

**Zeitschrift:** Studies in Communication Sciences : journal of the Swiss Association of Communication and Media Research

**Herausgeber:** Swiss Association of Communication and Media Research; Università della Svizzera italiana, Faculty of Communication Sciences

**Band:** 1 (2001)

**Heft:** 1

**Artikel:** Note sulla forza persuasiva

**Autor:** Stati, Sorin

**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-791144>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

**Download PDF:** 30.01.2026

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

SORIN STATI\*

## NOTE SULLA FORZA PERSUASIVA

Object of the present paper is the hypothetical concept of “degree of persuasiveness” of an argumentative couple like */Thesis+Support/*. The persuasive force of a piece of an argumentative discourse generally depends on the quality of the propositions involved, e.g. the truth of the Thesis and of its Support. It also depends on the “warrant” proposition (in Toulmins terminology) which justifies the relationship between the two members of the argumentative couple. The sometimes unexpressed, implicit “warrant” is a *topos*. Logical arguments are, in principle, stronger than rhetoric arguments, but fallacies may have a high degree of persuasiveness. A special category of weaker arguments are called “para-arguments”, see sentences like “It is surely so”, “I am always right” and sentences introduced by “I am convinced that”, “You know better than me that.”

*Keywords:* Argumentation, Para-argument, Topos, Fallacy.

1. Nelle più diffuse definizioni di discorso argomentativo si considera come tratto distintivo la presenza di uno dei binomi */Tesi+Appoggio/* o */Tesi+Confutazione/*. Trascuriamo le differenze di terminologia. In realtà invece di binomio sarebbe più

---

\* S. Stati, Dipartimento Studi Linguistici e Orientali, Università degli Studi di Bologna.

esatto parlare di terna, visto che il passaggio da Tesi a Appoggio e pure da Tesi a Confutazione si realizza mediante un momento che Toulmin chiamava “Garanzia” (Toulmin 1958). Trascuriamo ancora una volta le questioni di terminologia: infatti, al posto di Tesi è qui più adatto il termine “Conclusione”. A simili risultati arriva anche Ducrot quando sostiene che un’argomentazione deve avere tre oggetti semanticamente indipendenti ossia un argomento, una conclusione e un *topos* “qui constitue le chaînon indispensable justifiant le passage à la conclusion.” L’effetto scontato di un discorso argomentativo (effetto che si può equiparare a un atto perlocutorio) dipende da ciò che chiameremo qui “forza persuasiva”. Secondo Ducrot l’argomentazione è “une stratégie discursive visant à amener le destinataire à une certaine conclusion ou à l’en détourner” (Ducrot 1973: 225). Il raggiungimento di tale effetto dipende dalla forza persuasiva della proposizione (delle proposizioni) fornita dal locutore in appoggio o contro una certa Tesi. Esamineremo in quanto segue alcune delle varie situazioni in cui si manifesta tale forza e la diversità delle manifestazioni.

**2.1** In un testo argomentativo ogni proposizione costitutiva è suscettibile di una Giustificazione (che, nella nostra concezione, è una delle specie di Appoggio). Il locutore associa la proposizione  $q$  quale Giustificazione della proposizione  $p$  se ritiene che da sola  $p$  non ha sufficiente forza persuasiva. Se invece ritiene che  $p$  abbia sufficiente forza persuasiva non aggiunge (né premette)  $q$ . In tale situazione egli semplicemente non argomenta, e ci troviamo davanti al “grado zero dell’argomentazione”.

**2.2** Un grado superiore di argomentazione — chiamiamolo “grado uno” — si ha quando il locutore ricorre a uno dei procedimenti della “para-argomentazione” (Stati 1998). Si tratta generalmente di una categoria di argomenti basati sull’evidenza e la necessità (proclamate dal locutore) di ammettere/respingere una certa Tesi o un certo Bersaglio. Un para-argomento assume

talvolta la forma di una proposizione *q* in appoggio o contro la proposizione *p*:

Sono convinto /*para-argomento*/ che Gianni tornerà /*Tesi*/;

*Vous êtes sauvé /Tesi/. Puisque je vous le dis! Vous devez le croire! /due para-argomenti/* (Tardieu: 107);

Tu n'as qu'une partie à prendre /*para-argomento*/: te taire et nous laisser agir /*Tesi*/ (Tardieu 1990: 57).

