il tuo gatto viene

284 Pensiero critico, logica e argomentazione

Se la tua gatta corre ogni volta che apri una lattina, possiamo dire che ha imparato a riconoscere il suono dell'apriscatole come un segnale di probabile presenza di cibo. Anche se si tratta di cibo per gatti solo un quarto delle volte che apri una lattina, la tua gatta pensa che valga la pena controllare. È in grado di adattare il suo comportamento in base a una probabilità ricorrente ma bassa.

Molte delle inferenze che facciamo sono proprio di questo tipo: sono giudizi intuitivi rapidi e molto fallibili che si basano su caratteristiche tipiche, segnali probabili e presupposti ragionevoli e che ci permettono di evitare rischi e perseguire i nostri obiettivi. Sebbene singolarmente assomiglino più a congetture che a conoscenze, nel loro insieme – alcune vengono smentite dalla testimonianza congiunta di altre – fornendoci un'idea generale ragionevole e affidabile di ciò che accade intorno a noi. Questi presupposti che formuliamo sul mondo, presi nel loro insieme, sono molto potenti. Un corso di pensiero critico ci offre l'opportunità di riflettere su questi presupposti e sulle immagini che costruiamo di come funziona il mondo.

Dalle piccole supposizioni quotidiane alle affermazioni metafisiche, gli strumenti del pensiero critico rimangono gli stessi. Qual è la giustificazione di un'affermazione? È necessaria? Quali sono le prove? Cosa supporta le prove? Anche andare al negozio a comprare il latte implica un gran numero di presupposti, rafforzati da altri presupposti: il negozio avrà il latte, possiamo permettercelo, ecc. Più in generale, operiamo sulla base di presupposti che possono essere anch'essi analizzati criticamente, come l'esistenza del denaro, la sua funzione, cosa sia un negozio, l'esistenza delle mucche, che il latte sia un alimento, che ciò che è contenuto nel cartone sia latte, e così via. Le nostre convinzioni "meramente probabili" sono intrecciate in una rete di relazioni di supporto con altre convinzioni. Di nuovo, questo potrebbe iniziare a dare l'impressione che tutto sia discutibile e che non si possa sapere nulla. Ma seguiamo questa linea di pensiero. Il fatto che le tue convinzioni siano semplicemente probabili, ciò non significa che tu possa credere a qualsiasi cosa ti piaccia.

ESPERIMENTO DI PENSIERO

Scegli un'affermazione che sai essere falsa e prova a crederci. Pensa a tutte le conseguenze che deriverebbero dal crederci davvero.

Quante cose cambierebbero nella tua vita quotidiana se ti convincessi che sono vere?

Questo esercizio funziona solo se non ti limiti a immaginarlo vero, ma cerchi davvero di crederci (che tu abbia una Ferrari, che i tuoi genitori vivano in un altro paese o che tu sia alto due metri e mezzo). Pensa a tutte le conseguenze che la verità di una simile affermazione avrebbe sulla tua vita quotidiana, in cui l'affermazione si rivela falsa alla luce di tutte le altre cose che conosci. Certo, puoi immaginare che l'affermazione sia vera, ma non puoi crederci a piaciimento. Di questo sei certo. Considera, quindi, come il nostro

Le credenze "semplicemente probabili" non sono solo intrecciate in una rete di relazioni di supporto con altre credenze; si inseriscono insieme in schemi di significato che le rendono accessibili alla nostra comprensione. La nostra base di conoscenze generali non è semplicemente un lungo elenco di credenze a cui diamo il nostro assenso. Piuttosto, la nostra conoscenza generale è organizzata in vari tipi di schemi che rendono le nostre credenze pertinente e accessibile.

Ecco alcuni esempi di come organizziamo le nostre convinzioni: in storie, trame, piani orientati a un obiettivo, schemi e copioni, oppure in situazioni stereotipate e casualmente regolari. Queste strutture funzionano come meccanismi organizzativi che incapsulano i nostri giudizi in modelli utili per la nostra vita: piani e attività che perseguiamo.

Pensate a questi schemi: andare al ristorante, giocare a un gioco, andare in vacanza, sposarsi, risolvere un problema. Immaginate di partecipare a un gioco di teatro d'improvvisazione a una festa e di dover mimare "andare al ristorante". Che siate bravi a recitare o meno, sapete cosa fare: dopotutto, sapete cosa fare quando andate davvero al ristorante. È utile anche riflettere su come comprendiamo i comportamenti degli animali domestici o dei bambini piccoli e su come è organizzata la loro conoscenza, poiché mostrano forme più semplici dei nostri stessi schemi.

Il punto è che facciamo molti tipi di inferenze implicite che non implicano verità definitorie ma piuttosto caratteristiche tipiche che "tutti conoscono" o conseguenze probabili basate sulla funzione o su uno scopo o obiettivo probabile. La maggior parte delle storie umane sono storie basate su piani; le informazioni sono organizzate attorno alle persone. In situazioni particolari, coloro che compiono azioni comprensibili per ragioni accessibili a chiunque. Le inferenze che dipendono da queste strutture possono essere chiamate inferenze materiali, poiché non dipendono da uno schema formale, bensì da uno schema informale che non è né universale né necessario, ma è utile e produttivo. Una caratteristica generale delle inferenze materiali è che possono essere confutate da informazioni aggiuntive; sono "confutabili" o fallibili.

Le inferenze materiali sono sempre potenzialmente vulnerabili a ulteriori informazioni: piove, e quindi i piani per un picnic vengono modificati; ti viene offerto un lavoro, e i tuoi piani per l'estate cambiano di conseguenza. Le inferenze materiali sono sia forti che deboli. La loro forza sta nel fatto che ti permettono di formulare una conclusione su cui puoi agire con le informazioni che hai a disposizione; ti permettono di presumere che le cose siano normali e che andranno come ti aspetti. Ecco un esempio: se ti diciamo che andiamo al negozio, potresti concludere (in assenza di ulteriori informazioni) che vogliamo comprare qualcosa. Ma se ora ti diciamo che abbiamo promesso a Fred un passaggio a casa e che Fred è al negozio, allora probabilmente non concluderesti più che vogliamo comprare qualcosa. Ma se ci sentissi dire a Fred che gli daremo un passaggio perché dobbiamo prendere qualcosa

286 Pensiero critico, logica e argomentazione

Se comunque si sa che rubiamo qualcosa in negozio, allora si potrebbe concludere che vogliamo comprare qualcosa. Naturalmente, se si sa che otteniamo la merce rubando nei negozi, non si potrà concludere che vogliamo comprare qualcosa... e così via.

Ogni informazione aggiuntiva ha il potenziale di modificare ciò che si dedurrà. Le inferenze materiali sono una sorta di entimema, ed è la loro pervasività che porta alcuni logici a sostenere che le inferenze materiali siano ineliminabili nel ragionamento umano (non possiamo fare a meno di usarle sempre). Ecco alcuni esempi di diversi tipi di inferenze materiali ordinarie.

*Un'inferenza **motivazionale** è l'inferenza di una motivazione "ragionevole".
per un'azione di cui sei a conoscenza.*

Le persone hanno motivazioni per le loro azioni, e le loro azioni sono organizzate in piani guidati da scopi. Comprendiamo il comportamento di una persona riconoscendo sia il tipo di azione che la motiva che la spinge a compierla. Poiché le persone possono avere molteplici motivazioni, le nostre inferenze sono facilmente ribaltabili. Tuttavia, quando parliamo tra di noi, tendiamo a fornire informazioni salienti, ovvero informazioni rilevanti che facilitino la comprensione di ciò che desideriamo comunicare. Quindi, se ci viene detto solo che qualcuno ha compiuto un'azione stereotipata (Bill è andato al negozio), dedurremo che fosse mosso dalla motivazione più probabile (voleva comprare qualcosa). Le ipotesi motivazionali sono potenzialmente rischiose; le persone possono avere motivazioni insolite che non conosciamo, possono mentirci o tentare di truffarci, fuorviandoci così sulle loro vere motivazioni, ma queste persone sono davvero rare. Le ipotesi motivazionali sono inevitabili e le formuliamo costantemente perché ci permettono di comprendere meglio le altre persone e le loro azioni. Effettuiamo anche un altro tipo di inferenza sui materiali: un'inferenza sulle caratteristiche.

*Un'inferenza **di caratteristiche** è un'inferenza basata sulla conoscenza che qualcuno
o qualcosa possiede una proprietà tipica degli individui di un certo tipo, ma altrimenti rara.*

Si tratta quindi di un'inferenza da una proprietà stereotipata al portatore di tale proprietà. I neonati in genere indossano i pannolini (ma ovviamente lo fanno anche gli adulti incontinenti e altri). Se ti diciamo che abbiamo bisogno di pannolini per Andy, e non ti diciamo nient'altro, presumi ragionevolmente che Andy sia un neonato perché i pannolini sono stereotipicamente usati dai neonati, e la maggior parte dei pannolini usati sono usati dai neonati. Ulteriori informazioni possono bloccare l'inferenza; se sai che abbiamo bisogno di pannolini per Andy,

Se hai un barboncino malato e anziano di nome Andy, non ne dedurrai che Andy è un bambino. Un'altra inferenza materiale è un'inferenza risultante.

