

Riflessioni sull'Uomo

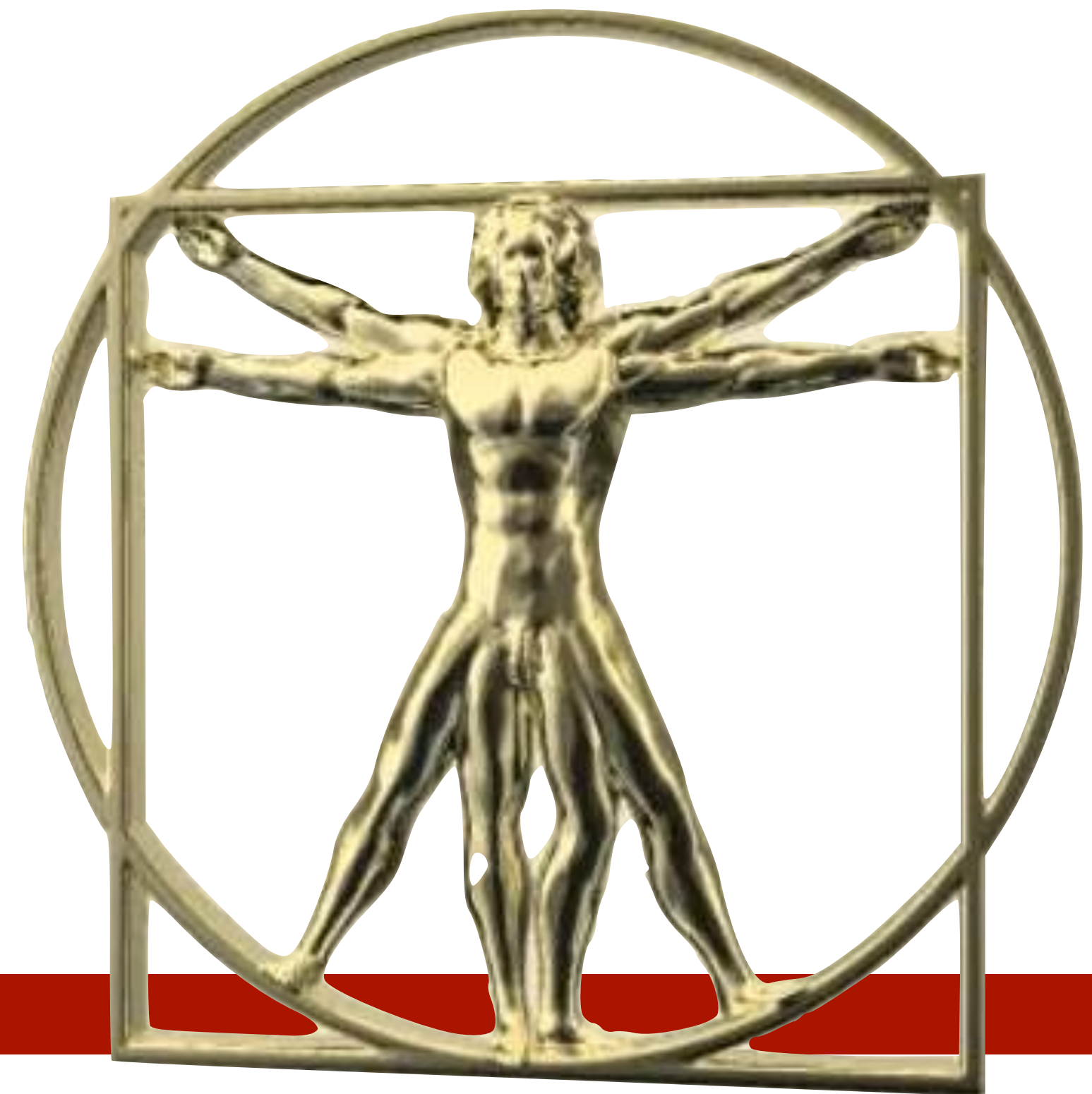
Dialogare e argomentare:
non si tratta di vincere o perdere

Stefano Scolari



Rifletteremo sull'essere umano dal punto di vista della filosofia

Copyright Stefano Sorvari



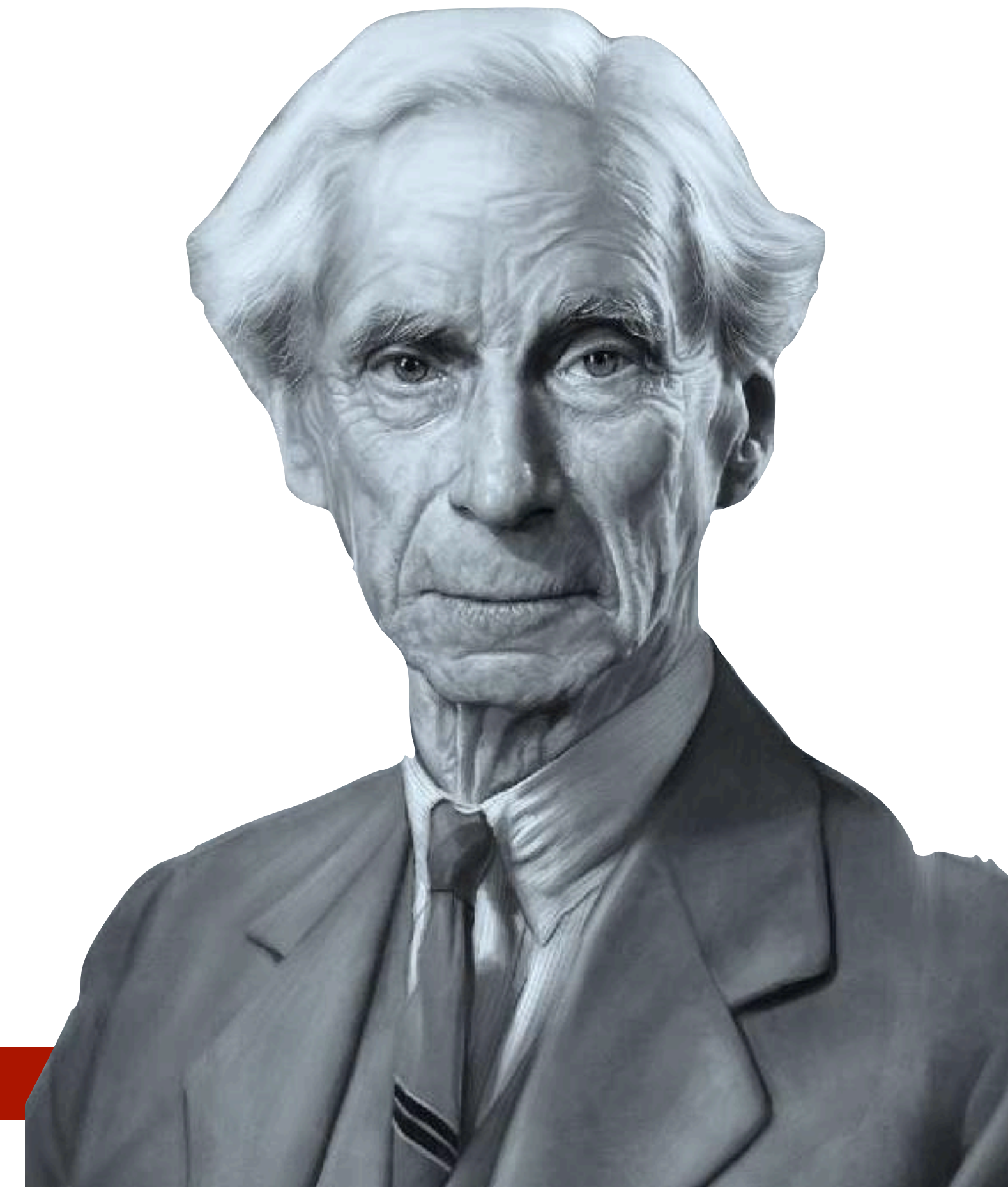
Questa è la nostra filosofia nel preparare i sandwich

