

# L'ANALISI LINGUISTICA E LETTERARIA

FACOLTÀ DI LINGUE E LETTERATURE STRANIERE  
UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE

1

ANNO XVI 2008

*SPECIAL ISSUE*

Proceedings of the IADA Workshop  
*Word Meaning in Argumentative Dialogue*

Homage to Sorin Stati

VOLUME 1

EDUCATT - UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE

L'ANALISI  
LINGUISTICA E LETTERARIA

---

FACOLTÀ DI SCIENZE LINGUISTICHE  
E LETTERATURE STRANIERE

UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE

ANNO XVI 2008

*SPECIAL ISSUE*

Proceedings of the IADA Workshop  
*Word Meaning in Argumentative Dialogue*

Homage to Sorin Stati

Milan 2008, 15-17 May

VOLUME 1

edited by G. Gobber, S. Cantarini, S. Cigada, M.C. Gatti & S. Gilardoni

L'ANALISI LINGUISTICA E LETTERARIA  
Facoltà di Scienze linguistiche e Letterature straniere  
Università Cattolica del Sacro Cuore  
Anno XVI - 1/2008  
ISSN 1122-1917

---

**Direzione**

GIUSEPPE BERNARDELLI  
LUISA CAMAIORA  
SERGIO CIGADA  
GIOVANNI GOBBER

**Comitato scientifico**

GIUSEPPE BERNARDELLI - LUISA CAMAIORA - BONA CAMBIAGHI - ARTURO CATTANEO  
SERGIO CIGADA - MARIA FRANCA FROLA - ENRICA GALAZZI - GIOVANNI GOBBER  
DANTE LIANO - MARGHERITA ULRYCH - MARISA VERNA - SERENA VITALE - MARIA TERESA  
ZANOLA

**Segreteria di redazione**

LAURA BALBIANI - GIULIANA BENDELLI - ANNA BONOLA - GUIDO MILANESE  
MARIACRISTINA PEDRAZZINI - VITTORIA PRENCIPE - MARISA VERNA

Pubblicazione realizzata con il contributo PRIN - anno 2006

© 2009 EDUCatt - Ente per il Diritto allo Studio Universitario dell'Università Cattolica  
Largo Gemelli 1, 20123 Milano - tel. 02.72342235 - fax 02.80.53.215  
*e-mail:* editoriale.dsu@unicatt.it (*produzione*); librario.dsu@unicatt.it (*distribuzione*);  
*web:* www.unicatt.it/librario

*Redazione della Rivista:* redazione.all@unicatt.it - *web:* www.unicatt.it/librario/all

Questo volume è stato stampato nel mese di luglio 2009  
presso la Litografia Solari - Peschiera Borromeo (Milano)

## DIRE SENZA DIRE, ARGUMENTARE SENZA ARGOMENTI

ADELINO CATTANI

L'intervento tratterà dei significati e dei discorsi implicitamente argomentativi e si concentrerà sul valore persuasivo dei discorsi narrativi in apparenza non argomentativi.

*Descrivere e argomentare* sono due atti molto diversi; e costituiscono una cosiddetta coppia filosofica. Vorrei qui, in primo luogo, mostrare che non si tratta di una coppia di nozioni esclusive, né semplicemente di una coppia di azioni complementari; in secondo luogo, intendo esaminare la questione di quando e come un testo descrittivo diventa un testo argomentativo. In altri termini e più precisamente, mi propongo di vedere quando e come una descrizione non è puramente la componente di un argomento (in quanto premessa esplicitamente esibita) o un'asserzione a sostegno di una tesi (è naturale che una narrazione o una descrizione vivide conferiscano forza al discorso), ma quando è essa stessa un argomento. Il presente saggio concerne pertanto la valenza argomentativa e persuasiva delle nostre descrizioni e narrazioni, che diventano quindi delle pseudo-esposizioni fattuali o pseudo-rappresentazioni, degli pseudo-rendiconti o pseudo-classificazioni. Prendi due e paghi uno, potrebbe essere lo slogan.

C'è chi non ha nulla da dire. C'è chi non ha argomenti di conversazione. Chi, in mancanza di argomenti, ricorre all'insulto. C'è persino un sito web intitolato "parlare senza argomenti".

