

ISSN: 2036-5330 (stampa); 2974-9174 (online)

DOI: 10.32076/RA15302

Lo schema dell'argomentazione comparativa e la sua rilevanza per il *competitive debate*

The scheme of comparative argumentation and its relevance for competitive debate

Matteo Giangrande¹

Sintesi

L'articolo intende esplorare il rapporto tra argomentazione comparativa e *competitive debate* individuando corrispondenze attraverso il modello argomentativo di Toulmin. Si propone un resoconto dello schema argomentativo dell'argomentazione comparativa e delle sue domande critiche. L'argomentazione comparativa è definita come il processo di mettere a confronto due o più elementi per evidenziarne differenze e vantaggi. L'articolo rileva come lo strumento dell'argomentazione comparativa sia versatile e favorisca la ponderazione delle ragioni in disaccordo. Si conclude con l'ipotesi che la struttura dello schema di argomentazione comparativa rifletta la struttura intrinseca del *competitive debate*, poiché sembrano essere isomorficamente connessi tra loro.

Parole chiave: Argomentazione comparativa; *Competitive debate*; Schemi argomentativi; Modello di Toulmin.

Abstract

The article aims to explore the relation between comparative argumentation and competitive debate, identifying correspondences through Toulmin's argumentative model. A report of the argumentative scheme of comparative argumentation and its critical questions is proposed. Comparative argumentation is defined as the process of comparing two or more elements to highlight their differences and advantages. The article notes that the application of comparative argumentation is versatile and promotes the weighing of conflicting reasons. It concludes with the hypothesis that the structure of the comparative argumentation scheme reflects the intrinsic structure of competitive debate, as they appear to be isomorphically connected to each other.

Keywords: Comparative argumentation; Competitive debate; Argumentative schemes; Toulmin's model.

1. Università "G. d'Annunzio" di Chieti-Pescara, matteo.giangrande@sndi.it

Il panorama del *competitive debate* si arricchisce continuamente di nuove ermeneutiche e paradigmi che cercano di fornire una migliore comprensione della complessa dinamica che si cela dietro la persuasione, l'argomentazione e le strategie retoriche. Il presente articolo vuole apportare un contributo a questo dibattito e analizza uno strumento pregnante ma trascurato nella teoria dell'argomentazione: lo schema dell'argomentazione comparativa.

L'argomentazione comparativa è un meccanismo fondamentale in molti campi della vita quotidiana e professionale, dai processi decisionali personali alle strategie di marketing, passando per il dibattito politico e i discorsi legali. Nonostante la sua ubiquità, la sua struttura logica e le sue potenzialità nell'ambito del *competitive debate* sono spesso sottovalutate o mal comprese.

In questo studio, esploreremo lo schema dell'argomentazione comparativa (§1), analizzando la sua struttura e il suo funzionamento. Attraverso un esempio osserveremo la sua composizione e le strategie retoriche implicate per evidenziare caratteristiche distintive e vantaggiose (§2).

Successivamente, presenteremo come lo schema dell'argomentazione comparativa si incastra nel modello argomentativo di Toulmin (§3). Esamineremo i punti di corrispondenza e convergenza tra il modello di Toulmin e lo schema dell'argomentazione comparativa, illustrando come gli elementi chiave di quest'ultimo - i criteri di comparazione, la valutazione basata su tali criteri, la determinazione di differenze, vantaggi o preferenze - siano diagrammabili come componenti fon-

damentali del modello di Toulmin.

Riteniamo che l'indagine offra una nuova prospettiva su uno strumento discorsivo fondamentale e contribuisca a illuminare la sua potenzialità nel contesto del *competitive debate*².

1. Schema dell'argomentazione comparativa

1.1. Schemi argomentativi

Walton, Reed e Macagno (2008) definiscono gli "*argumentative schemes*" (AS) come:

«forme di argomentazione che rappresentano la struttura inferenziale dei tipi comuni di argomentazione utilizzati nel discorrere quotidiano, così come in contesti speciali come quelli dell'argomentazione legale e dell'argomentazione scientifica».