Copyright Stefano Scolari



“Vedi, **la filosofia è come il nuoto**. C'è una **tendenza naturale a galleggiare** in superficie, ma servono **grandi sforzi** per andare in profondità”

Bertrand Russell in *The case of the philosophers ring*



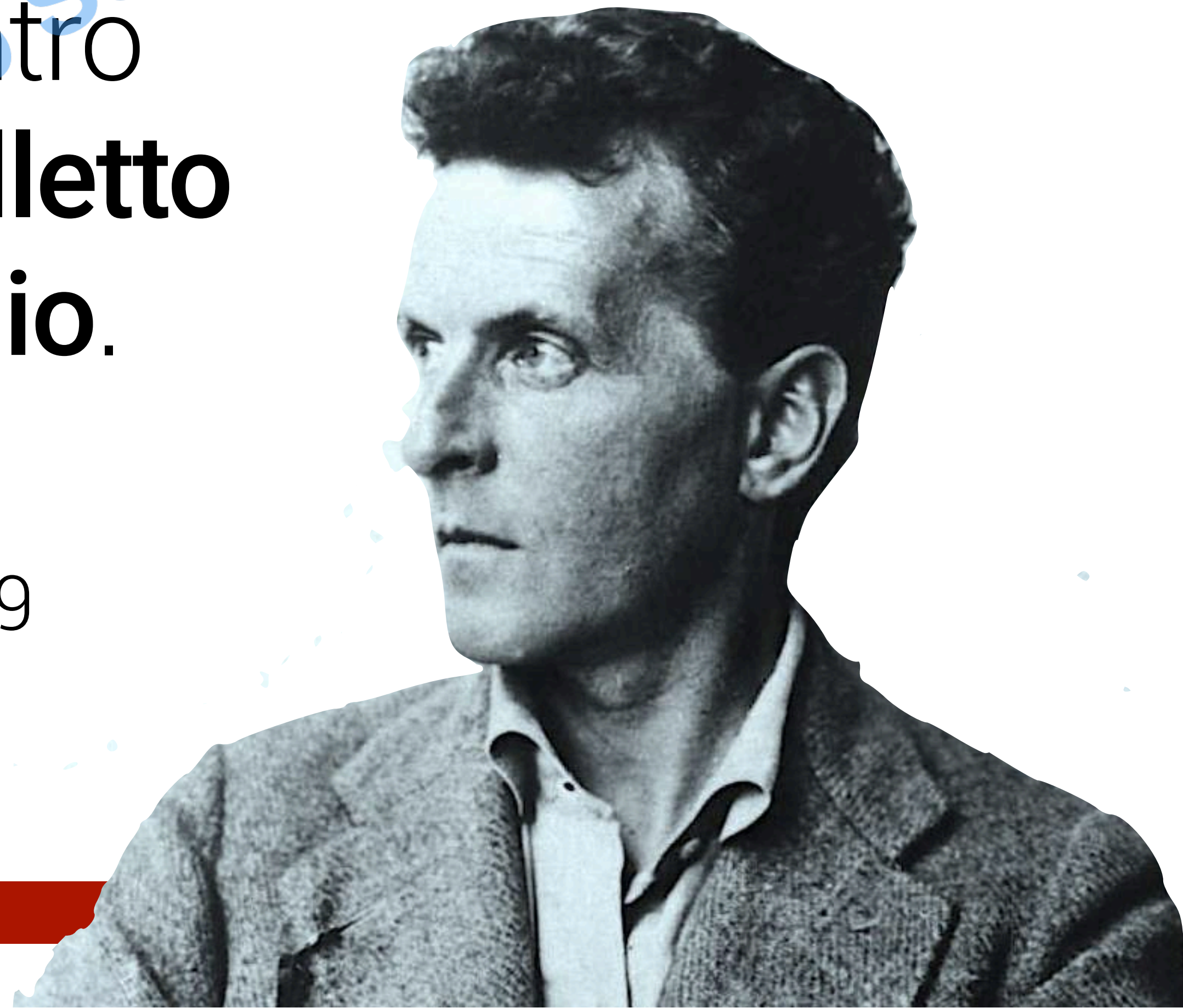
Copyright Stefano Scolari



filosofia è andare in profondità

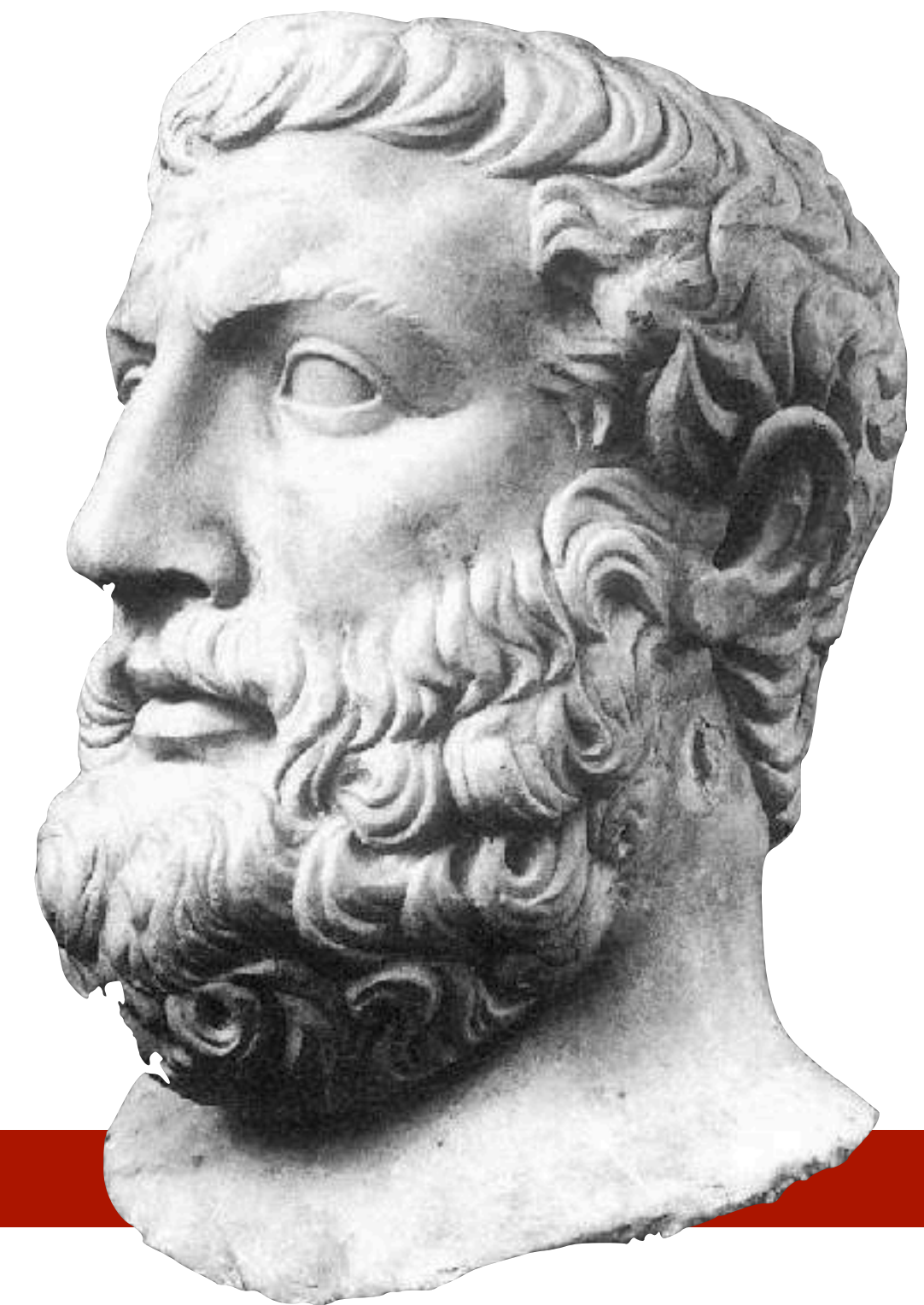
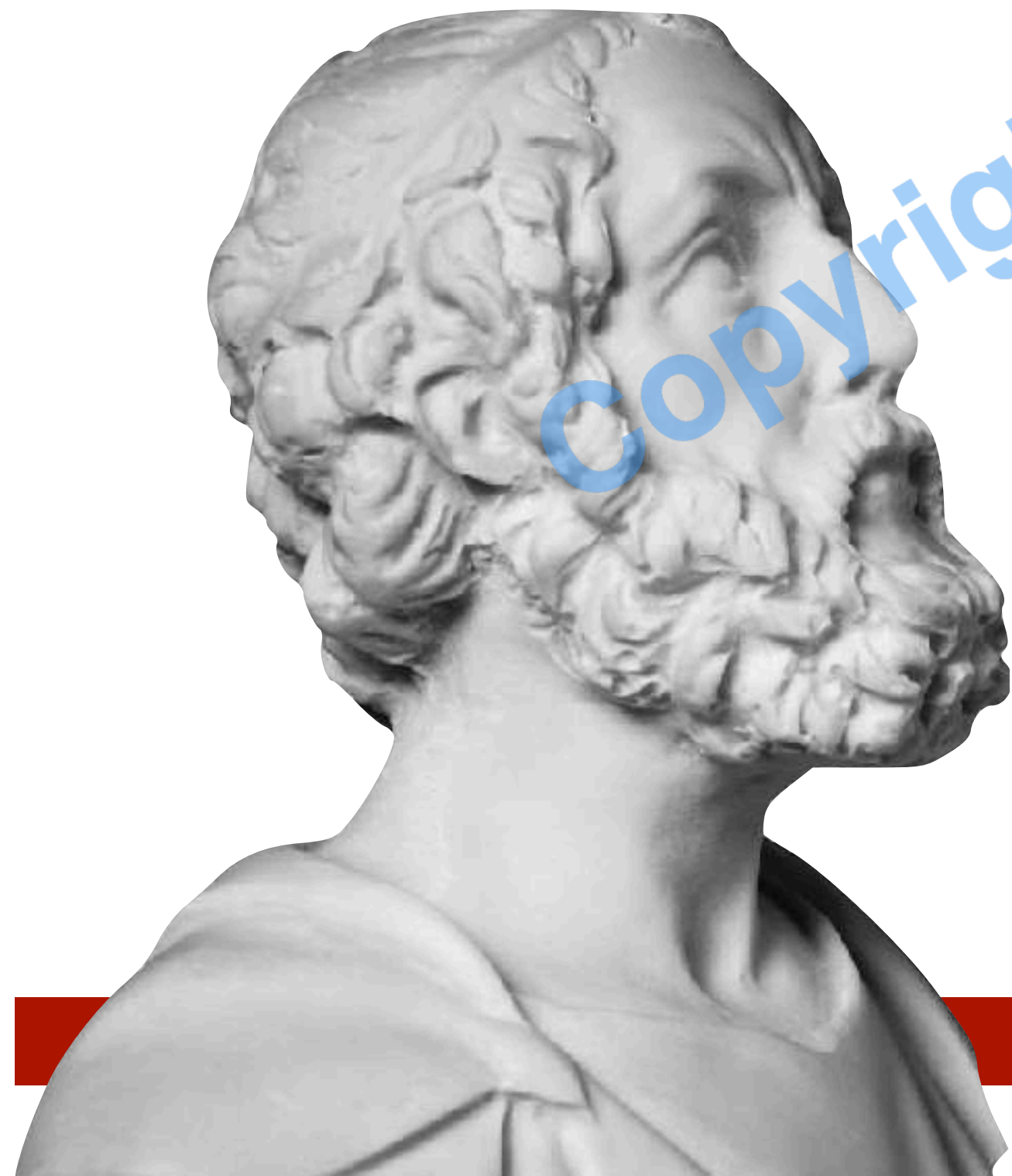
La filosofia è una battaglia contro
l'**incantamento** del nostro **intelletto**
per mezzo del nostro **linguaggio**.

Ludwig Wittgenstein, *Ricerche filosofiche*, § 109



Mithos

Philos



Copyright Stefano Scolari



filosofia

[dal gr. φιλοσοφία, φιλο amore + σοφία
sapienza, amore per il sapere]

Copyright Stefano Scolari



filosofia

matematica, geometria, arte,
cosmologia, retorica, biologia,
fisica, poesia, scienze politiche,
astronomia...