C'è viceversa chi dice senza dirlo. C'è chi ragiona facendo finta di raccontarci fatti. Cioè: chi dice (implicitamente) senza dirlo (esplicitamente) e chi argomenta raccontando.

L'informazione e la formazione si attuano di norma su testi che possono essere di natura narrativa o di natura argomentativa. Narrare e argomentare costituiscono anche le due funzioni principali del linguaggio. Tra il narrare e l'argomentare sussiste una naturale opposizione, tale da rendere la coppia una polarità esemplare.

Le narrazioni sono esposizioni di dati acquisiti, di fatti, di emozioni; dovrebbero consistere in una trasmissione di dati già *condivisi* da tutti o dai più o dai "migliori", secondo la nota gerarchia aristotelica, e che basta assimilare, fare propri. Ciò che conta è il dato.

Le argomentazioni invece sono proposte di ragionamenti da valutare o di tesi controverse, sostenute da ragioni più o meno buone, che vanno *giudicate*. Ciò che conta è il nesso tra i dati.

Si tratta di due modalità discorsive diverse, ma accomunate da una ricerca di efficacia comunicativa. Essendo diverse, la loro analisi e valutazione richiedono criteri e strumenti diversi. Avendo uno scopo comune, vi sono però delle sovrapposizioni di standard d'analisi e di valutazione.

Un esempio di narrazione pura è certamente il *romanzo*.

Uno *spot pubblicitario* è altrettanto chiaramente e banalmente un caso lampante di discorso che mira non a descrivere, bensì a far fare (indurre all'acquisto, modificare le opinioni o i comportamenti del destinatario del messaggio).

Capita però che testi in apparenza narrativi ed espositivi abbiano una valenza surrettiziamente persuasiva. Anzi, molto spesso l'esposizione risulta il migliore argomento. Disporre di qualche strumento di analisi e di valutazione che consenta di individuare questa duplice natura è utile, se non indispensabile.

La domanda è: come si può fare un discorso argomentativo-persuasivo esponendo o raccontando (o facendo finta di esporre e di raccontare)? Che cosa conferisce natura inferenziale ad un enunciato-resoconto?

Teniamo presente che un argomento è un ragionamento e un ragionamento deve avere per forza almeno tre componenti, quelle classiche del sillogismo: una premessa maggiore, una premessa minore ed una conclusione.

Al fine che un testo espositivo diventi argomentativo si richiede che:

- vi sia un'intenzione argomentativa
- che viene espressa implicitamente da chi parla
- e che viene colta espressamente da chi ascolta
- sulla base di regole invalsi di interpretazione.

È chiaro ed innegabile che alcune affermazioni hanno un'inerente dimensione argomentativa: ad esempio, una biografia può essere letta come un'autocelebrazione o un'autodifesa. Ma non è questo senso intrinseco che vogliamo attribuire all'espressione "valore argomentativo". La teoria degli atti linguistici ci aiuta a chiarire questo punto: ciò che si fa *nel* dire qualcosa è diverso da ciò che si fa *col* dire qualcosa. Dicendo (*nel* dire) "Ti avverto che piove", sicuramente metto in guardia, in maniera convenzionale e automatica. Dicendo (*col* dire) "Ti avverto che piove" ti induco a non uscire, a prendere l'ombrello, a rammaricarti o a rallegrarti se la pioggia picchia argentina sui tetti dopo tre mesi di siccità. A differenza del primo caso, l'effetto del nostro dire richiede un'elaborazione diversa e non è garantito, in quanto non è determinato in maniera automatica e convenzionale, ma deve essere inferito. La cosa notevole è che l'inferenza riesce al destinatario più facile di quanto si penserebbe.

### *Argomentare descrivendo e narrando*

Esempio 1a: "Milioni di persone hanno già comprato il telefono Nokia."  
(Campagna pubblicitaria Nokia del 1994.)

Esempio 1b: "Oltre due milioni di viaggiatori hanno già prenotato il volo online con Easy-Flight."  
(Da un pagina web di una agenzia di prenotazioni online.)