Gli AS si riferiscono alle strutture e ai modelli specifici di ragionamento costituenti le argomentazioni. Gli AS sono descritti utilizzando una serie di premesse e una conclusione, insieme ad alcune domande critiche volte a valutare la forza dell'argomentazione. Gli AS forniscono un modo sistematico per identificare e analizzare la logica sottostante alle argomentazioni, ma anche per guidare il processo inferenziale delle conclusioni dalle premesse.

Walton, Reed e Macagno distinguono tre gruppi principali di AS: (i) deduttivi, (ii) induttivi e (iii) "presuntivi". L'approccio di Walton (1996) agli AS, che segue la tradizione aristotelica dei *Topici*, intende fornire una teoria del ragionamento presuntivo, che considera

2. In questo contributo faremo ricorso ad alcune sigle per espressioni ricorrenti: "AS: schemi argomentativi"; "CA: argomentazione comparativa"; "AA: argomentazione per analogia"; "CQ: domande critiche"; "TM: modello di Toulmin"; "CD: dibattito competitivo".

come un processo dialogico, *scilicet* di avanzamento di un argomento e di formulazione di domande critiche, con AS progettati di conseguenza. Peculiarità degli AS di Walton: l'inclusione di una serie di "domande critiche" che chiedono giustificazioni o chiarimenti delle premesse date, le mettono in discussione, chiedono di individuare le premesse mancanti e cercano ulteriori informazioni, soprattutto potenziali controprove. Queste domande esprimono la *defeasibility* degli argomenti plausibilisti: la possibilità di rivedere la conclusione dell'argomento sulla base di nuove informazioni. Le domande critiche hanno lo scopo di aiutare il *respondens* a trovare risposte critiche. Un argomento si considera sconfitto se un *quaerens* pone una domanda critica alla quale il *respondens* non può rispondere senza modificare radicalmente la sua conclusione.

Ora discutiamo la *comparative argumentation* (CA) come schema argomentativo.

1.2. Stato dell'arte nella letteratura sull'argomentazione comparativa

Senza pretese di completezza o sistematicità, mi propongo di tracciare innanzi tutto una panoramica della letteratura recente di teoria dell'argomentazione sulla CA; si distinguono quattro modi di affrontare il *topos* argomentativo della *comparatio*:

1. l'approccio degli argumentative schemes di Walton;
2. l'approccio pragma-dialettico di van Eemeren;
3. l'approccio basato sulla Teoria delle

decisioni di Amgoud;

4. l'approccio della *Nuova retorica* di Perelman e Olbrechts-Tyteca.

Nell'approccio degli AS di Walton è in questione la distinguibilità dello schema della CA da quello dell'*argument by analogy* (AA)³, che si basa sul confronto di casi simili. Hastings (1963) in *A Reformulation of the Modes of Reasoning in Argumentation* risponde positivamente, sostenendo che la CA si differenzia dalla AA perché: a) la CA pone il confronto tra elementi concreti, mentre la AA tra principi astratti; b) la AA è più controversa e incline all'uso fallace rispetto alla CA. Tuttavia, successivamente, Walton (1996, p. 76), pur riconoscendo che la tesi di dottorato di Hastings (1963) è la migliore fonte disponibile per gli AS e le rispettive questioni critiche, risponde negativamente alla questione della distinguibilità tra AA e CA e sostiene la riduzione della CA alla AA.

Nella pragma-dialettica di van Eemeren (2008, p. 46) la "comparazione (o somiglianza)" è considerata una delle tre categorie principali di AS: sintomatici (o di segno), basati sul principio che una cosa è sintomatica di un'altra; di confronto (o di somiglianza), basati sul principio che una cosa è paragonabile a un'altra; causali (o di conseguenza), basati sul principio che una cosa è causa di un'altra. In particolare, lo schema argomentativo della comparazione si articola in due sottotipi: analogia descrittiva e analogia normativa. Sebbene l'approccio pragma-dialettico assegni un valore preminente e classificatorio alla qualifica di comparabilità, non distingue la AA e la CA; al contrario, la AA è sussunta nella CA. Inoltre, van Eemeren svi-

3. Sulle classificazioni dell'argomento per analogia, si veda Juthe (2014).

luppa domande critiche corrispondenti per la valutazione sistematica degli schemi di argomentazione comparativa volte a chiarire le premesse implicite (van Eemeren, 2018, pp. 47, 100; van Eemeren & Henkemans, 2016, p. 87; van Eemeren & Garssen, 2009, xvii). Mette, infine, in guardia da due specifici usi impropri dell'argomentazione comparativa: la fallacia naturalistica e la fallacia della falsa analogia (van Eemeren, 2018, p. 64).