Cf. anche proposizioni quali “Ti sto dicendo la verità”, “Ho ragione io, io ho sempre ragione” — orientate verso il locutore — oppure “Tu sai meglio di me”, “Sai benissimo che” — orientate verso il destinatario.

Altre volte il para-argomento si manifesta come modalità deontica della stessa proposizione *p* e non più come proposizione a parte *q*: “L'accettazione delle tue proposte va respinta nel modo più categorico.”

Nella valutazione della forza persuasiva di tali procedimenti non conta tanto la debolezza delle opinioni sostenute dal parlante che argomenta quanto la sua volontà “d'imposer sa thèse sans se donner la peine de la justifier d'une manière logique, rationnelle, objective” (Stati 1998: 11). Si arriva però spesso a un simulacro di giustificazione per motivi solo formali: il para-argomento viene introdotto da un connettore.

**2.3** Una parte cospicua di ciò che consideriamo para-argomenti rientra in una categoria ben nota di fenomeni retorici: le fallacie. Ci limiteremo a un solo esempio: l'argomento di autorità. Dire “È così perché te lo dico io” oppure “Aristotele è stato l'allievo di Platone. L'ho letto in un dizionario filosofico” e sim. significa giustificare una proposizione *p* con una proposizione *q* che è una fonte autorevole. La nozione di autorevolezza è piuttosto vaga, quindi ci troviamo di fronte a una serie di giustificazioni con diversa forza persuasiva. Se la fonte è davvero autorevole non è il caso di parlare di errore di ragionamento; la forza persuasiva può essere grande.

Molte specie di paralogismi si possono valutare riguardo alla loro forza persuasiva esaminandone la “Garanzia” — che è di solito un topos.

Argumentum ad populum: "Asserisco che  $p$  poiché tutti sanno che  $p$ " si basa sul luogo comune "Se tutti sanno che  $p$ , allora  $p$  è vero."

La forza persuasiva di tali argomenti sembra superiore a quella dei para-argomenti: "grado di argomentazione due." Sempre qui si inserisce la fallacia "post hoc ergo propter hoc": " $p$  è la causa di  $q$  perché  $q$  si produce sempre dopo  $p$ ." La falsa causalità poggia sul topos "Tutto ciò che si produce sempre dopo un evento  $x$  è l'effetto di  $x$ ." In molte situazioni concrete il ragionamento è corretto, ciò che spiega la sua forza persuasiva.

3. Passiamo ora a una serie di binomi di Giustificazione la cui forza di persuasione si basa sulla credibilità di una Garanzia che consente il salto da  $p$  a  $q$ .

"Non fare  $p$  poiché ci saranno conseguenze negative sui nostri rapporti." Questa minaccia presuppone una Garanzia del tipo "Tu non vuoi che i nostri rapporti si guastino."

"Non dare retta a Tizio perché si è rivelato essere un cattivo consigliere" ha come Garanzia "Chi ha dato in altre occasioni cattivi consigli li darà anche questa volta."

"Se l'avessi ammazzato io, non avrei telefonato"; a differenza dei primi due esempi, questo poggia su una Garanzia ad hoc priva di valore generale: "Un assassino non telefona." Da confrontare con una situazione diversa, con maggiore forza persuasiva dato che la Garanzia è più generale: "Gianni è l'assassino perché è tornato sul luogo del delitto," che poggia su "Un assassino torna generalmente sul luogo del delitto."

In modo analogo, dispone di notevole forza persuasiva un Consiglio quale "Non merita la tua stima poiché agisce solo per interessi personali" che presuppone l'accettazione del principio morale "In politica non è bello agire per interessi personali."