Paiono delle constatazioni, delle informazioni documentabili rese pubbliche, resoconti di fatti obiettivi, dati numerici offerti alla pubblica opinione. In realtà 1a e 1b sono

evidentemente un'operazione, neanche troppo nascostamente persuasiva, degli argomenti forniti per promuovere l'acquisto d'un prodotto o per valorizzare un servizio.

Esplicitata la "forma ragionamento" sottostante è qualcosa come: Se milioni di persone acquistano un prodotto x, il prodotto x merita d'essere acquistato. Perché? Perché vale. E perché vale? Perché in milioni l'hanno comprato. Una mirabile petizione di principio e una premessa alquanto discutibile. Vi troviamo l'intenzione espressa implicitamente da chi parla e colta da chi ascolta, al quale rischia però di sfuggire la (inaccettabile) premessa che la regge.

Esempio 2: "Anche ieri quindici milioni di telespettatori hanno visto *Striscia la notizia*", ripetuto ogni sera dai conduttori della trasmissione, non è evidentemente un dato Auditel fornito in quanto dato, ma è destinato a suscitare la *standing ovation* e con essa l'autopromozione quotidiana del programma.

Esempio 3: "È scozzese". Significa che viene dalla Scozia, notazione etnica, oppure che è tirchio, notazione comportamentale, che si comprende solo grazie ad una implicita inferenza?

Anche questo è un caso di discorso intermedio che rientra al tempo stesso nella categoria del narrativo e dell'argomentativo. Scritto su una lavagna, senza altre informazioni, un lettore non potrebbe disambiguare il significato inteso. A questo provvede solitamente il contesto, così com'è il provvidenziale contesto a decidere se "gabinetto" è un "Ministorum consilium" o una "Vespasiana latrina". Ma anche il benedetto contesto e la pragmatica spiegano solo in parte perché la comunicazione sia felice quando potrebbe facilmente non funzionare.

Esempio 4. Un quarto esempio è dato da un articolo di giornale. Un articolo de *Il Giorno* o de *La Notte* sulla legge finanziaria può sembrare espositivo, ma essere in realtà volto a convincere il lettore dell'opportunità o dell'iniquità di una data manovra economica e quindi essere di natura prettamente argomentativa sotto le mentite spoglie di un resoconto. Ribadiamo che molto spesso l'esposizione risulta il migliore argomento. La natura persuasiva dei fatti si desume anche dal loro essere considerati il linguaggio più efficace, intesi cioè come esempi offerti da individui credibili e coerenti. Questo dal punto di vista *pedagogico*. Dal punto *comunicativo*, si ricorda la raccomandazione che un capopartito rivolgeva ai suoi giornalisti: "fate parlare i fatti" - con l'ovvia intesa che i fatti sono manipolabili (Parlato 2006: 6).

Esempio 5. Infine ricordiamo il famigerato "Pampers, i pannolini più usati nei reparti di maternità". Perché sono i migliori oppure perché, ai tempi della propaganda in oggetto, erano distribuiti gratuitamente in tutti i reparti di maternità? Questo è un bell'esempio di come dire il falso dicendo il vero e testimonia l'importanza del rendere esplicite le premesse inesprese: in questo caso l'affermazione era effettivamente vera, com'era vero che negli anni Ottanta l'IBM era il computer più diffuso nelle scuole, ma solo in quanto ceduto gratuitamente alle istituzioni dalla stessa casa produttrice. Affermazione veritiera, pubblicità ingannevole.

Come si può chiedere od ordinare semplicemente asserendolo? O zittire una classe proferendo solo un “pss, pps”? O addirittura far scoppiare una guerra semplicemente dicendo “guerra”? Anche in questo caso, John Austin ci offre una parziale indicazione di risposta. Aveva ragione il teorico dei cosiddetti *atti linguistici*: enunciato constataativo ed enunciato performativo si compenetrano. Il nostro dire è un fare.

E viceversa, il nostro fare è sempre un dire. Facendo domande uno si racconta; chiedendo, ordinando, pregando otteniamo forse qualcosa, ma diamo sicuramente anche informazioni precise, a volte non volute, su di noi. Non solo nel senso, ovvio e banale, che se ordino un triplo whisky mi rappresento come un buon bevitore, ma soprattutto nel senso che in quello che diciamo c'è sempre molto, molto di più di quello che diciamo letteralmente.