Un'inferenza risultante è un'inferenza relativa al risultato o alla conseguenza di un'azione o di un evento tipico.

Se chiedete perché Fred non è venuto al cinema e vi diciamo che Fred ha battuto la testa, ne dedurrete che Fred si è fatto male e che il suo infortunio spiega la sua assenza. Ovviamente, una simile inferenza può essere confutata da ulteriori informazioni. Le inferenze risultanti sono necessarie nelle normali previsioni; ad esempio, premete l'acceleratore perché credete che questo farà muovere la vostra auto.

Traiamo inoltre inferenze sulla funzione di qualcosa.

Un'inferenza funzionale è un'inferenza basata sul fatto che molti oggetti ed eventi hanno scopi tipici o svolgono funzioni riconoscibili.

I martelli servono per martellare, le sedie per sedersi, il cibo per mangiare e così via. Se chiediamo un martello, si deduce giustamente che desideriamo martellare qualcosa, oppure che vogliamo procurare un martello a qualcuno che desidera martellare qualcosa.

Le inferenze materiali di questo tipo sono fondamentali per l'uso del linguaggio e per una comunicazione efficace; dopotutto, si basano su schemi che tutti usiamo e diamo per scontati. Abbiamo visto nella nostra discussione sull'ambiguità ([Capitolo 14](#)) come la comprensione delle frasi ordinarie dipenda sia da regole grammaticali deboli sia da informazioni di contesto che possono prevalere su un'interpretazione alla luce di qualcosa che si sa. Poiché le informazioni sono sempre limitate, di norma ci aspettiamo che organizziate le informazioni che ci comunicate in modo che ci sia facile comprenderle.

Inoltre, normalmente ci fornirete le informazioni necessarie per comprendere ciò che state dicendo e, proprio per questo, avete il diritto di aspettarvi che comprendiamo il vostro punto di vista. L'uso improprio delle inferenze materiali, sia esso deliberato o accidentale, è una causa comune di ragionamento informale fallace (come abbiamo visto in particolare con le analogie, le fallacie di falsa causa e la nostra discussione sulle generalizzazioni). Tuttavia, finché le consideriamo provvisorie e restiamo aperti al dialogo (allo scambio di argomentazioni), esse si rivelano molto utili nella vita di tutti i giorni.

20.2 Come formulare argomentazioni più efficaci

A questo punto dovrete essere in grado di identificare molti dei modi in cui il ragionamento ordinario può fallire. Abbiamo visto che questi rappresentano in realtà categorie diagnostiche.

288 Pensiero critico, logica e argomentazione

e che a volte esiste più di un modo in cui un ragionamento può fallire contemporaneamente. Ciò è particolarmente vero negli argomenti più complessi, dove vi sono molte possibilità che un tipo di errore ne produca un altro. Proprio come un medico considera certi segni fisici come sintomi di una malattia piuttosto che la malattia stessa, chi ragiona con attenzione considererà le fallacie come sintomi di un ragionamento errato, che lo guideranno sia nell'analisi che nella cura.

Nella [parte 3](#) abbiamo definito un argomento fallace parzialmente come un argomento che non è convincente e nella [parte 1](#) abbiamo definito un argomento convincente come uno che soddisfa tre condizioni:

1. l'argomentazione deve essere fondata su premesse accettate o sono razionalmente accettabili per un pubblico ragionevole;
2. le premesse devono stabilire un collegamento razionalmente fondato con la conclusione in modo che la verità o la ragionevolezza delle premesse incidano effettivamente sulla verità o sulla ragionevolezza della conclusione; e
3. Le premesse devono fornire basi razionali sufficienti o solide per affermare la conclusione, consentendo alla mente di passare dall'affermazione delle premesse all'affermazione della conclusione.

Queste tre condizioni ci offrono le basi per una procedura diagnostica di valutazione di argomentazioni complesse. Per applicare la prima condizione, dobbiamo innanzitutto identificare tutte le affermazioni presentate e distinguere la conclusione dalle premesse, in modo da evidenziare il ragionamento che le lega.

Come abbiamo visto nella discussione sulle fallacie, ciò che viene presentato come conclusione e ciò che si sta effettivamente argomentando non sempre coincidono. Potrebbero esserci ambiguità lessicali o tesi irrilevanti, oppure le premesse potrebbero essere concepite per suscitare emozioni piuttosto che per presentare argomentazioni razionali. Una volta individuate, con benevolenza, tutte le affermazioni presentate e ricavata la conclusione dalle premesse, siamo in grado di determinare se le premesse siano dialetticamente accettabili per un pubblico ragionevole. Ricordiamo che, per essere dialetticamente accettabili, le premesse non devono essere solo vere o probabili, ma anche appropriate a supportare la conclusione. Se l'argomentazione è circolare, anche se le premesse sono vere, non possono offrire un supporto razionale alla conclusione; se c'è ambiguità tra premessa e conclusione, anche l'apparenza di una relazione di supporto sarà illusoria. Se l'argomentazione non è né circolare né ambigua e le premesse sono altrimenti dialetticamente accettabili, possiamo chiederci se le premesse stabiliscano una connessione razionalmente fondata con la conclusione. Le fallacie di pregiudizio emotivo, in particolare, non superano questa prova.

Tuttavia, affermare che esiste una connessione razionale e fondata non significa ancora

dimostrare che il collegamento è abbastanza forte da permettere alla mente di passare dall'accettabilità delle premesse all'approvazione della conclusione. Le fallacie dell'esperienza e le fallacie induttive possono essere utilizzate come una sorta di lista di controllo per determinare la forza del collegamento.

Il metodo fallace del pensiero critico prevede l'identificazione delle affermazioni, la distinzione tra premesse e conclusioni e la valutazione della loro accettabilità dialettica. In caso affermativo, si esamina il tipo di connessione tra le premesse e la conclusione: se la connessione non è genuinamente basata sulla ragione, si respinge l'argomentazione; se invece è basata sulla ragione, ci si chiede se le basi su cui si fonda siano razionalmente sufficienti. In ogni fase, è possibile utilizzare la lista di "schemi argomentativi errati" come strumento diagnostico. Lungo il percorso, si applicano anche i principi di buona prassi individuati nel testo. Si analizzano le questioni con attenzione e metodo. Se sono presenti premesse implicite sul significato delle parole o su ciò che tutti sanno, si cerca di esplicitarle. Se si fa appello ai nostri interessi o desideri, ci si distacca da essi per valutare se tali appelli siano legittimi o se si tratti semplicemente di tentativi di influenzare il nostro giudizio.

Ricordiamo che, oltre alla fallacia priva di validità, abbiamo anche definito le fallacie in base alle cinque condizioni di Douglas N. Walton per la definizione delle fallacie (1995, 255):

1. un argomento (o almeno qualcosa che pretende di essere un argomento) che
2. non raggiunge un certo livello di correttezza,
3. viene utilizzato in un contesto di dialogo,
4. ha una parvenza di correttezza e
5. pone un serio problema alla realizzazione dell'obiettivo dell' dialogo.

Le fallacie hanno molte caratteristiche che rendono la credenza allettante, motivo per cui imparare a identificarli nel nostro ragionamento quotidiano.

20.3 Valutare gli argomenti in testi più lunghi

Considera il seguente estratto da una lettera al direttore pubblicata sulla St. Albert Gazette. (Lettera al direttore, "Non tagliate i fondi per gli anziani",¹ 13 febbraio 2023):

1 <https://www.stalbertgazette.com/opinion/dont-cut-money-for-seniors-6511015>

290 Pensiero critico, logica e argomentazione

In una recente lettera al direttore (febbraio 2023), un residente ha chiesto al consiglio comunale di modificare il suo piano di tagliare i fondi destinati ai servizi per gli anziani. Ecco un estratto dell'articolo:

"Le discussioni con altri anziani mi hanno indicato la mancanza di

Un consiglio comunale, notoriamente attento al buon senso, spendeva oltre un milione di dollari per una rotatoria con benefici marginali, ignorando al contempo le esigenze degli anziani che per tutta la vita hanno contribuito al gettito fiscale della città.

Mio padre è stato un politico federale, provinciale e municipale, presidente dell'Alberta Urban Municipalities Association (AUMA), presidente dell'Alberta Municipal Service Corporation e nominato uno dei "50 cittadini più influenti" dell'Alberta dalla rivista Alberta Venture, e specificamente identificato come una delle sette "centrali politiche" della provincia. La sua vita da politico, durata oltre 50 anni, ha profondamente evidenziato la necessità di essere consapevoli e

comunicare con gli anziani riguardo a quali fossero le loro esigenze. Gli anziani hanno
è sempre stata considerata la base elettorale. Quando il consiglio di St. Albert e l'UCP
comuniceranno con gli anziani e
comprendere meglio le nostre esigenze?