Il nesso binomico deriva la sua forza persuasiva da fattori oggettivi e/o soggettivi. Tra i primi menzioniamo la verità incontrovertibile delle due proposizioni costitutive, ma il più delle volte risulta decisiva la forza della proposizione che serve da

tramite o garanzia, quindi la rilevanza del topos. Ricordiamo che il topos viene definito “legge generale sottesa all’argomentazione” o “legge logica, assioma indimostrabile in quanto nota a tutti ed evidente, che fornisce credibilità e prove agli enunciati” (Tardini 1997: 432). Rileggendo gli esempi antichi di loci è ovvio che alcuni risultano oggi poco convincenti, cf. “Se non è vergognoso per voi vendere, non lo è neppure per noi comprare.” Invece un fattore soggettivo che può superare in quanto forza i fattori oggettivi è di natura contingente: hic et nunc un evento, una situazione, ecc. giustificano una certa conclusione e convincono solo una determinata persona.

4. La forza persuasiva oggettivamente maggiore appartiene ai ragionamenti costruiti con assoluto rigore logico. Si tratta, per esempio, delle costruzioni sillogistiche e entimemiche. Abbiamo a che fare con inferenze corrette, come quella che risulta dalla presenza di una relazione logica di transitività: “Luigi è più grande di Mario poiché è più grande di Gianni che è più grande di Mario” oppure “Se A è uguale a C e se anche B è uguale a C, allora A e B sono anch’essi uguali.”

Si valuta così la forza persuasiva oggettiva di un’argomentazione concepita come “un gruppo di proposizioni una delle quali viene riconosciuta come conseguente delle altre (che rappresentano il fondamento per la sua verità)” (Copi e Cohen 1997: 23).

Uno degli schemi più ricorrenti in testi argomentativi (scientifici, filosofici, ma anche di conversazione spontanea) è la *reductio ad absurdum*: “S è P giacché se non fosse P, allora sarebbe Q, che è notoriamente falso/assurdo e sim.” In una formulazione letteraria possiamo trovare:

Io affermo che le ricchezze non sono un bene /*Tesi*/. Se lo fossero /*Ipotesi*/, renderebbero buoni /*Conseguenza*/. Ora, poiché ciò che si trova dai malvagi non può dirsi un bene /*Giustificazione induttiva*/ rifiuto questo nome alle ricchezze /*Conclusione che coincide con la Tesi*/ (Seneca 1987: 250-251).



L'uso degli stessi schemi argomentativi nei più svariati tipi di testo argomentativo rende sospetta la così spesso invocata opposizione tra dimostrazione e argomentazione retorica. Essenziale risulta la possibilità di trasformare una formulazione "alla buona", poco rigorosa in un metalinguaggio preciso. A proposito di trasformazioni che non alterano per definizione il contenuto argomentativo, cf. l'esempio fornito da Tutescu:

Dessinez séparément les trois bisectrices d'un triangle et vous verrez qu'elles se coupent en un même point = Si vous dessinez séparément les trois bisectrices d'un triangle, vous verrez qu'elles se coupent en un même point (Tutescu 1998: 99).

5. La forza persuasiva dei ragionamenti costruiti nel rispetto del metalinguaggio logico e dei rapporti logici marcati dai dovuti connettori, fa sì che talvolta passino inosservati degli errori di sostanza. Di conseguenza, anche un paralogismo finisce per convincere. A differenza di quanti definiscono la logica come "la scienza delle leggi del pensiero" o "la scienza che studia la combinazione delle proposizioni per costruire ragionamenti," una minoranza di studiosi attribuisce alla logica un ruolo quasi terapeutico, cf. "lo studio dei metodi e dei principi usati per distinguere i ragionamenti buoni e corretti da quelli cattivi (scorretti)" (Copi e Cohen 1997: 19).

Particolarmente convincenti sono i discorsi meta-argomentativi o ricchi di espressioni meta-argomentative:

Se volessi dividere le mie Tesi in argomentazioni particolari, mi si presenterebbero molte prove per dimostrare che brevissima è la vita di chi è affaccendato (Seneca 1987: 272-273).