filosofia
speculazione

domande

scienza
contenuti empirici

risposte

Copyright Stefano Scolari



dialoghi διάλογοι



Copyright Stefano Scolari



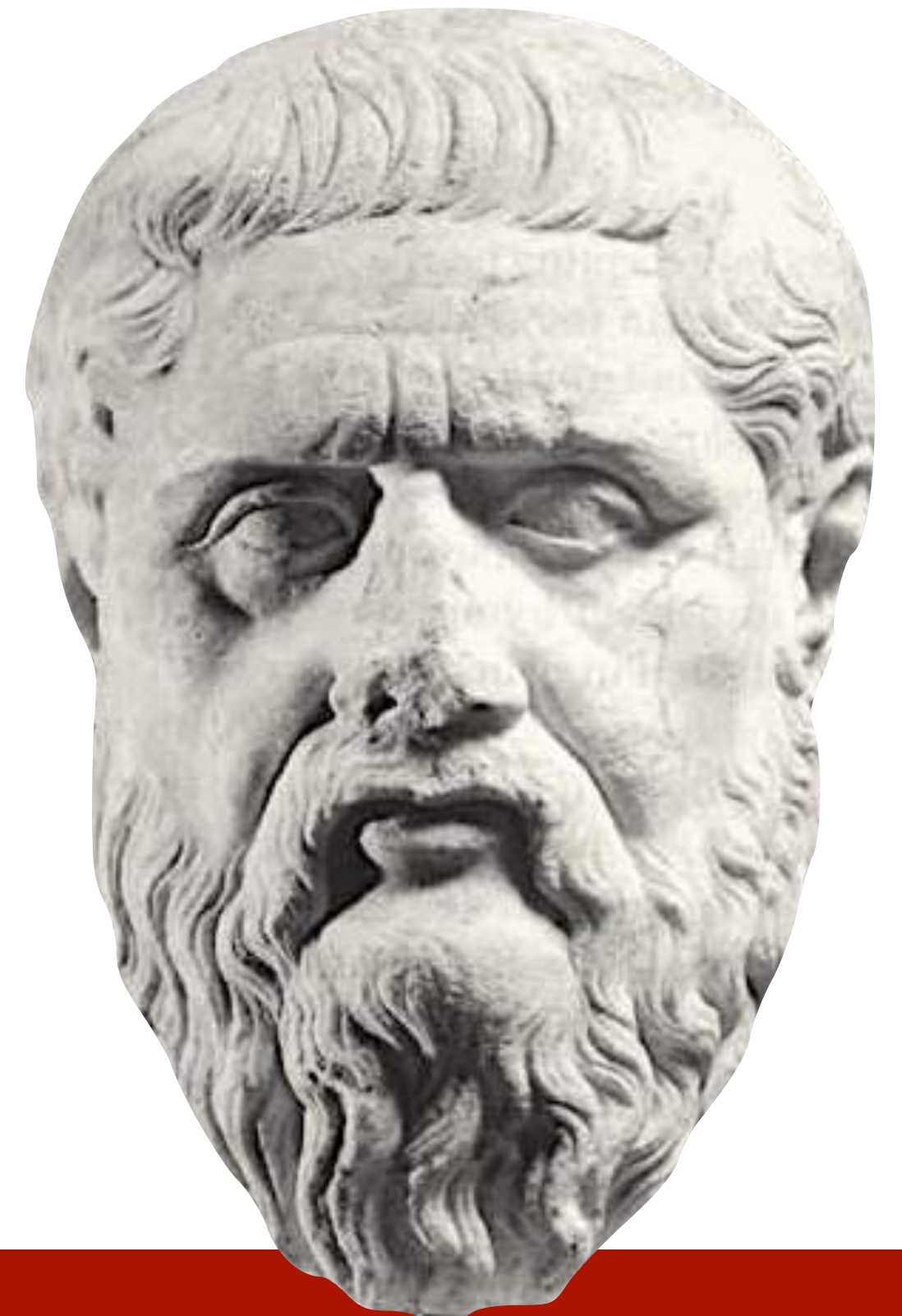
discussione filosofica

A: Socrate aveva la barba

B: Gorgia afferma che era finta

A: Gorgia calunniava Socrate perciò non
è la miglior informazione disponibile

e così via



discussione filosofica

Interlocutore A: argomenta

Interlocutore B: contro-argomenta

Interlocutore A: contro-contro-argomenta

e così via

Copyright Stefano Scolari



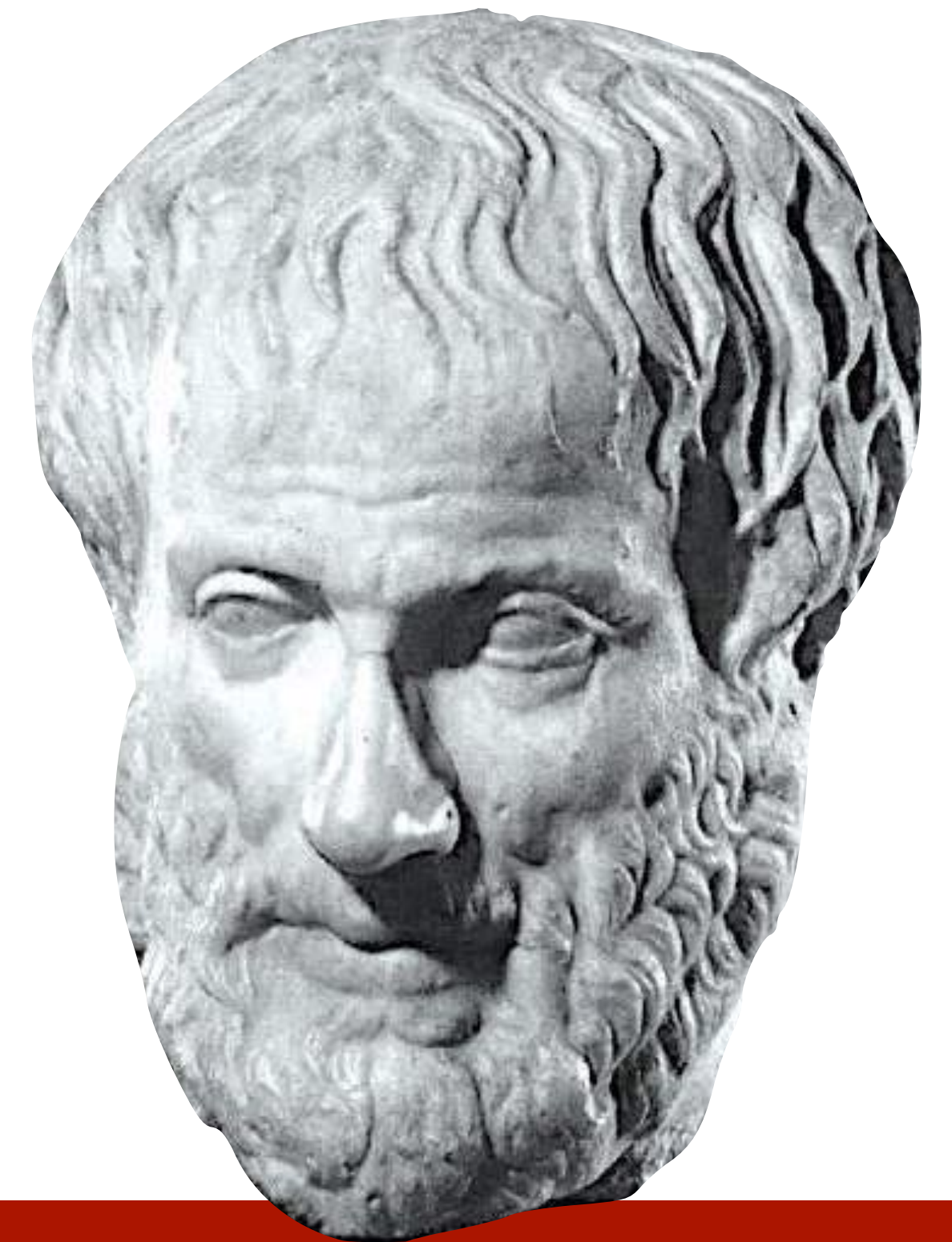
discussione filosofica

In una discussione filosofica si mantiene uno **standard elevato**: non ci si può permettere di dire “respingo la tua argomentazione **perché non mi piace**” oppure, parlando di carbonara, “è assurdo non poterla usare, la pancetta affumicata **è così buona**”.