Osservando queste parole, si nota una passione per gli anziani e un forte desiderio che il denaro venga speso in modo responsabile per loro. Potremmo pensarla allo stesso modo, ma le premesse dichiarate lo supportano? Possiamo estrarre una serie di sotto-argomenti che contengono fallacie. Occupiamoci prima di tutto di questa parte del passaggio:

Le discussioni con altri anziani mi hanno indicato la mancanza di comune

Il consiglio comunale ha speso più di un milione di dollari per una rotatoria, ottenendo benefici marginali, ignorando al contempo le esigenze degli anziani che hanno contribuito al gettito fiscale della città per tutta la vita.

Questa singola frase racchiude una serie di questioni che possiamo valutare. In primo luogo, quando l'autore parla di "discussioni con gli anziani", si riferisce forse a un'autorità anonima? Sembra di sì, dato che non ha specificato con chi abbia parlato, quante persone, né se queste fossero esperte in materia, ovvero che il consiglio comunale sia privo di buon senso.

Inoltre, affermare che il consiglio comunale mancasse di buon senso è un abuso. È un modo per eludere un'accusa ben più grave; tuttavia, non è carino dire che a qualcuno manca il buon senso. In sostanza, l'espressione "buon senso" viene usata per indebolire l'argomentazione, spostando l'attenzione sulla persona e non sull'affermazione – in questo caso, l'affermazione è che all'epoca fosse necessario costruire una rotatoria.

E allora, che dire di quella rotatoria? Persino una piccola città come St. Albert (circa sessantaseimila abitanti) ha un bilancio multimilionario. Esaminando i dati finanziari del 2023, è difficile stabilire l'ammontare totale delle spese disponibili per una città, considerando che una città deve affrontare investimenti, progetti che generano entrate e, soprattutto, la riscossione delle tasse. Diciamo, però, che un milione di dollari per una rotatoria (se è vero, e sembra esserlo) è una cifra considerevole, ma rappresenta una piccola parte del bilancio complessivo. E, in particolare, chi solleva la questione lo fa nel contesto dei tagli ai finanziamenti per gli anziani previsti per il 2023, quando la rotatoria è stata completata nel 2015. Ciò significa che quei soldi sono stati spesi da tempo, senza contare che i membri del consiglio comunale sono cambiati e i tagli ai finanziamenti per gli anziani sono previsti per il 2023, un bacino di fondi diverso.

Si tratta quindi di un errore logico?

Ci auguriamo che ormai abbiate capito che questa tesi è irrilevante. L'acquisto di una rotatoria (anche se non è stata una buona idea e anche se è costato più del dovuto) non è rilevante ai fini della spesa per i servizi agli anziani, soprattutto a distanza di otto o più anni. Considerate la seguente possibile ricostruzione:

Premessa 1: Il consiglio comunale è privo di buon senso.

Premessa 2: Il consiglio comunale ha speso un milione di dollari per una rotatoria.

Conclusione: Pertanto, non bisogna tagliare i fondi destinati ai servizi per gli anziani.

Spendere un milione di dollari per una rotatoria è un fatto, e un fatto che merita di essere discusso, ma non è rilevante per la questione in esame. Formulato in un altro modo, si può notare che anche questo è un esempio di argomento fantoccio, poiché dipinge il consiglio comunale come un branco di imbecilli senza cervello che buttano soldi in infrastrutture inutili ignorando ciò che è importante. L'idea è che, ricostruendo questo argomento in forma standard, si può vedere come le premesse non forniscano alcun fondamento alla conclusione, poiché sono irrilevanti, abusive e non ci dicono nulla sui servizi per gli anziani.

Consideriamo ora la sezione successiva dell'argomentazione:

Mio padre è stato un politico a livello federale, provinciale e comunale, presidente dell'Alberta Urban Municipalities Association (AUMA), presidente dell'Alberta Municipal Service Corporation e nominato uno dei "50 cittadini più influenti" dell'Alberta da Alberta Venture.

rivista e specificamente identificato come uno dei sette "centri di potere politico" della provincia. La sua vita da politico, durata oltre cinquant'anni, ha profondamente indicato la necessità di essere consapevoli e comunicare con agli anziani riguardo ai loro bisogni.

292 Pensiero critico, logica e argomentazione

Riassumere questo concetto e presentarlo in forma standard potrebbe già consentire di individuare la fallacia.

Premessa 1: Mio padre era un politico con una lunga esperienza e riconoscimenti.

Premessa 2: Ha detto che dovremmo ascoltare gli anziani.

Conclusione: Pertanto, il consiglio comunale dovrebbe ascoltare gli anziani.

Innanzitutto, è già problematico che l'influenza di una persona (personaggio politico di spicco, cittadino influente, ecc.) venga confusa con la competenza. Questo sa di ambiguità, poiché i due termini vengono usati come se fossero sinonimi. È possibile che l'esperienza politica di questa persona non abbia nulla a che fare con l'essere un esperto in materia di problematiche degli anziani. Basandosi su questo specifico richiamo all'esperienza del politico, si sostiene che il consiglio comunale debba ascoltare gli anziani (e presumibilmente non tagliare i loro finanziamenti perché è ciò che gli anziani direbbero). E poiché questa argomentazione afferma che la conclusione è imposta dalla parola di una singola persona, si tratta di un appello all'autorità. Quest'autorità è autentica?

Non possiamo valutare con precisione l'autorità a cui ci si appella, dato che non viene nominata. Forse possiede le competenze e le qualifiche necessarie in materia, forse no.

Poiché non lo sappiamo, non abbiamo motivo di accettare la conclusione. In casi come questo, è utile immaginare come si presenterebbe una vera autorità in questo contesto. Dovrebbe trattarsi di uno sforzo congiunto di esperti che abbiano raccolto informazioni rappresentative su ciò che desiderano gli anziani di St. Albert, su come spendere i fondi nel modo più efficace e su una grande quantità di informazioni relative al bilancio. Possiamo ottenere maggiori informazioni continuando a leggere:

La sua vita da politico, durata oltre 50 anni, ha profondamente indicato l'è necessario essere consapevoli e comunicare con gli anziani riguardo a ciò che...

i bisogni erano. Gli anziani sono sempre stati considerati la base elettorale. Quando il consiglio di St. Albert e l'UCP comunicheranno? con gli anziani e comprendere meglio le nostre esigenze?

Sembra che stia minacciando che, se non ascolterete gli anziani, verrete cacciati via con il voto. Lo fa affermando che gli anziani rappresentano la base elettorale, quindi sarebbe interessante vedere se riuscirà a mantenere la promessa. Potremmo iniziare chiedendoci se essere una "base" sia solo una questione di numeri. Circa il 75% della popolazione ha diritto di voto e il 20% ha più di sessantacinque anni.

Ciò significa che il 26% della popolazione votante ha più di sessantacinque anni. E anche se si corregge per l'affluenza alle urne per fasce d'età, tutti coloro che hanno dai diciotto ai sessantacinque anni rappresentano un numero di voti considerevolmente maggiore rispetto a coloro che hanno più di sessantacinque anni (circa

L'82% dei votanti di età superiore ai sessantacinque anni rappresenta al massimo il 21% dei voti.

Questo non significa che non costituiscano un importante blocco elettorale, ma esagera grossolanamente l'importanza elettorale del voto degli anziani. Non significa nemmeno che, se si appartiene a un gruppo di elettori più piccolo, la maggioranza debba prevalere sulla minoranza. Tuttavia, questa argomentazione distorce la realtà dell'influenza che gli anziani hanno nelle elezioni.

Inoltre, immaginiamo che gli anziani abbiano opinioni diverse su chi votare!

Questo non è solo un appello alla forza o alla paura, ma è implicitamente una dicotomia: "Fate quello che vogliamo o vi caceremo via con il voto!". Politicamente, questo potrebbe avere un senso: abbiamo il diritto di non votare contro chi non ci rappresenta adeguatamente. Tuttavia, qui ci occupiamo di valutare argomentazioni, non di politica. In questo caso, abbiamo bisogno di un'argomentazione razionalmente convincente sull'importanza di ascoltare gli anziani e di non tagliare i loro finanziamenti.

Un aspetto che non abbiamo trattato è la tesi secondo cui gli anziani avrebbero contribuito con "entrate per tutta la vita" alla città. Questo punto è fondamentale per comprendere lo scopo del consiglio comunale e il suo rapporto con gli anziani. Considerate la seguente argomentazione che abbiamo elaborato a sostegno di questa conclusione:

Premessa 1: I governi municipali riscuotono le tasse per fornire supporto
servizi ai residenti.

Premessa 2: Una tassazione equa implica la ridistribuzione delle risorse in base ai
bisogni umani, alle vulnerabilità, alla pianificazione futura, all'istruzione, al bene
pubblico e così via.

Premessa 3: Gli anziani necessitano di servizi di cui gli altri cittadini non hanno bisogno.

Conclusione: sarebbe sbagliato tagliare i finanziamenti agli anziani al di sotto della soglia
importo necessario per soddisfare le loro esigenze.