La nostra comunicazione è un iceberg, in cui la parte più consistente e più importante, quella che vogliamo trasmettere e anche quella che non vogliamo trasmettere, sta sotto il pelo dell'acqua. Eppure, pur essendo sotto traccia, viene colta di norma senza eccessiva difficoltà dal destinatario. La cosa sorprendente è che noi ci capiamo pur dicendo quasi sempre meno di quanto serve, mentre, si sa, fu la parte sommersa ed invisibile di un iceberg a far colare a picco il Titanic.

Un buon insegnante per accertarsi se ciò che ha detto è stato inteso dalla classe può porre la domanda almeno in due modi: “Mi sono spiegato?” oppure “Avete capito?”. Le due modalità di interpellare gli alunni non sono affatto equivalenti. Se ricorre all'intercalare “Mi sono spiegato?” il docente mette in gioco anche se stesso e lascia aperta la possibilità che l'eventuale mancata comprensione da parte dell'uditorio sia determinata da una non perfetta spiegazione. La formula “avete capito?” invece scarica l'intera responsabilità della mancata ricezione sui poveri studenti. Anche questo è un modo di dire senza dire. Per non scoprire troppo quale sia il proprio modo di porsi nei confronti dell'uditorio, un relatore ha diverse opzioni alternative e asettiche rispetto all'ammissione o meno di responsabilità, quali “Chiaro?”, “Ci siamo?” o “Possiamo andare avanti?”

*Un uomo senza argomenti* è il titolo di un saggio di Bjørn Ramberg (2000) su Richard Rorty e gli strumenti della filosofia. Diremmo noi, con un aforisma alla Nietzsche-Musil: un “uomo senza argomenti” non è un “uomo senza qualità” argomentativa.

Già ne *La filosofia come genere di scrittura*, Richard Rorty afferma che “filosofi non kantiani come Heidegger e Derrida sono figure emblematiche di pensatori che non risolvono problemi, ma non hanno neppure argomenti o tesi da proporre” (Rorty 1986a: 109). Ma non è un rimprovero, anche se, a partire da Platone, “*Lógoi dè toútou málista órganon*” (*Repubblica*, IX, 582d), ovvero, “la ragione, l'argomentare è per eccellenza lo strumento del filosofo”. Se si identifica la capacità filosofica con l'abilità argomentativa, non v'è nulla che si possa considerare un argomento filosofico nel fiume di parole di Heidegger e di Foucault. I filosofi analitici li ritengono persone che hanno tentato di essere filosofi senza riuscirvi, filosofi falliti, filosofi incompetenti. Ma “questo è tanto stupido quanto affermare che Platone era un sofista incompetente o che un riccio è una volpe incompetente” (Rorty 1986b: 223). In realtà “lo strumento del filosofo, l'argo-

mentare, è, come la filosofia, un'impresa dialogica" (Rorty 1986b: 55). "La concezione dialogica dell'argomentazione ci permette di consegnare al passato l'opposizione fuorviante tra argomentazione razionale e riflessione creativa, innovatrice di vocabolari" (Rorty 1986b: 69).

Ci sono stili filosofici diversi. Lo stile logico, razionalista di Cartesio e di Kant, i quali propongono catene inferenziali di ragionamenti. E lo stile aforistico, predicatorio di Nietzsche e Derrida, i quali enunciano e proclamano. *Logos* e *pathos*, direbbero i retori: ragionamento e illuminazione, convinzione e persuasione. L'importante è che ci sia almeno un rivolo di *ethos* che scaturisce dalla terza delle fonti aristoteliche della persuasione.

Ci sono quindi modelli alternativi di argomentazione filosofica: quello *sistematico* (che può essere di stampo geometrico-deduttivo o di stampo scientifico-sperimentale) e quello *oratorio* (che può essere di stampo giurisprudenziale o di stampo prettamente retorico). I due stili convergono in quello che potremmo chiamare modello della *finesse*. La *finesse* non è solo una categoria estetica, ma anche logico-argomentativa: combina ordine e genio, rigore disciplinare e creatività inventiva. L'arte pascaliana dell'"*user de finesse*" consiste sì nella sottigliezza di ingegno ma anche nel giocare d'astuzia.