6.1 Come abbiamo detto sopra (2.1), nell'enunciare una proposizione p il parlante ha la scelta tra giustificarla ("p perché q") o non giustificarla. La proposizione q contiene la presupposizione "è sufficiente per appoggiare p." Ma il parlante può ritenere q insufficiente assumendo che non abbia una presupposizione abbastanza forte, e allora aggiunge la proposizione r, che giustifica q. Siccome la relazione che unisce una Giustificazione al

suo Bersaglio è una relazione ricorsiva, la catena delle Giustificazioni si può prolungare teoricamente all'infinito: “p poiché q poiché r ecc.” Di conseguenza, il discorso risulta estensibile all'infinito — dal punto di vista della competenza, ma non anche della sua esecuzione (se vogliamo applicare in modo approssimativo la coppia terminologica “competence/performance”). Il parlante si deve fermare nella costruzione dei nessi giustificativi, e lo fa quando pensa di essere arrivato a una proposizione con sufficiente forza persuasiva — per ragioni oggettive o soggettive (un luogo comune condivisibile dal destinatario, una spiegazione valida *hic et nunc*). Ecco un esempio di ricorsività della Giustificazione:

A: Fernande, déjeunons! /*Tesi*/

B: Pas tout de suite /*Rifiuto provvisorio*/, je ne suis pas prête /*Giustificazione*/. Je ne m'attendais qu'à une heure /*Giustificazione della Giustificazione precedente*/ (Pagnol 1956: 47).

**6.2** Intuitivamente la forza persuasiva delle Giustificazioni e delle Confutazioni sembra una dimensione scalare. I luoghi comuni, pur essendo relativamente deboli tanto da essere considerati dei paralogismi o sofismi che dir si voglia, hanno di solito un'efficienza pratica considerevole. La classificazione delle prove presentate davanti ai tribunali offre pure lo spunto per una valutazione delle proposizioni di appoggio come suscettibili di gradi di persuasività. Mortara Garavelli riporta la classificazione in:

- prove rappresentative: fotografie, il corpo del reato;
- prove logiche, indiziarie;
- prove ottenute attraverso inferenze, come la prova che consiste nel dedurre la velocità dell'auto dalla lunghezza della traccia di frenata (Mortara Garavelli 1997: 73-75).

Malgrado l'intuizione che ci siano gradi di forza persuasiva corrispondenti ai diversi gradi di forza probatoria, in certi sistemi giuridici il giudice è libero di dare più peso a una sorta di prova piuttosto che a un'altra. Quindi l'esistenza stessa di diver-



si gradi di forza persuasiva e la possibilità di classificare le proposizioni di appoggio e di confutazione in base a tale forza costituiscono un problema aperto. Tanto più che si tratta di valutare una dimensione dove il soggettivo risulta in permanente e sistematica concorrenza e rivalità con l'oggettivo.

## References

- COPI, I. e COHEN, C. (1997) [1994]. Introduzione alla logica, trad. it., Bologna: Il Mulino.
- DUCROT, O. (1973). La preuve et le dire, Paris: Mame.
- MORTARA GARAVELLI, B. (1997). Manuale di retorica, Milano: Bompiani.
- PAGNOL, M. (1956). Les marchands de gloire, Paris: éd. Du Fallois.
- SENECA, L. A. (1987). I dialoghi, trad. it., Bari: Laterza.
- STATI, S. (1998). Logique et para-argumentation dans le dialogue, in CABASINI, F. Du dialogue au polylogue, Roma: CISU, pp. 9-15.
- TARDIEU, J. (1990). La comédie de la comédie, Paris: Gallimard.
- TARDINI, S. (1997). L'entimema nella struttura logica del linguaggio in *L'analisi linguistica e letteraria*, 5, 2, pp. 419-440.
- TOULMIN, S. (1958). The uses of argument, Cambridge: The Cambridge University Press.
- TUTESCU, M. (1998). L'argumentation. Introduction à l'étude du discours, Bucuresti: Editura Universității din Bucuresti.