Rimaniamo della conclusione che tagliare i finanziamenti sia sbagliato, piuttosto che affermare che il consiglio debba ascoltare gli anziani, perché si tratta di questioni diverse. Qui Facciamo appello allo scopo delle tasse (inferenza funzionale), poi a una caratteristica della tassazione, ovvero il fatto che venga utilizzata per fornire servizi (inferenza di caratteristica), e infine a un dato di fatto riguardante le esigenze specifiche degli anziani. Mettendo insieme queste affermazioni, otteniamo un argomento più solido a sostegno della tesi che i finanziamenti destinati agli anziani non dovrebbero essere inferiori a quanto necessario per soddisfare le loro esigenze specifiche, entro limiti ragionevoli. Ci auguriamo che questo dimostri che, sebbene l'autore abbia una buona idea (sostenere gli anziani sia una buona idea), non ha fornito un argomento convincente a supporto della sua conclusione. È possibile fornire un supporto migliore di un ragionamento fallace.

I ragionamenti più complessi possono essere esaminati nella loro interezza, ma conterranno comunque parti che possono essere isolate e valutate in modo indipendente.

Durante la valutazione di un argomento, dobbiamo riconoscere che non stiamo semplicemente seguendo delle regole, ma che stiamo esercitando attivamente il nostro giudizio e

294 Pensiero critico, logica e argomentazione

Assumersi la responsabilità delle affermazioni e dei collegamenti che vengono fatti. Dobbiamo essere indulgenti, identificare correttamente le affermazioni e classificarne l'importanza nell'ambito complessivo di un argomento. Speriamo di aver dimostrato che è necessario discernere lo schema argomentativo e analizzare le affermazioni e le loro relazioni per individuare le fallacie che potrebbero contenere. E così facendo, potreste trovare più di una fallacia, ma dovete decidere quale sia la più cruciale da identificare in base alle caratteristiche dell'argomento. Potrebbero esserci versioni più forti e più deboli di una fallacia, ed è opportuno identificare prima la più forte.

Un altro modo per dirlo è che quando identifichiamo le fallacie e valutiamo il ragionamento in generale, ci appropriamo cognitivamente dell'argomentazione come se fosse nostra e quindi anche di chiunque altro. La facciamo nostra e le prestiamo molta attenzione, e dobbiamo essere indulgenti. Chi ha scritto la lettera sui tagli agli anziani è probabilmente molto irritato dalle azioni del consiglio comunale. Non dovremmo liquidarlo come un individuo scontroso e antipatico: capiamo che probabilmente sta esagerando, ma lo consideriamo comunque una persona che avanza delle affermazioni che possono essere valutate in termini di ragionevolezza. Inoltre, dovremmo chiederci se in questo brano ci sia qualcosa di buono. Anche se sono presenti diverse fallacie, ci sono punti che vale la pena considerare? Se isoliamo le fallacie, le altre parti dell'argomentazione possono rimanere intatte?

PUNTI CHIAVE

- Le inferenze materiali non dipendono da uno schema formale, bensì da uno schema informale che non è né universale né necessario, ma risulta utile e produttivo. Una caratteristica generale delle inferenze materiali è che possono essere confutate da informazioni aggiuntive; sono "confutabili" o fallibili.
- Un'inferenza motivazionale è l'inferenza di una motivazione "ragionevole".
per un'azione di cui sei a conoscenza.
- Un'inferenza di caratteristiche è un'inferenza basata sulla conoscenza che qualcuno o qualcosa ha una proprietà tipica degli individui di un certo tipo, ma altrimenti raro.
- Il primo passo nell'analisi degli argomenti è identificare chiaramente tutte le affermazioni vengono proposte, chiarire il loro significato e distinguere la conclusione dalle premesse.
- Il secondo passo nell'analisi degli argomenti è analizzare se l'
Le premesse sono dialetticamente accettabili e rilevanti per la conclusione.
- Il terzo passo nell'analisi degli argomenti consiste nel valutare la connessione logica tra le premesse e la conclusione, ricercando schemi ricorrenti come le fallacie.

- Il pensiero critico non consiste solo nel seguire le regole, ma anche nell'utilizzarle. per esercitare il nostro giudizio, e così facendo, ci assumiamo la responsabilità della nostra valutazione di un argomento e degli argomenti che presentiamo.

ESERCIZI

Ecco alcune lettere fittizie al direttore. Individuate e ricostruite gli argomenti e le fallacie in esse contenuti, e valutate l'argomentazione nel suo complesso:

1. Il sistema di patente a punti dell'Ontario per i neopatentati sta per diventare più severo. I giovani conducenti potrebbero dover affrontare maggiori restrizioni, come tempi di attesa più lunghi per ottenere la patente definitiva e limitazioni al numero di passeggeri, se la nuova legge verrà approvata in autunno. Secondo le statistiche sugli incidenti stradali dell'Ontario, i giovani conducenti inesperti hanno maggiori probabilità di essere coinvolti in incidenti, soprattutto di notte e in presenza di altri giovani passeggeri a bordo. Sebbene i dettagli della proposta di legge siano ancora vaghi e in fase di valutazione, il Ministro dei Trasporti Jim Bradley afferma che vi è un ampio sostegno per una legislazione più rigorosa.

Una delle persone che si batte per regole più severe per i giovani guidatori è Tim Mulcahy, il cui figlio ventenne Tyler e due amici sono morti in un terribile incidente dopo aver bevuto in un ristorante di Muskoka la scorsa estate.

I tre giovani sono morti a luglio quando l'auto su cui viaggiavano si è schiantata ed è precipitata nel lago Joseph. Secondo la polizia, la velocità e l'alcol sono stati fattori determinanti nell'incidente. Mulcahy chiede al governo di revocare la patente di guida ai giovani conducenti sorpresi a superare i limiti di velocità o a guidare in stato di ebbrezza per tre mesi o addirittura fino a un anno.

Senza dubbio molti giovani si sentiranno presi di mira e si risentiranno delle restrizioni proposte, considerandole limitazioni ingiustificate al loro comportamento da giovani adulti, ma i genitori di tutto l'Ontario tireranno un sospiro di sollievo sapendo che i loro figli sono più al sicuro.

2. La vostra camera di commercio vi porta questo messaggio: "Dite no all'accattonaggio". Molti credono che i mendicanti siano poveri senz'altro vittime della società, ma la stragrande maggioranza dei mendicanti non è senz'altro e alcuni fanno un'attività redditizia chiedendo l'elemosina. I mendicanti usano i vostri soldi per comprare droga e alcol, e dare loro denaro non fa altro che peggiorare i loro comportamenti autodistruttivi; è come dare una pistola a qualcuno

che ha tendenze suicide.

296 Pensiero critico, logica e argomentazione

Molti mendicanti sono aggressivi e possono essere molto intimidatori quando chiedono soldi agli anziani, che per questo motivo hanno paura di fare acquisti in centro. Quando i cittadini comuni hanno paura di uscire di casa, è ora che la nostra città e la polizia prendano provvedimenti decisi contro questi delinquenti e malviventi.

Dobbiamo cambiare la generosità delle persone comuni che pensano di aiutare quando in realtà non fanno altro che permettere ad altri di vivere alle spalle degli altri senza svolgere alcun lavoro utile. Quando l'accattonaggio si diffonde in una città, si crea un'atmosfera negativa: le persone percepiscono il centro come un luogo insicuro, e questo è dannoso per le attività commerciali locali. Affrontare la piaga dell'accattonaggio è difficile senza un'applicazione rigorosa delle norme da parte delle forze dell'ordine. L'accattonaggio dovrebbe essere chiaramente illegale nelle zone commerciali del centro, in modo che i cittadini rispettosi della legge possano sentirsi al sicuro quando entrano in banche e negozi. Sostenete quindi una legislazione più severa contro l'accattonaggio per ridurre il consumo di droga e la paura. Firmate la nostra petizione, disponibile presso la maggior parte dei negozi del centro, e contribuite a creare un ambiente commerciale più pulito e sicuro. Diciamo no all'accattonaggio nella nostra città.

3. Photo Radar non fa altro che riempire le tasche del consiglio comunale.

Il consiglio comunale deve eliminare subito gli autovelox! Sono solo un modo per fare cassa, gonfiare i bilanci e punire chi, come me, rispetta le regole nel 99% dei casi. Se non rimuovono gli autovelox dalla mia strada, inizierò una campagna online per dimostrare quanto siano inutili queste trappole per la velocità. Qual è lo scopo del consiglio comunale se non quello di servire i cittadini? Credo che i miei interessi non siano...

servito.

Innanzitutto, il radar fotografico non cattura nemmeno la persona mentre è superano i limiti di velocità, quindi non viene fermato nulla. In altre parole, se nessuno superasse i limiti di velocità, sapremmo con certezza che l'autovelox funziona. Ma la gente continua a superare i limiti di velocità. Questo perché l'autovelox è solo un modo passivo di punire chi supera i limiti di velocità: l'unico modo per veramente Dissuaderli significa coglierli sul fatto.

In secondo luogo, a cosa gli servono tutti questi soldi extra? Lo sappiamo tutti Più guadagnano, più spenderanno comunque. Quindi, ovviamente, aggiungeranno sempre più autovelox, visto che ora dipendono dalle entrate che questi generano. Guardate quanti soldi hanno sprecato per costruire quel campo da calcio: io non gioco nemmeno a calcio!