La CA sviluppata all'interno di un quadro di teoria delle decisioni diventa uno strumento efficace per ottimizzare il processo decisionale. Amgoud, in *Argumentation for Decision Making* (2009, p. 302), propone un modello del processo decisionale a due fasi: la prima, la fase di inferenza, in cui vengono costruite e valutate le argomentazioni *pro et contra* di ogni opzione; la seconda, la fase di confronto, che prevede la comparazione di coppie di alternative utilizzando un criterio basato sulle argomentazioni accettate nella fase di inferenza. In generale, la CA fornisce ragioni che giustificano in modo comparativo l'alternativa migliore attraverso la ponderazione degli argomenti *pro et contra* sulla base di criteri decisionali che lo stesso *reasons clash* propone durante il disaccordo razionale.

La CA nell'ambito della "Nuova retorica" di Perelman & Olbrechts-Tyteca (1988, p. 326) è considerata un argomento "quasi logico" e si distingue dalla AA, perché la base degli CA, a differenza degli AA, poggia su considerazioni quantitative ("A è 'p' quanto B" / "A è più 'p' o meno 'p' di B") anziché su considerazioni qualitative (A è come B). Perelman afferma che nelle CA:

«confrontiamo le realtà in un modo che sembra più probabile da dimostrare rispetto a un'affermazione di semplice somiglianza o analogia. Questa sensazione è dovuta all'idea di misurazione che sta alla base di questi enunciati, anche se manca il minimo criterio per procedere a questa misurazione».

Tema cruciale comune ai vari approcci presenti nella letteratura sulla teoria dell'argomentazione è la relazione tra la CA e la AA. Alcuni studiosi non vedono distinzione tra i due AS; altri, invece, li differenziano e addirittura li contrappongono. Inoltre, una caratteristica della CA è la presenza di criteri che consentono di soppesare i *pro et contra* delle opzioni alternative (Sartor, 2018, p. 630).

Ancora, secondo Doury (2009) le CA possono essere così classificate:

- se i soggetti messi a confronto appartengono allo stesso dominio o a domini diversi;
- se il confronto si basa su considerazioni quantitative (A è più o meno p di B / A è quanto p di B) o qualitative (A è come B);
- se il confronto coinvolge fatti reali o anche scenari ipotetici o inventati;
- se l'argomentazione è volta a sostenere il punto di vista dell'argomentatore o a confutare l'avversario.

Un ultimo punto riguarda le funzioni retoriche e politiche dell'argomentazione comparativa. McCormick (2014) esamina come le teorie retoriche antiche affrontino la CA (*synkrisis, comparatio*), concentrandosi su Aristotele, Cicerone e Quintiliano. In Aristotele la CA è definita come *εἶδος* dell'argomentazione per esempi, basata sulle somiglianze (Kraus, 2015, p. 178) e considerata come

strumento del discorso retorico e dell'azione politica, e non solo un dispositivo letterario, riconducendo la tecnica argomentativa comparativa su argomenti ipotetici e controversi (*parádeigma*) al metodo socratico e alla deliberazione democratica. Mentre Cicerone lega la sua idea di *collatio*, l'argomentazione attraverso il confronto dipendente dalla somiglianza delle cose confrontate, all'attività del dibattito politico, Quintiliano avverte che le argomentazioni per confronto basate sulla *similitudo* - dalle favole illustrative (cfr. anche Garssen, 2009, p. 155), ai confronti ipotetici, agli esempi storici - sono spesso vari gradi di inganno, non solo di dissimulazione.