cos'è un argomento?

un insieme di enunciati dei quali uno è la **conclusione** e gli altri le **premesse**. La conclusione è l'enunciato che viene affermato sulla base dell'affermazione degli altri enunciati, le premesse. **Le premesse forniscono il fondamento e le ragioni per accettare la conclusione.**

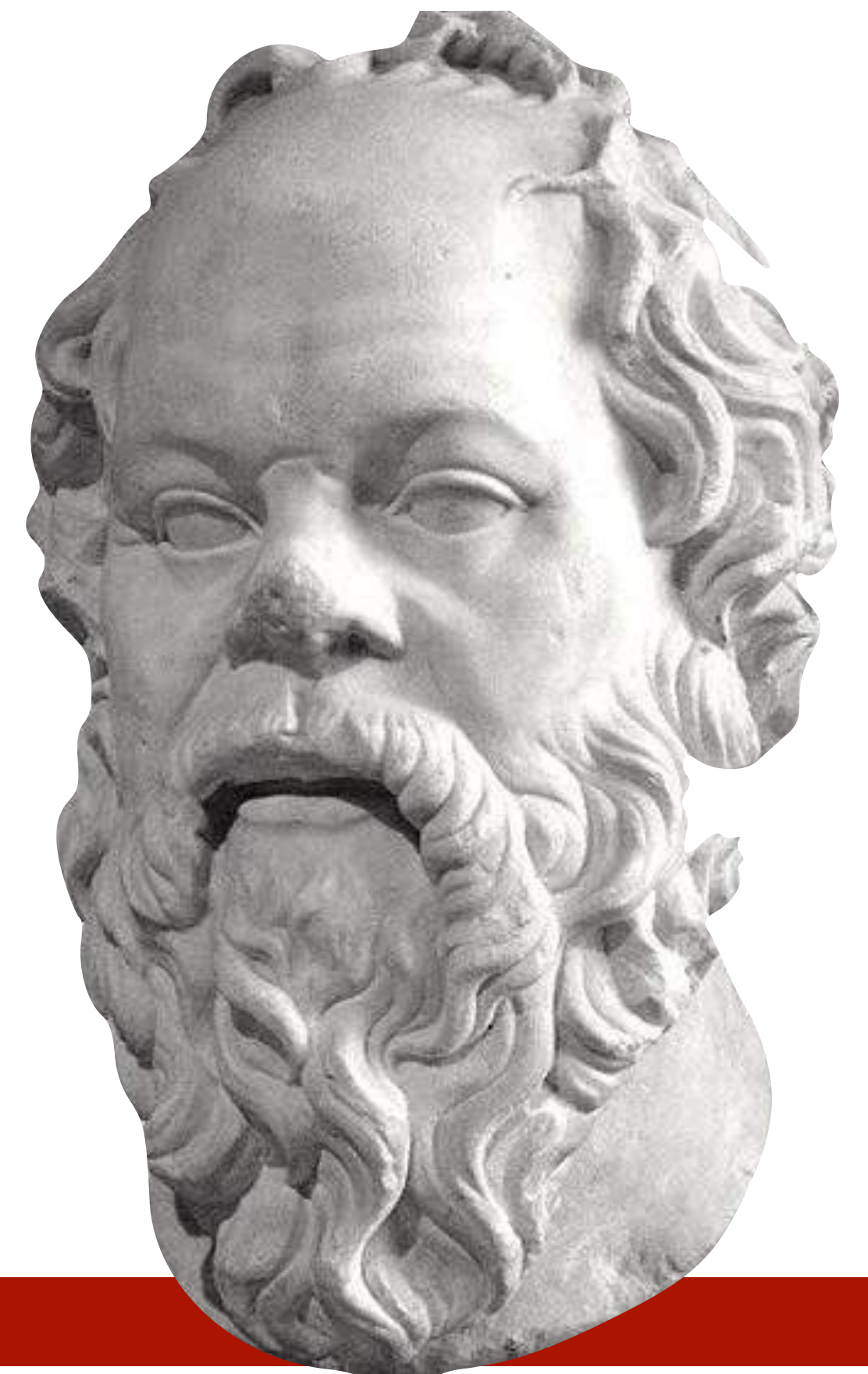


esempio di argomento

P : Tutti gli uomini sono mortali

P : Socrate è un uomo

C : Socrate è mortale



Copyright Stefano Scolari



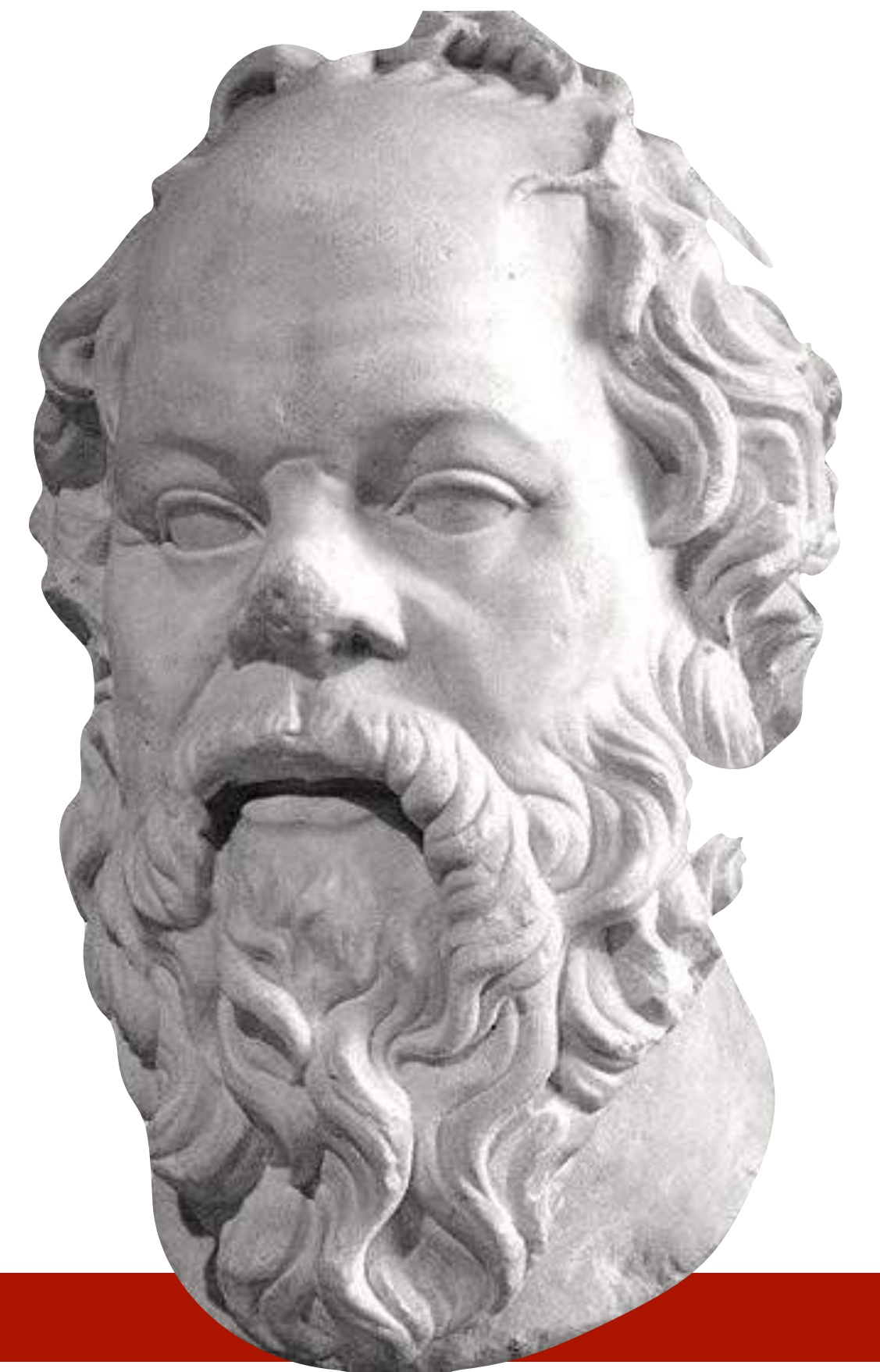