Mio cugino lavora nella costruzione di strade da trent'anni e dice che gli autovelox non dissuadono comunque le persone dall'eccesso di velocità.

l'ha visto più e più volte sul lavoro. Sta costruendo la strada e hanno installato un autovelox dove nessuno può vederlo, quindi come faranno a saperlo?

Quando è il momento di rallentare?

Questo mese ho ricevuto tre multe per eccesso di velocità tramite autovelox per aver superato il limite di soli due chilometri orari nella mia strada. È assolutamente ingiusto. Significa che stanno sottraendo soldi ai miei figli e alla loro sicurezza finanziaria.

Il consiglio comunale vuole forse che i miei figli muoiano di fame?

4. Decenni dopo l'11 settembre, gli Stati Uniti non sono ancora al sicuro dal terrorismo.

Nel corso delle loro testimonianze davanti alla Commissione statunitense per la Sicurezza Interna e gli Affari Governativi, i massimi funzionari antiterrorismo americani, tra cui il Segretario alla Sicurezza Interna e il direttore dell'FBI, hanno affermato che gli Stati Uniti sono ancora vulnerabili agli attacchi terroristici. Hanno elogiato le disposizioni temporanee del Foreign Intelligence Surveillance Act (FISA), che consentono al governo di intercettare i piani terroristici, nonostante le critiche mosse al Congresso nei confronti della legge.

Mentre alcuni temono che il FISA permetta agli agenti dei servizi segreti di condurre operazioni di data mining e altre attività che mettono a repentaglio i diritti dei cittadini americani, hanno sottolineato che queste accuse sono totalmente infondate. Il FISA non dovrebbe essere messo a repentaglio a causa di timori completamente infondati. Le obiezioni dei Democratici al FISA sono semplicemente parte di un attacco organizzato alla Sicurezza Nazionale; perdere il FISA dimezzerebbe la capacità del governo di contrastare il terrorismo. Hanno sottolineato che, sebbene l'America sia più sicura di quanto non lo fosse l'11 settembre, non è ancora al sicuro e non lo sarà per generazioni.

Secondo l'amministrazione, il FISA non si è adeguato all'evoluzione tecnologica e il requisito, previsto dalla legge, di ottenere mandati da un tribunale speciale del FISA non consente alle autorità di intelligence di reagire con sufficiente rapidità quando viene rilevata una minaccia per via elettronica. È evidente che la legge necessita di essere rafforzata, non indebolita, affinché l'America possa tornare a essere un paese sicuro.

Questa pagina è stata lasciata intenzionalmente vuota

21

Riepilogo delle fallacie

21.1 Fallacie di ambiguità (Capitolo 14)

Fallacia	Definizione	Perché è sbagliato	Cosa fare invece
Equivocazione	L'<i>equivocazione</i> si verifica quando una parola chiave viene utilizzata in due o più sensi nel Lo stesso argomento e l'apparente successo dell'argomento dipendono dal cambiamento di significato. Oppure due parole diverse che sembrano o suonano simili possono essere confuse e portare a un'inferenza fallace.	Un cambiamento nel significato dei termini in un argomento deduttivo blocca la transitività. Affinché un argomento funzioni, i termini devono avere un significato condiviso.	Le argomentazioni e le affermazioni devono essere formulate con termini chiaramente definiti. Cercate di prestare attenzione al significato delle singole parole. Chiediti: vengono usati nello stesso senso?
Anfibolia	La fallacia dell'<i>anfibolia</i> si verifica quando vi è un'<i>ambiguità strutturale</i> nella grammatica di una frase da cui dipende l'argomentazione o l'affermazione.	Gli argomenti devono essere composti da frasi dal significato chiaro (una sola proposizione). Ciò significa che hanno bisogno di una grammatica funzionale che eviti ambiguità.	Costruisci ogni frase con cura e assicurati che fornisca un contesto sufficiente a escludere tutte le possibili, o almeno tutte le probabili, interpretazioni non intenzionali.

300 Pensiero critico, logica e argomentazione

Accento	La <i>fallacia dell'accento</i> Si verifica quando vi è ambiguità di significato perché non è chiaro dove debba cadere l'accento in un'affermazione o quale tono di voce si intenda adottare.	Chi argomenta potrebbe forzare il significato di una frase o di una proposizione, arrivando a conclusioni o deduzioni non giustificate.	Costruisci frasi che non possono avere un cambiamento di significato a seconda di quali parole sono accentate e come. Presta attenzione a come sono diverse sottolinea i termini o le frasi portano a significati diversi. Poni domande sui presupposti di base.
Composizione	La <i>fallacia di composizione</i> si verifica quando si argomenta in modo invalido a partire dalle proprietà delle parti di un tutto per giungere alle proprietà del tutto stesso, e quando si ragiona in modo invalido a partire dalle proprietà di un membro per giungere alle proprietà di una classe.	Perché attribuisce impropriamente delle proprietà a un insieme che non possiede quella proprietà. In questo caso il ragionamento non presta sufficiente attenzione al tipo di argomento in discussione.	Presta attenzione al fatto che gli argomenti contengano la ragione- Passare dalle parti al tutto. Cercare l'ereditarietà compositiva e il tipo di tutto e di parti di cui si sta parlando (Si tratta di un membro di una classe?).
Divisione	La <i>fallacia della divisione</i> Si <i>parla di bias</i> quando si argomenta in modo invalido dalle proprietà del tutto alle proprietà di una parte, e quando si ragiona in modo invalido dalle proprietà di una classe alle proprietà di un membro.	Perché attribuisce impropriamente proprietà da un tutto a un membro. In questo caso, il ragionamento non presta sufficiente attenzione al tipo di cosa in discussione.	Presta attenzione al fatto che gli argomenti contengano un ragionamento che parte dal tutto per arrivare alle parti. Cerca la presenza di una struttura divisionale e di che tipo di tutto e di parti si sta parlando (si tratta di una classe con membri?).
Ipostatizzazione	La <i>fallacia dell'ipostatizzazione</i> consiste nel considerare una parola astratta o una metafora come se fosse una cosa concreta uno.	Le argomentazioni valide utilizzano un linguaggio specifico. Le metafore non hanno condizioni di verità chiare.	Cerca entità astratte a cui siano attribuite proprietà o capacità concrete. Chiediti se la "cosa" in questione esiste davvero o se è una metafora. Quando si discute, è meglio sostituire le metafore con termini letterali.

21.2 Fallacie del pregiudizio emotivo (Capitolo 15)

Fallacia	Definizione	Perché è sbagliato	Cosa fare invece
Attacco personale (ad hominem)	Si configura una fallacia <i>ad hominem</i> quando si respinge l'affermazione o l'argomentazione di qualcuno attaccando semplicemente la persona, anziché l'affermazione o l'argomentazione stessa.	Le affermazioni e le argomentazioni hanno condizioni di verità indipendenti da chi le pronuncia.	Affrontare l'argomentazione e non la persona.
Abuso	La fallacia <i>dell'abuso</i> consiste nell'insultare e nel usare parole offensive per dirigere distogliere l'attenzione dal problema in questione e rivolgerla a coloro che sono discutere.	Un dialogo volto alla ricerca della verità deve rimanere incentrato sull'argomento. Inoltre, gli insulti sono dannosi.	Affrontare l'argomentazione e non la persona. Evitare obliqui e termini negativi da usare nei confronti del proprio interlocutore.
Avvelenare il pozzo	L'errore di <i>avvelenare il pozzo</i> Questo accade quando criticiamo le <i>motivazioni</i> di una persona nel proporre una particolare argomentazione o affermazione, anziché esaminare il valore dell'argomentazione o dell'affermazione in sé.	La motivazione di una persona è separabile dalla sua argomentazione. In ogni caso, essa non mina <i>di per sé</i> l'argomentazione che la persona sta presentando.	Evitare di chiamare Metti in discussione le motivazioni. Affronta gli argomenti direttamente. Chiedi se la motivazione è il tema centrale dell'argomentazione o se è una distrazione.
Tu quoque («guarda chi parla»)	Nella fallacia di <i>tu quoque</i> , una persona è accusata di agire in modo incompatibile con la posizione che sta sostenendo.	Il comportamento passato di una persona non è di per sé un motivo sufficiente per minare la sua argomentazione. Ciò distoglie l'attenzione dal dialogo. Il comportamento è indipendente dalle condizioni di verità di un'affermazione.	Evitate di criticare il comportamento di una persona. Concentratevi sulle sue affermazioni. Chiedetevi se il comportamento in questione è effettivamente oggetto di discussione o se si tratta di una distrazione.