Riteniamo che, al fine di fornire una descrizione dello AS della CA, ciascuno degli elementi richiamati debba essere preso in considerazione. Avanziamo qui pertanto una proposta di descrizione i cui elementi salienti, in sintesi, sono i seguenti: sottolineare l'importanza della comparabilità degli elementi in esame; identificare le caratteristiche pertinenti attraverso la descrizione e l'esame delle somiglianze e delle differenze; determinare e giustificare i criteri di confronto per valutare gli attributi significativi degli elementi da comparare; valutare questi elementi attraverso i criteri di confronto stabiliti e giustificati.

2. Proposta per una teoria dell'argomentazione comparativa

2.1. Caratteristiche dell'argomentazione comparativa

Delineiamo ora le caratteristiche distintive e la struttura dello schema della CA per fornirne un resoconto completo ed esemplificativo e dimostrarne la traducibilità nel modello argomentativo di Toulmin (1958, ed. 2003).

La struttura di ragionamento della CA è condivisa in vari contesti discorsivi, che includono la scrittura accademica, la pubblicità, la discussione pubblica. Inoltre, la CA si trova nella maggior parte delle argomentazioni in discipline intrinsecamente conflittuali come la filosofia, la politica e la storia.

La CA è una *téchne rhetoriké* mirante alla persuasione attraverso il confronto/contrasto. La CA è definita come un tipo di ragionamento in cui due o più elementi (ad esempio, oggetti, idee, azioni, situazioni, sistemi, teorie, individui, ecc.) vengono confrontati e/o contrapposti con l'obiettivo di determinare, tra essi, una differenza significativa, un vantaggio, una preferenza e, *ergo*, per sostenere una tesi, giudicare stati di cose o prendere decisioni tra opzioni alternative.

Lo schema della CA implica alcune peculiarità:

1. relazioni di valore (migliore, peggiore o uguale), e non semplicemente di analogia o dissomiglianza, tra elementi (Bagnoli, 2018, p. 157);

2. è sufficiente, affinché la comparazione sia possibile, che esista una relazione di comparabilità tra gli elementi, senza la necessità di una relazione di commensurabilità (Bagnoli, 2018, p. 157).

a. il tipo di relazione tra gli elementi dipende dal loro grado di omogeneità e quantificabilità: più gli elementi sono omogenei e quantificabili, più sono commensurabili, cioè misurabili o valutabili utilizzando la stessa unità di misura o gli stessi criteri quantitativi; meno gli elementi da confrontare sono omogenei e quantificabili, più il confronto richiederà l'individuazione di criteri qualitativi comuni, cioè di aspetti rilevanti anziché di unità di misura;

3. la determinazione dei criteri di confronto (Brožek, 2018, pp. 377-380): aspetti caratteristici degli elementi da confrontare;

4. l'evidenziazione, l'esame e la valutazione degli aspetti rilevanti di somiglianza e differenza tra gli elementi in relazione alla tesi da sostenere o alla decisione da prendere.

La persuasività dello schema di argomentazione comparativa dipende dalla chiarezza della sua struttura espositiva. Esistono due metodi di confronto legati al processo di ponderazione delle ragioni. Il primo è "a blocchi": ogni elemento viene analizzato a fondo e discusso separatamente. Il secondo è "punto per punto": accentua le somiglianze e le dif-

ferenze, facilitando così un confronto diretto tra gli elementi. Nel metodo "a blocchi" le ragioni sostengono la, o si oppongono compatte alla, stessa posizione, mentre nel metodo "punto per punto" le ragioni mirano a sostenere/contrastare ogni argomento della discussione (Xie, 2020, p. 248). Nella pratica del *competitive debate*, la struttura espositiva che segue il metodo "punto per punto" è più chiara e persuasiva, perché mette in evidenza i punti di scontro argomentativo.

2.2. Struttura formale dell'argomentazione comparativa

2.2.1. Gli elementi dello schema

Definite le peculiarità dello schema di CA, presentiamo la struttura formale dello schema, articolando cinque livelli di premesse (P) prima di giungere alla conclusione (C).