argomentazione deduttiva

PM : Tutti gli uomini sono mortali

Pm : Socrate è un uomo

C : Socrate è mortale

$$\exists I(\forall x(x \in I \rightarrow C(x)) \wedge \exists S(S \in I \wedge C(S)))$$



sillogismo

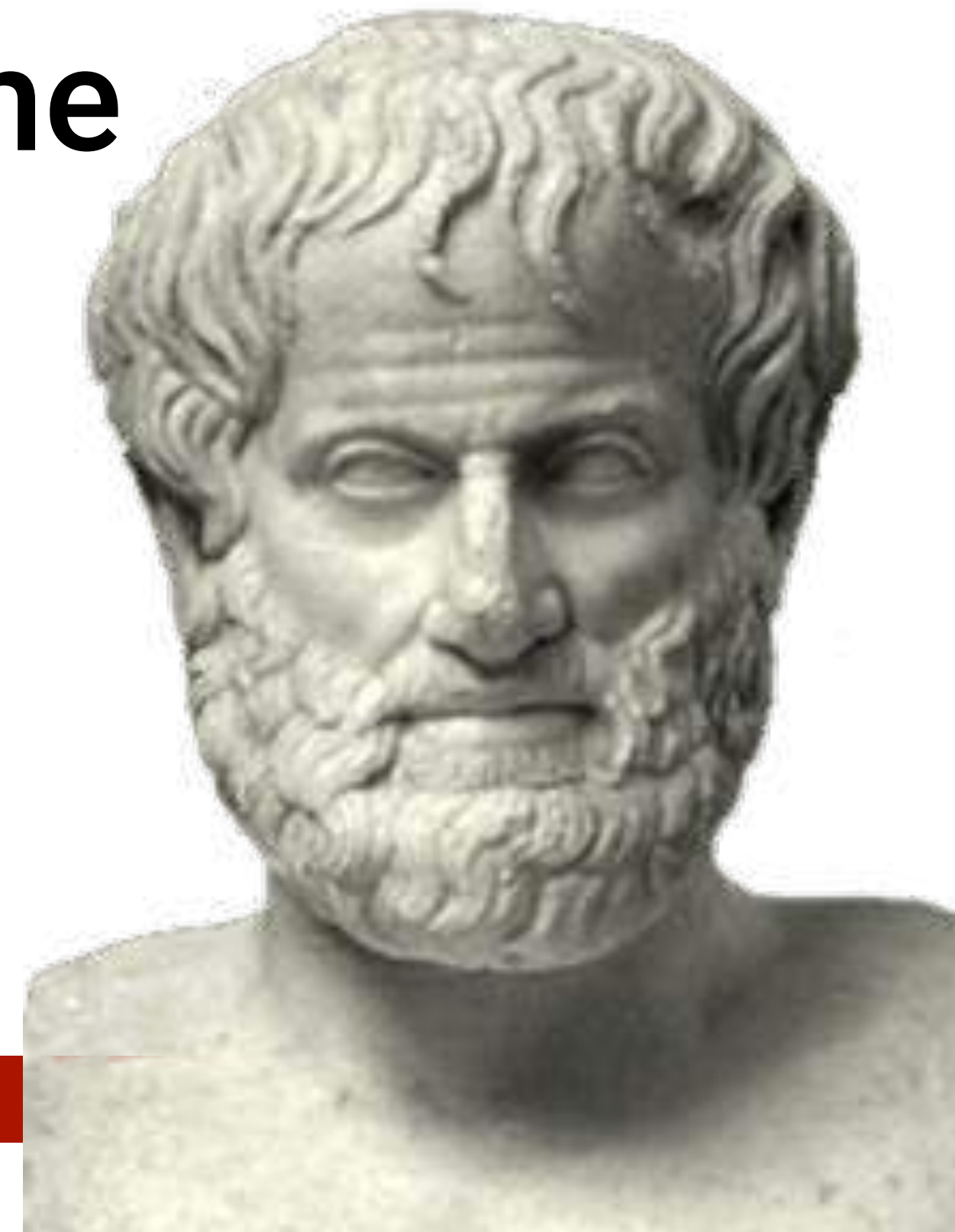
Proposizione **maggiore**, **minore** e **conclusione**.

La conclusione **si deduce logicamente** dalle altre due.

Ogni proposizione contiene un **termine comune** a un'altra, permettendo il collegamento logico.

Da **premesse vere** si deducono **conclusioni certamente vere**.