In un saggio dedicato al ruolo della retorica nell'argomentazione razionale, Nicholas Rescher distingue due modi di fare filosofia, che chiama *discorsivo* ed *evocativo*. La filosofia di tipo discorsivo è imperniata su ragionamenti e caratterizzata dalla presenza di connettivi inferenziali. La filosofia di tipo evocativo è imperniata sulla retorica della persuasione e caratterizzata dalla presenza di espressioni di approvazione e di biasimo. La prima cerca di garantirsi l'assenso mediante giudizi argomentati, l'altra facendo appello a giudizi di valore. La filosofia della *finesse* e dell'indirettezza fonde in uno i due moduli stilistici.

Rescher mette a confronto due passi, uno di Nietzsche, tratto dalla sua *Genealogia della morale* (II, 6) ed uno di Hume, tratto dal suo *Trattato sulla natura umana* (III, I, 2) facendo rilevare come in Nietzsche vi sia totale assenza di espressioni inferenziali. "Noi siamo chiaramente *indotti* a trarre certe conclusioni inesprese su base essenzialmente valutativa. Ma l'inferenza... è lasciata del tutto implicita come esercizio per chi legge. Questa conclusione non dichiarata alla quale mira la discussione è sottintesa ma mai affermata, implicata ma mai sostenuta" (Rescher 1998: 19). In questo modo Nietzsche "si sottrae alla fatica dell'argomentare e al fastidio delle obiezioni. Non curandosi di formulare esplicitamente la sua posizione, egli non sente il bisogno di darle un *fondamento*; si limita alla semplice *insinuazione*" (*Ibidem*).

Facciamo un'operazione analoga, mettendo a confronto un passo di Cartesio ed uno di Nietzsche.

...siccome i nostri sensi qualche volta ci ingannano, volli *supporre* che non vi fosse cosa alcuna che fosse tale e quale ce la fanno immaginare. E poiché ci sono uomini che *si ingannano ragionando*, anche intorno alle più semplici materie di geometria vi fanno dei *paralogismi*, giudicando che io ero soggetto a fallire al pari di chiunque altro, rigettai come *false* tutte le *ragioni*, che prima avevo preso per *dimostrazioni*. E, finalmente, conside-



rando che tutti i medesimi pensieri, che abbiamo da svegli, ci possono venire anche quando dormiamo, senza che ve ne sia, allora, alcuno che sia vero, risolvetti di fingere che tutte le cose che mi erano mai entrate nella mente non fossero più *vere* delle illusioni dei miei sogni.

Ma, subito dopo, posi mente che, mentre in tal modo volevo pensare che tutto fosse falso, *bisognava necessariamente* che io, che lo pensavo, fossi qualche cosa. E notando che questa *verità: io penso, dunque sono*, era così *fërma* e così *sicura* che tutte le più stravaganti supposizioni degli scettici erano incapaci di scuoterla, *giudicai* che potevo riceverla senza scrupolo come il *principio* della filosofia che io cercavo.

(Cartesio, *Discorso sul metodo*, parte IV, trad. di G. Bontadini)

Che cosa è buono? – Tutto ciò che nell'uomo accresce il senso di potenza, la volontà di potenza, la potenza stessa.

Che cos'è cattivo? – Tutto ciò che discende dalla debolezza.

Che cos'è felicità? – La sensazione del fatto che la potenza *crebbe*, che una resistenza viene vinta.

*Non* appagamento, ma più potenza; non pace in assoluto, ma guerra; *non* virtù, ma valentia (*virtù* nello stile del Rinascimento, virtù scevra da ipocrisia morale).

Primo principio del *nostro* amore per gli uomini: i deboli e i malriusciti debbono soccombere. E bisogna anche dar loro una mano in tal senso.

Che cos'è più nocivo di qualunque vizio? La compassione attiva verso tutti i malriusciti e i deboli – il cristianesimo...