302 Pensiero critico, logica e argomentazione

Appello della folla (<i>argumentum ad populum</i>)	<i>Il mob appeal</i> può essere descritto come il tentativo di influenzare le convinzioni facendo leva sulle emozioni, utilizzando un linguaggio teatrale o appellandosi a interessi di gruppo o specifici.	Le argomentazioni dovrebbero essere dialetticamente accettabili, ovvero dovrebbero reggere al vaglio dell'opinione pubblica, e non solo dei sentimenti o degli interessi di un gruppo specifico.	Presta attenzione se stai cercando di fare appello all'appartenenza a un gruppo o agli interessi di qualcuno. Fai un passo indietro e immagina di rivolgerti a un pubblico generico che metterà alla prova la validità dialettica della tua affermazione.
Ricorso alla pietà (<i>argumentum ad misericordiam</i>)	La fallacia <i>dell'appello alla pietà</i> si verifica quando si tenta di evocare sentimenti di pietà o compassione per causare tu acconsenti alla nostra richiesta.	Argomenti, in il nostro senso, sono rafforzata rigorosamente dall'accettabilità dialettica delle premesse e dalla solidità della logica che lega le premesse alla conclusione.	Nella tua argomentazione, utilizza affermazioni che siano emotivamente neutre. Oppure usa affermazioni emotive quando corretto.
Ricorso alla forza o alla paura (<i>argumentum ad baculum</i>)	L' <i>appello alla forza o alla paura</i> consiste nell'uso di minacce di forza o di conseguenze spiacevoli. sequenze che portano all'accettazione di una conclusione.	Argomenti, in la nostra convinzione è rafforzata rigorosamente dall'accettabilità dialettica delle premesse e dalla solidità della logica che lega le premesse alla conclusione.	Nota se sei minaccioso cattivo le conseguenze per influenzare la convinzione e riformula la tua argomentazione se necessario. Usa invece la ragione, concentrandoti su affermazioni che siano dialetticamente accettabili.
Due torti fanno una ragione	Nell'argomentazione " <i>due torti non fanno una ragione</i> ", chi argomenta cerca di giustificare la propria affermazione o il proprio comportamento sostenendo che la persona che sta cercando di convincere farebbe la stessa cosa.	Anche l'altra affermazione citata potrebbe essere errata. Pertanto, non può fungere da giustificazione.	Concentrati sulla solidità della tua affermazione, non sul fatto che qualcun altro, al tuo posto, condividerebbe la stessa convinzione. Offri una giustificazione indipendente.

21.3 Fallacie dell'esperienza (Capitolo 16)

Fallacia	Definizione	Perché è sbagliato	Cosa fare invece
Appello all'autorità	L' <i>appello all'autore</i> - <i>La fallacia della presunzione</i> è una fallacia in cui accettiamo qualcosa come un fatto <i>solo perché un esperto afferma che sia vero</i> (senza considerare le sue competenze e come queste si relazionino alla sua affermazione).	Il fatto che un'affermazione sia supportata da un'autorità non la rende automaticamente vera.	Presta molta attenzione alla competenza, all'area di competenza, al pregiudizio, alla natura dell'affermazione fatta e all'esperto consenso.
Fascino snobistico.	La fallacia del <i>fascino snobistico</i> cerca di motivare la convinzione affermando che, se si sostiene tale affermazione, si entrerà a far parte di un gruppo esclusivo e quindi superiore.	La superiorità sociale non è una ragione per credere una discussione.	Prendi nota degli argomenti-commenti che fanno leva sulla vanità e sugli interessi particolari.
Richiamo alla tradizione	Nella fallacia dell'appello <i>alla tradizione</i> , il fatto che una pratica sociale o culturale sia stata svolta in un certo modo in passato viene considerato una ragione sufficiente per continuare a farlo in futuro.	Tradizioni passate non sono di per sé ragioni per credere alle affermazioni o argomenti.	Se si fa appello a la tradizione offre un ulteriore supporto alla credenza, oltre al fatto che sia tradizionale.
Appello alla natura	Nella fallacia dell'appello <i>alla natura</i> , si sostiene che se qualcosa accade in natura, è buono, e se è innaturale, è cattivo.	La natura è un concetto estremamente complesso e al tempo stesso vago. La nostra comprensione di essa influenza la nostra interpretazione della natura.	Quando ci si appella alla natura, l'affermazione deve essere formulata con un contesto adeguato. Le ragioni della "bontà" o della "cattiveria" devono essere offerte indipendentemente da ciò che si osserva in natura.

304 Pensiero critico, logica e argomentazione

Appello a autorità anonima	Nell'appello a <i>autorità anonima</i> , le affermazioni vengono fatte sulla base di un'autorità che non viene chiarita o specificata.	Un'autorità anonima non può fornire supporto a un'affermazione perché la sua competenza non può essere valutata.	Se lo stiamo portando a Sebbene sia vero che una pretesa meriti di essere valutata, abbiamo bisogno di capire come tale pretesa sia sorta. Ciò significa che un'affermazione dovrebbe essere presa sul serio solo quando può essere ricondotta a un esperto o a una persona che partecipa a un dialogo.
Fare appello all'ignoranza	Nell'appello a <i>Per ignoranza</i> , si tende a considerare l'incapacità di confutare un'affermazione come una ragione sufficiente per prenderla sul serio. Si sostiene, in modo improprio, che le prove negative possano dimostrare un'affermazione positiva.	Le prove negative non possono supportare un'affermazione positiva. Non è sufficiente avere un argomento contro un'affermazione contraria per dimostrare la verità dell'affermazione positiva.	Utilizza prove negative per sostenere una posizione di neutralità. Nota come, nel dimostrare la tua tesi, devi sia confutare le affermazioni opposte sia fornire prove a sostegno della tua.

21.4 Fallacie di distorsione dei fatti (Capitolo 17)

Fallacia	Definizione	Perché è sbagliato	Cosa fare invece
Falsa analogia	La fallacia della falsa analogia consiste nel confrontare due cose che sono solo <i>superficialmente simili</i> o che, pur essendo molto simili, <i>non lo sono nel punto rilevante</i> .	Trasferire la comprensione da una cosa all'altra è inappropriato.	Utilizza analogie con caratteristiche pertinenti, prestando attenzione alle differenze. Le analogie devono rimanere entro i limiti del loro ambito.

Falsa causa (familiare)	La fallacia della <i>falsa causa</i> è in realtà una famiglia di fallacie correlate che si verificano quando chi argomenta fornisce <i>prove insufficienti</i> a sostegno dell'affermazione che una cosa sia la <i>causa</i> di un'altra.	Le argomentazioni che giungono a conclusioni causali devono essere supportate da prove adeguate.	La maggior parte delle affermazioni causali deve essere formulata in via preliminare. Presta attenzione ai fattori intervenienti e alle correlazioni.
Post hoc, ergo propter hoc	<i>Post hoc, ergo propter hoc</i> (espressione latina che significa "dopo questo, quindi a causa di questo") si verifica quando si presume, senza una ragione adeguata, che uno l'evento <i>B</i> è stato causato da un altro evento <i>A</i> perché <i>B</i> è successo <i>dopo A</i> .	Perché la sequenza temporale non è di per sé una ragione sufficiente per concludere che esista una catena causale.	Trova un supporto adeguato oltre alla sequenza temporale.
Semplice correlazione	Qui presumiamo che <i>B</i> sia stato causato da <i>A</i> <i>semplicemente</i> a causa di una <i>correlazione positiva</i> tra <i>A</i> e <i>B</i> .	Perché identifica erroneamente una causa e oscura la vera causa di qualcosa.	Informazioni sull'offerta che escludono altri fattori intervenienti e forniscono prove che la correlazione positiva è effettivamente causale.
Invertire causa ed effetto	Qui concludiamo che <i>A</i> causa <i>B</i> quando <i>B</i> causa <i>A</i> , quindi esiste una connessione causale, ma non la connessione che crediamo.	Perché offre una falsa spiegazione di una causalità sequenza.	Lo scopo del ragionamento causale è raccogliere prove che rappresentino la sequenza causale. Invertire le cose è sbagliato.
Correlazione spuria	Qui concludiamo che <i>A</i> è la causa di <i>C</i> quando in realtà sia <i>A</i> che <i>C</i> sono gli effetti di qualche evento ha causato di <i>B</i> .	Perché è un errore-identifica una causa e ignora il vero causa.	Considera tutti i possibili fattori causali e cosa potrebbe includere o escludere un'alternativa spiegazioni.

Argomento del pendio scivoloso (a cuneo)	In questa fallacia di <i>pendio scivoloso</i> , una persona afferma che qualche evento o la conseguenza deve inevitabilmente derivare da un'altra conseguenza addurre alcuna argomentazione a favore dell'inevitabilità dell'evento in questione.	Aggiungendo la conseguenza ipotizzata dopo conseguenza Affermare che non vi sia alcuna garanzia della loro necessità è fallace. Ogni passo che si discosta dall'affermazione iniziale fornisce un punto di ragionamento e di discussione.	Se una richiesta ha un cattivo conseguenze, È necessario fornire prove che la conseguenza sia probabile o verosimile.
Tesi irrilevante (ignoratio elenchi)	Nella fallacia della <i>tesi irrilevante</i> , chi argomenta tenta di sviare il pubblico sollevando una questione irrilevante, per poi affermare che la questione originaria è stata di fatto risolta grazie a tale digressione. In breve, si tenta di dimostrare una tesi diversa da quella uno dei problemi.	Non si attiene alla questione in esame.	Rimaniamo in tema. Il dialogo deve progredire attraverso argomentazioni correlate.