Metodo è stato sviluppato da **Aristotele**.



argomentazione deduttiva che non è un sillogismo

P : Se piove la strada è bagnata

P : Piove

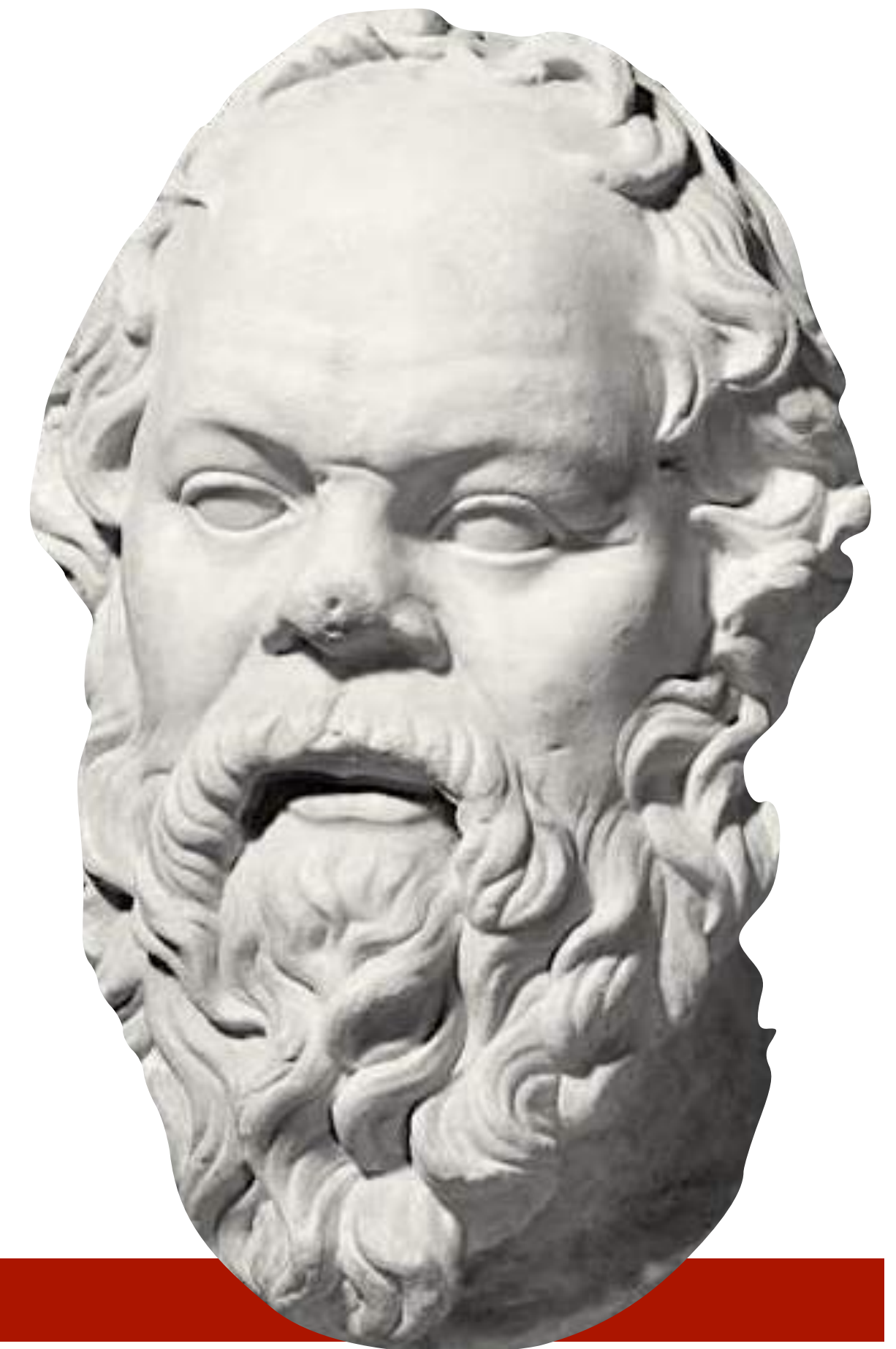
C : La strada è bagnata

$P \rightarrow Q, P, \therefore Q$



argomentazione induttiva

- P1: la maggior parte degli uomini dell'antica Atene aveva la barba
- P2: Socrate è un uomo
- P3: Socrate viveva nell'antica Atene
- C: Socrate probabilmente aveva la barba



Argomentazione induttiva

- P1: la maggior parte delle volte che ho avuto mal di testa mi è passato prendendo il farmaco X
- P2: prendo il farmaco X
- C: probabilmente mi passerà il mal di testa



un buon argomento è *cogente*

Valido: Le conclusioni devono derivare logicamente dalle premesse.

Vero: Le premesse devono essere vere o almeno plausibilmente vere.



valido non significa vero

P : Tutte le mucche possono volare

P : Bella è una mucca

C : Bella può volare



Copyright Stefano Scolari



vero non significa valido

P : Tutti i gatti sono mammiferi

P : Alcuni mammiferi sono grigi

C : Alcuni gatti sono grigi



Copyright Stefano Scolari



argomentazione per abduzione

“Quando hai **eliminato l'impossibile**,
qualsiasi cosa rimanga, per quanto
improbabile deve essere la **verità**”

Copyright Stefano Scolari



argomentazione per abduzione

P1: io e Mario abbiamo mangiato pesce crudo

P2: io e Mario abbiamo avuto un violento mal di pancia

P3: non ci sono virus intestinali che 'girano'

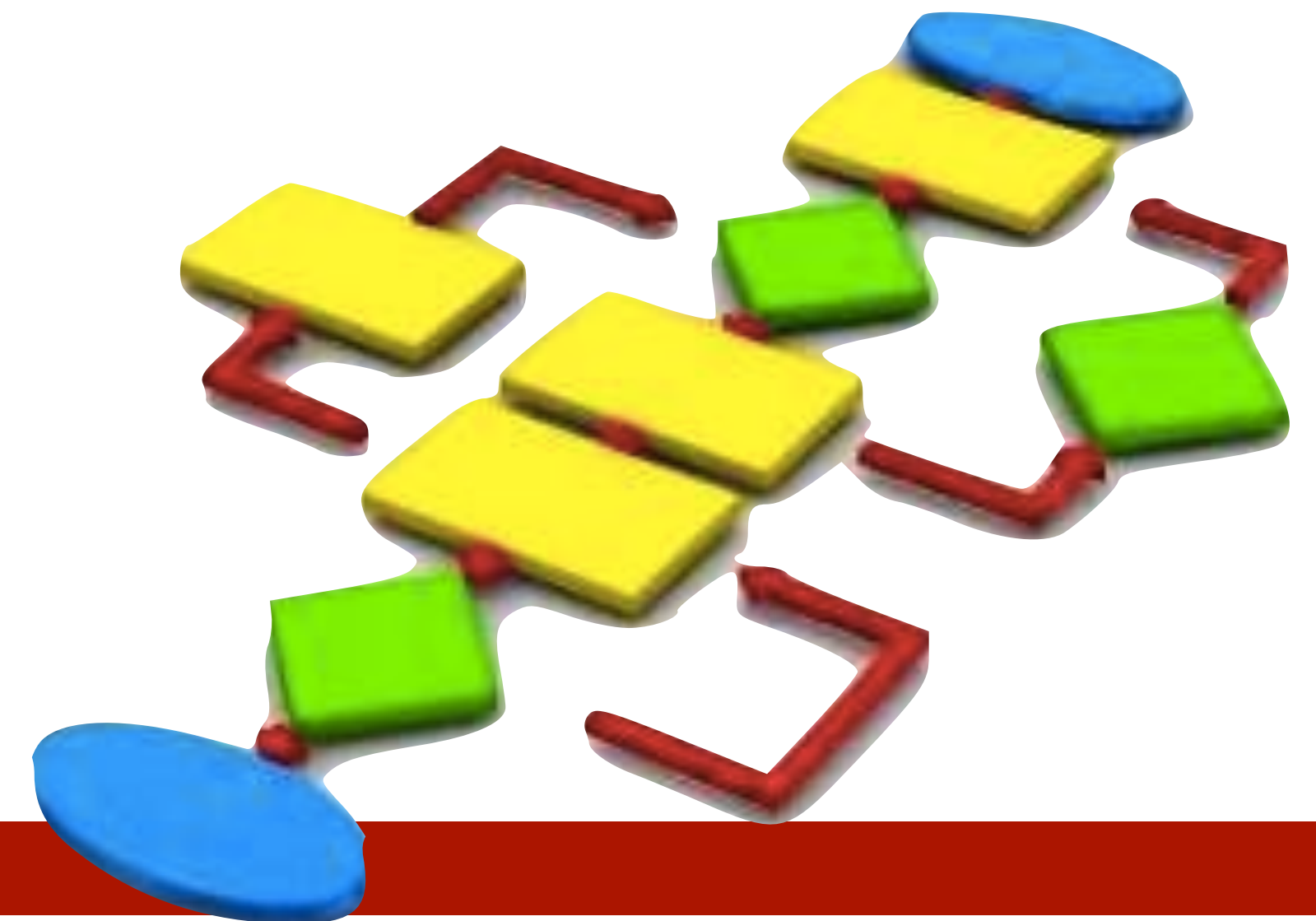
C: probabilmente il pesce crudo ha causato il problema