(Nietzsche, *L'anticristo*, § 2)

In breve, diremmo che i due stili filosofici, come gran parte delle coppie chiamate filosofiche, non sono in opposizione, né si escludono, ma sono più che complementari: una componente chiama e vuole l'altra. In una prospettiva 'sistematica' diremmo che non si tratta di due insiemi esclusivi. Con delle immagini 'evocative' diremmo che non sono come l'olio e l'acqua, o come il sole e la luna: se c'è l'uno non c'è l'altra. Quale delle due formule esplicative è migliore? Quella logica o quella oratoria? Al dilemma "Me ne vado o me ne vo?" il venerando filologo ricordò ai suoi fedeli discepoli riuniti al suo capezzale che "Ambedue dir si può".

Non farà scandalo quindi un Cartesio nietzscheano o un Nietzsche cartesiano e un Kant heideggeriano. Del resto i filosofi cosiddetti sistematici, alla Spinoza o alla Hegel, privilegiano la costruzione teorica, seguendo un movimento di pensiero dall'alto al basso: offrono cioè ragioni teoriche a giustificazione di fatti e preferiscono la pulizia teorica rispetto all'adeguamento ai fatti. Viceversa i filosofi evocativi, come Wittgenstein, partono dai fatti per risalire ai principi ed utilizzano i dati per coglierne le ragioni filosofiche, seguendo un movimento inverso dal basso verso l'alto. Quest'ultimo tipo di filosofo ama più del primo il dibattito e l'argomentare (cfr. Tomasini Bassols 1999: 242 e Dascal 1998: 19).

Se può essere naturale l'impiego della narrazione nell'ambito quotidiano (cfr. Lundquist 1991) o nel contesto giuridico-processuale, in cui la sovrapposizione di storia e argomento è una regola e in cui il 'fatto' raccontato diventa un eccellente strumen-

to di convinzione (cfr. Bennett 1978 e 1979, Bennet & Feldman 1981); se inoltre in molti si stanno occupando di “argomenti visuali” (altro modo specialissimo di argomentare senza argomenti), merita segnalare che c'è un recente interesse per il ruolo che la narrazione svolge in contesti impensati, come quello medico e quello matematico<sup>1</sup>.

In conclusione, si può argomentare senza argomenti, come si può filosofare senza filosofia (nel senso classico del termine). L'indirettezza e la “finesse” non solo sono di fatto utilizzate, ma sono utilizzabili (cfr. Mason 1989, Warner 1989). Il ragionare semplice e chiaro, franco e diretto è una condizione ideale, ma sicuramente non reale. Anzi, in molti casi l'esplicito e il diretto non sono nemmeno il tipo di discorso ideale né ai fini estetici né ai fini della persuasione e della convinzione.

C'è pure una finalità educativa della auspicata implicitezza, che è connessa alla varietà, alla versatilità, a quella che Quintiliano ed Erasmo da Rotterdam chiamavano *copia*; è, diciamo così, una finalità maieutica: “Non si deve scrivere in modo che tutti capiscano tutto, ma in modo da indurre uno a ricercare e a imparare per proprio conto” avverte Erasmo alla fine del capitolo diciottesimo del suo *De Copia* (Erasmo 1512). La *copia* quindi non è una mera regola estetica, ma altresì un mezzo funzionale: sfruttare la plasticità e la flessibilità del linguaggio dovrebbe diventare un'arte e un'abitudine in un quadro formativo.

Proferiamo tante parole per nulla, direbbe l'aedo Shakespeare. Se ne dicono di parole, tante che ne può buttare, direbbe il vate-cantore d'oggi, all'insegna del risparmiato motto mercantile e cognitivo “due operazioni al prezzo di una”. Mostra e dimostra: esponi argomentando e ragiona facendo mostra di esporre, perché l'esposizione è il migliore argomento. È questo l'esito teorico-pragmatico di queste riflessioni. Ma attenzione a cosa c'è sotto quando si profitta dei saldi e quando si spacciano presunti fatti per argomenti e si fanno passare sottobanco premesse tutte da esplicitare e da soppesare. C'è il rischio Titanic di impattare contro la parte nascosta sott'acqua dell'iceberg e di affondare.