21.5 Fallacie di presunzione (Capitolo 18)

Fallacia	Definizione	Perché è sbagliato	Cosa fare invece
Generalizzazione indiscriminata (fallacia dell'accidente)	La fallacia della <i>generalizzazione eccessiva</i> Si commette un errore quando un'argomentazione che dipende dall'applicazione di una generalizzazione o di una regola a un caso particolare è <i>impropria</i> perché una <i>circostanza speciale</i> (un incidente) rende la regola inapplicabile a quel caso particolare.	Le regole e le generalizzazioni solitamente presentano condizioni limite che stabiliscono quando e dove la regola si applica. Nell'applicazione di una norma occorre tenere conto delle circostanze in cui viene applicata.	Presta attenzione alla portata di qualsiasi regola o generalizzazione che stai utilizzando. Chiediti a quali contesti è destinata ad applicarsi e se esistono circostanze particolari.

Generalizzazione affrettata (incidente inverso)	Si commette la fallacia della <i>generalizzazione affrettata</i> quando un argomento che sviluppa una regola generale lo fa in modo <i>improprio</i> perché ragiona da un caso particolare (un incidente) per arrivare a una regola generale.	Le regole dovrebbero essere sviluppate a partire da un insieme di esempi che condividono caratteristiche sufficientemente rilevanti per elaborare una regola. Se le regole vengono sviluppate a partire da casi specifici, non si applicano agli altri membri di quel gruppo.	Quando si formula una generalizzazione, è importante distinguere se si sta generalizzando a partire da casi particolari o da campioni rappresentativi. In tal caso, quando si comunica la regola, è fondamentale usare un linguaggio delicato.
Biforcazione	La fallacia della <i>biforcazione</i> si verifica quando Un argomentatore considera una distinzione di classificazione come esclusiva ed esaustiva delle possibilità, quando in realtà esistono altre alternative. In questo errore si confondono i <i>contrari</i> con le <i>contraddizioni</i> .	Se esistono altre opzioni, queste dovrebbero essere valutate singolarmente. Non si dovrebbe ricorrere a una falsa alternativa per imporre un accordo.	Considera la gamma di opzioni pertinenti disponibili. Usa "o" in modo che non presenti una falsa alternativa.

21.6 Fallacie dell'elusione dei fatti (Capitolo 19)

Fallacia	Definizione	Perché è sbagliato	Cosa fare invece
La fallacia dell'uomo di paglia	dell'uomo di paglia : nel caso della <i>fallacia dell'uomo di paglia</i> , chi argomenta costruisce il punto di vista del proprio interlocutore con "paglia" (per renderlo più facile da confutare), creando di fatto una nuova persona, l'"uomo di paglia", che viene confutata (anziché l'interlocutore originale).	Non è giusto nei confronti del avversario, e non supporta la tua opinione abbattere un debole discussione.	Rappresentare in modo imparziale le opinioni altrui. Applica il principio della carità.

308 Pensiero critico, logica e argomentazione

Petizione di principio	La fallacia della <i>petizione di principio</i> Significa presumere ciò che intendi, o dovresti, dimostrare. È un fallimento del rapporto di supporto.	Una conclusione non può sostenersi da sola. Ha bisogno di un supporto indipendente.	Presta attenzione alle ripetizioni in un'argomentazione. Rendi molto chiara la relazione di supporto.
Epiteti che pongono domande	<i>Gli epiteti petizionali</i> utilizzano un linguaggio tendenzioso che implica ciò che vorremmo dimostrare ma che non abbiamo ancora dimostrato.	È sbagliato presentare un punto di vista in modo così negativo da far presumere la sua falsità anziché dimostrarla.	Utilizzare un linguaggio neutro per evitare di cadere nella circolarità. Assicurati che il rapporto di supporto sia adeguato.
Domanda complessa	La <i>fallacia della domanda complessa</i> si verifica quando chi argomenta pone una domanda che presuppone la verità della questione in discussione.	Nel modo in cui l'interlocutore pone la domanda, impone l'accettazione di un'affermazione.	Segui le regole appropriate dell'indagine interrogativa. Un'affermazione alla volta, mirata alla verità.
Richiesta speciale	<i>Richiesta speciale</i> Si verifica quando usiamo un linguaggio tendenzioso o tendenzioso nei confronti degli altri, mentre noi stessi facciamo lo stesso usando un linguaggio neutro o positivo.	È di parte verso l'oratore, prendendosi la libertà di descrivere due cose in modo diverso.	Quando descrivi qualcosa, attieniti il più possibile ai fatti. Verifica se descrivi un'attività in termini più positivi rispetto a quando la descrivi agli altri.

Glossario

ambiguità L'ambiguità è la condizione di avere più di uno interpretazione o significato. Ci sono due modi fondamentali in cui può sorgere l'ambiguità. Il primo è l'ambiguità lessicale o equivoco, in cui una parola o una frase ha più di una definizione lessicale e quindi può essere compresa in più di un modo. In alternativa, due parole diverse che sembrano o suonano uguali possono essere confuse e portare a un'inferenza fallace. Il secondo principio fondamentale Un modo in cui può sorgere l'ambiguità è l'ambiguità strutturale o anfibia, in cui una sequenza di parole in una frase ha più di un'interpretazione grammaticale legittima e quindi può essere compresa in più di un modo.

Un'affermazione condizionale stabilisce una relazione tra due affermazioni, affermando che se l'affermazione antecedente (la prima) è vera, allora anche l'affermazione conseguente (la seconda) è vera. Ad esempio, nella frase condizionale "Se piove, allora ti bagnerai", "piove" è l'antecedente e "ti bagnerai" è il conseguente.

Appello alla tradizione: nella fallacia dell'appello alla tradizione, il fatto che una pratica sociale o culturale sia stata eseguita in un certo modo in passato viene considerato una ragione sufficiente per far sì che venga eseguita anche in futuro.

Un **argomento**, in senso lato, è uno scambio sociale tra più soggetti che avanzano tesi e le supportano con argomentazioni. In senso stretto, un argomento è un insieme di affermazioni in cui si sostiene che la verità o la probabilità delle premesse supportino la conclusione.

310 Glossario

schema argomentativo Gli argomenti logici si verificano solitamente in modo caratteristico. Questi modelli rappresentano le relazioni formali che le premesse hanno tra loro, alla luce delle quali supportano la conclusione. Uno schema argomentativo è una struttura formale a cui si adattano molti argomenti diversi.

Logica categoriale. Questa è la logica tradizionale dei termini, sviluppata da Aristotele, che comprende una teoria del sillogismo e una teoria dell'inferenza immediata.

entimema Un argomento a catena (o entimema concatenato) è costituito da due o più argomenti uniti tra loro da una o più affermazioni implicite che costituiscono la conclusione di un argomento e una premessa per il successivo.

affermazione L'affermazione è la dichiarazione di una frase; l'affermazione che essa sia vera.

classificazione La classificazione è un tipo di divisione secondo una regola: Un gruppo di individui viene suddiviso in sottogruppi secondo una regola che li ordina in base a una serie di proprietà comuni.

complemento Il complemento di una classe è tutto ciò che nell'universo del discorso non è membro di quella classe.

conclusione Un'affermazione o dichiarazione fatta in un argomento che la sua Le premesse servono a supportare qualcosa. Lo scopo di un'argomentazione è persuadere razionalmente un pubblico che una conclusione è vera o probabile se le sue premesse sono vere.

condizionale Un'affermazione condizionale asserisce una relazione tra
dichiarazione È composta da due proposizioni che affermano che se la proposizione antecedente (la prima) è vera, allora anche la proposizione conseguente (la seconda) è vera. Ad esempio, la proposizione condizionale "Se piove, allora ti bagnerai" è una proposizione condizionale.

Consequente Un'affermazione condizionale afferma una relazione tra due affermazioni di cui è fatta, affermando che se l'affermazione antecedente (prima) è vera, allora anche l'affermazione conseguente (seconda) è vera.

Ad esempio, nella frase condizionale "Se piove, allora ti bagnerai", "piove" è l'antecedente e "ti bagnerai" è il conseguente.

costruttivo

Uno schema di argomentazione valido che assume la forma

dilemma (vedi

[schemi argomentativi](#))

Se P, allora Q

Se R, allora S

P o R

∴ Q o S

Contesto Il contesto di un'affermazione o di un argomento è l'insieme delle condizioni di base che si presuppongono implicitamente. Spesso è necessario esplicitare qualche aspetto del contesto per ricostruire appieno il significato di un argomento.

contraddizione Un'affermazione contraddittoria che è falsa sotto ogni possibile interpretazione; la sua negazione è una verità logica.

contrapposizione (in inferenza immediata)

Nella logica tradizionale dei termini, la contronominale di un'affermazione categorica è la nuova affermazione categorica che risulta dal collocare il complemento del termine soggetto originale nel posto del predicato e il complemento del termine predicativo originale nel posto del soggetto; in breve, entrambi i termini vengono trasformati nel loro complemento e le loro posizioni vengono invertite.

contrario (vedi [subcontrario](#))

Due affermazioni sono contraddittorie se entrambe possono essere false. ma al massimo una può essere vera, ad esempio, "Oggi è venerdì" e "Oggi è mercoledì".

conversione (in inferenza immediata)

Nella logica tradizionale dei termini, la conversa di un'affermazione categorica si ottiene scambiando il soggetto e il predicato dell'affermazione stessa. Questa procedura è detta conversione.

controesempio Un controesempio di un argomento è una situazione in cui le premesse sono vere e la conclusione è falsa. Se un argomento è valido, non esiste un controesempio possibile e l'affermazione prodotta unendo le premesse alla negazione della conclusione è una contraddizione.