argomentazione per abduzione

Ragionamento che parte da un' **osservazione** di uno stato di eventi per giungere a una **spiegazione ipotetica** più probabile

Copyright Stefano Scolari



argomento forte vs debole

In ogni città ci dovrebbe essere una scuola musicale con la propria orchestra?

Argomento1. Sì: Lo studio di uno strumento educa all'impegno e il suonare in un'orchestra educa alla collaborazione con gli altri.

Argomento2. Sì: Nei paesi nordici questo già avviene.



argomento forte vs debole

In ogni città ci dovrebbe essere una scuola musicale con la propria orchestra?

Argomento1. Sì: Lo studio di uno strumento educa all'impegno e il suonare in un'orchestra educa alla collaborazione con gli altri.

Forte L'argomento fornisce chiari vantaggi rilevanti (educazione all'impegno e alla collaborazione) che derivano direttamente dall'ipotesi.

Argomento2. Sì: Nei paesi nordici questo già avviene.

Debole Non viene evidenziato alcun vantaggio derivante dall'ipotesi, viene solo fornita una informazione supplementare.



conta saper argomentare?

Saper **argomentare e valutare gli argomenti** è una competenza cruciale ancora oggi per tutti: per **contribuire con le proprie idee** alla società, per **interagire** in modo costruttivo con gli altri, per **proteggersi** da informazioni fuorvianti.



conta saper argomentare?

Quante idee sono 'tue' ovvero frutto della tua sola esperienza e osservazione e quante ti si sono **formate attraverso le parole di altri**: genitori, professori, amiche e amici, dibattiti cui hai assistito, media?

Copyright Stefano Scolari



Mi piacerebbe che durante la scuola dell'obbligo gli studenti venissero formati a un pensiero critico ed educati a prassi quale la verifica delle fonti quando leggono una notizia specialmente sui social



Innanzitutto grazie perché con queste sue idee mi fa sempre divertire ma proviamo a prenderla sul serio



Quindi secondo lei non dovremmo più insegnare ai ragazzi la matematica la storia la letteratura ma dovremmo insegnare loro a stare su Facebook!



Poi mi scusi ma forse lei ha difficoltà a ragionare con la sua testa e le serve che qualcuno le dica cosa pensare ma guardi che qui non siamo mica tutti stupidi.



Ma mi perdoni, la violenza sulle donne... questo non è un tema importante? Non è qualcosa su cui dovremmo sensibilizzare i ragazzi? Complimenti, e in più lei è una donna!



fallacie della rilevanza

La **questione** che dovrebbe essere in discussione viene **evitata** o ignorata: **ragioni** addotte sono **irrilevanti** per il problema in questione. Usate per **distrarre** interlocutore e ascoltatori **dalle questioni centrali** che dovrebbero affrontare, **consentendo di apparire vincenti** in una discussione che in realtà non si è affrontata.



fallacie reto-logiche

un tipo di **ragionamento errato** ma **psicologicamente plausibile**

“Poiché la maggior parte delle persone è convinta che la filosofia sia inutile, possiamo abolire il suo insegnamento in quanto inutile.”



Buongiorno professore,
se non otterrò un buon voto in questo corso allora non entrerò nella scuola di specializzazione di medicina in cui volevo entrare e non potrò mai ottenere la specializzazione, mancherà un dottore e quindi moriranno ancora più persone. Se mi boccherà in questo corso persone moriranno e sarà colpa sua.

Perché dovrebbe darmi un voto negativo? Sì, non ho fatto i compiti, ma ci sono dei senza-tetto. Letteralmente senza-tetto. Ovunque. Se vuole fare la differenza nel mondo dovrebbe concentrare maggiormente la sua attenzione e la sua energia su questo.

Anche mia madre e mio padre sono d'accordo con me.

Quindi, per favore, mi dia un buon voto, lo apprezzerai moltissimo.

Grazie.



fallacie reto-logiche

Vengono utilizzate per **persuadere** gli altri che un **argomento è cogente** (buono), anche quando **non è supportato** da premesse vere e ragionamenti validi.

Quando l'**obiettivo è vincere**, non convincere.

È una scelta che interrompe il corretto flusso delle argomentazioni.



come difendersi

Conoscerle per riconoscerle

Esplicitare l'uso retorico che se ne sta facendo

Ritornare all'argomento e chiedere che le **premesse** siano **rilevanti e pertinenti** alla conclusione

Impegnarsi in **dialoghi**



dialogo

Il **fine** del dialogo è **generativo**: far nascere nuove prospettive partendo da quelle individuali.

Non si cerca prevalere con le proprie idee pur sostenendole con **energia razionale e logica**.

Si applica il **principio di benevolenza**



principio di benevolenza

Interpretare le parole e le azioni degli altri **nella maniera più favorevole possibile.**

Ascolto attivo.

Presunzione di **buona fede.**

Risposta **costruttiva.**



come proseguire

Racconta una storia o un evento recente in solo un minuto, concentrando l'attenzione sui dettagli chiave e sulla chiarezza.

Guarda film o talk show e nota come i personaggi interagiscono e cosa caratterizza il loro scambio.

Ascolta un discorso e poi prova a riassumerlo.

Chiedi feedback dei tuoi discorsi e dialoghi a chi era presente.



come proseguire

Le slide della serata sono disponibili nello spazio News del sito

www.divanodelfilosofo.it

Copyright Stefano Scolari



Copyright Stefano Scolari