---

<sup>1</sup> Un Convegno internazionale su “*Le illness narratives* nella professione infermieristica” si è svolto a Padova il 20-21 settembre 2005, a cura della Società Italiana di Sociologia della salute e del Dipartimento di Sociologia dell'Università di Padova, all'insegna della “narrazione come paradigma di cura”. Un convegno sul tema “*Mathematics and Narrative*” si è svolto nel 2005 a Mykonos, con interventi, tra gli altri, di Karine Chelma, David Corfield, Apostolos Doxiadis e Timothy Gowers (cfr. [www.thalesandfriends.org](http://www.thalesandfriends.org)). Sul rapporto tra prova matematica e narrazione si può vedere Doxiadis 2005 e Thomas 2007.

*Riferimenti bibliografici*

- Bennett, W.L. & Feldman, M.S. (1981). *Reconstructing reality in the courtroom: Justice and judgment in American culture*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press.
- Bennett, W.L. (1978). Storytelling in criminal trials: A model of social judgment. *Quarterly Journal of Speech* 64, 1-22.
- Bennett, W.L. (1979). Rhetorical transformation of evidence in criminal trials: Creating ground for legal judgment. *Quarterly Journal of Speech* 65, 311-323.
- Dascal, Marcelo (1998). Types of Polemics and Types of Polemical Moves. In: S. Čmejková *et al.* (eds.) *Dialogue Analysis*, VI, Proceedings of the Sixth International Conference. Prague 1996. Tübingen: Max Niemeyer Verlag, 15-33.
- Doxiadis, Apostolos (2005). Euclid's Poetics. An examination of the similarity between narrative and proof. In: Michele Emmer (ed.). *Mathematics and Culture II. Visual Perfection: Mathematics and Creativity*. Berlin and Heidelberg: Springer Verlag, 175-182.
- Erasmus da Rotterdam (1512). *De Duplici copia verborum ac rerum*. In: *Opera Omnia*, Amsterdam, North Holland, 1969. Trad. inglese e commento di Betty I. Knott in: Craig R. Thompson (ed.) *Collected Works of Erasmus 1 and 2*, vol. XXIV, Literary and Educational Writings, 279-659, Toronto: Toronto University Press, 1978.
- Heitsch, Dorothea B. (1999). Nietzsche and Montaigne: Concepts of Style. *Rhetorica* 17: 411-31.
- Lundquist, Lita (1991). How and When are Written Texts argumentative? In: Frans van Eemeren & *al.* (eds.). *Proceedings of the Second International Conference on Argumentation*. Amsterdam: SicSat, 639-646.
- Mason, Jeff (1989). *Philosophical Rhetoric. The function of indirection in philosophical writing*. London e New York: Routledge.
- Parlato, Valentino (2006). La lezione di Togliatti e il macellaio Piero, *Il Padova*, Il Punto 5 novembre: 6.
- Ramberg, Bjørn (2000). Un uomo senza argomenti. *Iride* XIII: 52-69.
- Rescher, Nicholas (1998). The Role of Rhetoric in Rational Argumentation. *Argumentation* 12: 315-323.
- Rorty, Richard (1986a). La filosofia come genere di scrittura. In: *Conseguenze del pragmatismo*, Milano: Feltrinelli. Ediz. or. : *Consequences of Pragmatism. Essays 1972-1980*. Brighton: Harvester Press 1982.
- Rorty, Richard (1986b). La filosofia oggi in America. In: *Conseguenze del pragmatismo*, Milano: Feltrinelli.
- Thomas, Robert (2007). The comparison of mathematics with narrative. In: J.P. van Bendegem & B. van Kerkhove (eds.), *Perspectives on mathematical practices: Bringing together philosophy of mathematics, sociology of mathematics and mathematics education*. Dordrecht: Springer-Verlag, 43-60.
- Tomasini Bassols, Alejandro (1999). Los sofistas, Wittgenstein y la argumentación en filosofía. *Tópicos. Revista de filosofía* 17: 241-259.
- Voss, James F. (1998). The narrative as an Argument Component. In: Frans van Eemeren & *al.* (eds.) *Proceedings of the Fourth International International Conference of the International Society for the Study of Argumentation*. Amsterdam: SicSat, 846-848.
- Warner, Martin (1989). *Philosophical Finesse. Studies in the art of the rational persuasion*. Oxford: Clarendon Press.