312 Glossario

Pensiero critico: un pensiero disciplinato, guidato dai principi di un buon metodo.

deduttivo (discussione) Un argomento deduttivo è quello la cui conclusione può essere derivata dalle sue premesse mediante procedure che preservano la verità; in breve, un argomento deduttivo è quello in cui la verità della conclusione segue dalle premesse.
verità delle premesse.

definizione La definizione di un termine è un'affermazione che specifica cosa significa il termine.

definizione, argomento da Un argomento per definizione è un argomento in cui la conclusione viene presentata come una conseguenza diretta della definizione o del significato delle parole utilizzate nell'argomento.

sillogismo disgiuntivo (vedi [schemi argomentativi](#)) Il sillogismo disgiuntivo è uno schema argomentativo valido assumendo la forma:
 $P \vee Q$
 $\neg P$
 $\therefore Q$

fallacia (vedi [fallacia](#) [Capitolo 5](#)) Una fallacia è un argomento che viola una o più delle regole elencate nelle condizioni di un argomento convincente.

La generalizzazione è un'affermazione riguardante una classe di cose che afferma che tutti o alcuni membri di quella classe hanno alcune caratteristiche.

sillogismo ipotetico (vedi [schemi argomentativi](#)) Il sillogismo ipotetico è lo schema argomentativo valido avente la forma:
 $\text{Se } P, \text{ allora } Q$
 $\text{Se } Q, \text{ allora } R$
 $\therefore \text{se } P, \text{ allora } R$

implicito (vedi [premessa](#)) Un'affermazione implicita è un'affermazione che si presume vera in un determinato contesto, ma che non viene esplicitamente dichiarata.

frase indicativa Una frase indicativa è una frase che quando pronunciata fa un'affermazione di verità, cioè vera o falsa.

induttivo (argomento induttivo, inferenza, forza induttiva) Un argomento induttivo formula un'affermazione generale basandosi sulla forza di una serie di premesse particolari. Gli argomenti induttivi non sono veri in virtù della loro forma, ma perché la generalizzazione è resa vera dal modo in cui il mondo è. Un'inferenza induttiva è l'atto mentale di trarre una conclusione induttiva da una serie di premesse particolari. La forza induttiva è il grado in cui le premesse supportano la probabilità della conclusione.

inferenza Un'inferenza è un atto mentale o un ragionamento che culmina in una conclusione.

invalido (vedi [valido](#)) Un argomento è invalido se ha un controesempio. Si può dimostrare che un argomento è invalido costruendo un controesempio o dimostrando che la sua negazione è valida.

giustificazione La giustificazione è una relazione che fonda. Dire che una conclusione è giustificata significa dire che le premesse forniscono fondamenti adeguati per affermare la conclusione.

La logica è lo studio sistematico degli argomenti.

modus ponens (vedi [modelli argomentativi](#)) Il modus ponens è il modello di argomento valido avente la forma:

Se P, allora Q
P
∴ Q

modus tollens (vedi [modelli argomentativi](#)) Il modus tollens è il modello di argomento valido avente la forma:

Se P, allora Q
Non Q
∴ non P

Un'affermazione necessaria non è mai falsa .

condizione necessaria (vedi [condizione sufficiente](#)) Affinché un'affermazione sia vera, deve essere soddisfatta una condizione necessaria.

314 Glossario

verità necessaria Una verità necessaria è sinonimo di verità logica o tautologia.

obversione (in inferenza immediata) Nella logica tradizionale dei termini, l'affermazione categorica inversa è il prodotto del cambiamento della qualità dell'affermazione e della sostituzione del termine predicativo dell'affermazione con il suo complemento.

Premessa Una premessa è un'affermazione fatta in un argomento per fondare o supportare la conclusione.

Una **dimostrazione** è una procedura che dimostra la veridicità di una conclusione; in alternativa, una dimostrazione è l'insieme delle affermazioni che sono il prodotto di tale dimostrazione.

qualità Nella logica tradizionale dei termini, la qualità di un proposizione categorica si riferisce al carattere (affermativo o negativo) della relazione che essa stabilisce tra il soggetto e il predicato: è affermativa se dichiara che la classe designata dal soggetto è inclusa, in tutto o in parte, nella classe designata dal predicato, ed è negativa se esclude, in tutto o in parte, i membri della classe del soggetto dalla classe del predicato.

ragionamento Il ragionamento è un processo mentale in cui la mente si è spinto ad avallare le dichiarazioni perché sembrano essere giustificate da altre dichiarazioni che la persona accetta.

confutazione Una procedura logica mediante la quale si dimostra che un **tramite controesempio** argomento non è valido attraverso la costruzione di un vero e proprio controesempio in cui le premesse sono vere e la conclusione falsa.

rilevanza Un termine dal significato molto generale, che indica l'influenza che una cosa ha su un'altra.

solidità, suono La solidità è la proprietà di essere sano; un suono argomento è un argomento valido che ha premesse vere.

Forma standard La forma standard di un argomento è un modo per strutturarlo in modo da mostrare la relazione tra premesse e conclusione. Lo facciamo mettendo prima le premesse e poi separando la conclusione con una linea. Ad esempio, l'argomento "Tu sei stanco e le persone stanche dovrebbero dormire, quindi dovresti dormire anche tu" ha la seguente forma standard:

Premessa 1: Sei stanco.

Premessa 2: Le persone stanche dovrebbero dormire.

Conclusione: dovresti dormire.

Affermazione Una frase utilizzata per formulare un'affermazione (che può essere vera o falsa).

subcontrario (vedi [contrario](#)) Due affermazioni sono subcontrarie se entrambe possono essere vero ma al massimo uno può essere falso vero, ad esempio, "alcuni cani sono neri" e "alcuni cani non sono neri".
La relazione di essere contrari dipende dai termini soggettivi a cui si fa riferimento (nel caso dell'esempio, che ci sono cani).

condizione sufficiente (vedi [condizione necessaria](#)) Una condizione sufficiente è quella che, se soddisfatta, garantisce la veridicità dell'affermazione.

sillogismo Un sillogismo è uno schema argomentativo molto generale che implica due premesse, una conclusione e tre termini. Nella logica tradizionale dei termini, un sillogismo è un argomento composto da tre affermazioni categoriche, due delle quali sono premesse e la terza è la conclusione. Le tre affermazioni contengono congiuntamente tre termini di riferimento non logici, ciascuno dei quali compare in due delle tre affermazioni. Vedi [Capitolo 8](#).

Verità. Un'affermazione è vera se le cose sono come l'affermazione dice che sono. Per affermare che una frase, ad esempio "sta piovendo", è vera, è sufficiente affermare la frase (perché "sta piovendo" è vera se e solo se sta piovendo).

valore di verità Le affermazioni logiche vengono valutate come vere o false. Queste due possibilità rappresentano i possibili valori di verità della frase.

316 Glossario

universo arcobaleno L'universo del discorso in una situazione è l'insieme
discorso di tutte le cose che esistono nell'universo in discussione.
Questo universo di discorso è tipicamente o la realtà
stessa oppure un dominio specificato oggetto di discussione,
come "tutte le persone in questa stanza".

validità, valido Un argomento è valido se e solo se non esiste alcuna
situazione possibile in cui le premesse siano vere e la
conclusione sia falsa. La validità è la proprietà di un
argomento deduttivo valido.

Diagramma di Venn. Un metodo per rappresentare le proprietà degli
insiemi, utile per schematizzare affermazioni categoriche
e determinare la validità nei sillogismi categorici, che
prende il nome da John Venn, il suo inventore.

Informazioni sugli autori

Eric Dayton è professore emerito presso il Dipartimento di Filosofia dell'Università del Saskatchewan . Si occupa/si è occupato di epistemologia, logica, ragionamento pratico ed estetica, nonché di storia della filosofia americana. È il curatore di *Art and Interpretation* (1999), un'antologia di filosofia dell'arte. È stato anche il curatore di *Dialogue: The Canadian Philosophical Review*, la rivista della Canadian Philosophical Association.

Kristin Rodier è professoressa associata di filosofia presso l'Università di Athabasca, nel Centro per le discipline umanistiche. Si occupa di fenomenologia critica, filosofia femminista e didattica della filosofia online. Insegna pensiero critico, logica e ragionamento pratico da quasi vent'anni.