- *P0 (presupposizione)*: Giustificazione della comparabilità degli elementi A e B, della rilevanza e del contesto specifico del confronto⁴.
- *P1*: Descrizione degli aspetti rilevanti dell'elemento A.
- *P2*: Descrizione degli aspetti rilevanti dell'elemento B.
- *P3*: Criteri per il confronto tra A e B: a) definizione del criterio; b) giustificazione della rilevanza del criterio rispetto alla tesi/conclusione o alla decisione sul tema; c) prioritizzazione e gerarchizzazione dei criteri.

4. Si assume che stiamo considerando "anche" *debate motion* aperte, cioè che non esplicitano un determinato termine di comparazione. In tal caso, il termine di comparazione è posto dal *debater* e non presupposto dalla *debate motion*. Essendo posto dal *debater* lo stesso si deve interrogare se il termine di comparazione sia appropriato. La necessità di porre un elemento di comparazione anche per *debate motion* aperte discende, in prima istanza, dalla formalità dell'argomentazione comparativa e, in ultima istanza, dalla convinta adesione alla teoria contrastiva sulle ragioni.

- *P4*: Valutazione di A e B basata su criteri di confronto, che comprende anche l'identificazione e la giustificazione di assunti di base impliciti e l'anticipazione, l'esame e la risposta a possibili obiezioni/contropunti.
- *C*: Determinazione di una differenza, di un vantaggio o di una preferenza tra A e B sulla base della valutazione effettuata.

2.2.2. Questioni critiche

Analizzando criticamente le premesse dello schema di CA sopra delineato, proponiamo alcune *critical questions* (CQ) per guidare il *debater* nell'esame della validità e della forza dell'argomento, nella valutazione della sua rilevanza e nell'identificazione di potenziali pregiudizi o errori logici.

Per la premessa dello schema sulla comparabilità tra gli elementi (*P0*), le possibili CQ includono:

- Sono state prese in considerazione opzioni alternative oltre ad A e B?
- Gli elementi A e B sono significativamente comparabili?

Queste CQ mirano a prevenire confronti errati, irrilevanti o fuorvianti tra elementi troppo eterogenei, complementari o complessi per essere considerati comparabili.

Per le premesse descrittive dello schema (*P1* e *P2*), le possibili CQ sono:

- Le descrizioni di A e B sono chiare, complete e comprensibili? A e B sono stati sufficientemente definiti per consentire un confronto significativo?
- Le descrizioni di A e B sono relevan-

ti per la questione in oggetto? Sono stati inclusi tutti gli aspetti rilevanti per il confronto?

Queste CQ mirano a evitare descrizioni incomplete o ambigue che minano la validità del confronto.

Per la premessa dello schema dedicata ai criteri di confronto (*P3*), le potenziali CQ sono:

- I criteri di confronto scelti sono pertinenti e giustificati?
- I criteri di confronto sono oggettivi e imparziali?
- Ci sono criteri di confronto rilevanti che sono stati trascurati?
- Come viene condotta la ponderazione?
- I criteri di confronto cambiano a seconda del contesto?

Queste CQ mirano a evitare selezioni parziali e unilaterali, dipendenti dalla soggettività del *debater* e dall'assenza di un metodo di ponderazione.

Per la premessa valutativa dello schema (*P4*), le possibili CQ sono:

- Le valutazioni di A e B si basano su fatti accurati e verificabili?
- Le preferenze personali influenzano l'argomentazione comparativa?
- È stato preso in considerazione il contesto all'interno del quale A e B sono stati confrontati?
- Sono state considerate le incertezze nella valutazione di A e B?
- Le fonti utilizzate per supportare le valutazioni di A e B sono affidabili?

Queste CQ mirano a prevenire valutazioni distorte causate da pregiudizi, convinzioni, conoscenze limitate o errate, incomprensio-

ne del contesto, informazioni contraddittorie e presunzione di obiettività.

Infine, prima di giungere alla conclusione (C), ulteriori CQ, in relazione alla struttura inferenziale, potrebbero essere:

- La conclusione è ben giustificata e supportata dalla valutazione effettuata?
- Sono state considerate le potenziali conseguenze o implicazioni della conclusione?
- Sono state considerate le possibili controargomentazioni o obiezioni all'argomentazione comparativa?

Queste CQ mirano a scoraggiare, *per quanto possibile*, conclusioni non definitive, contestabili o inconcludenti.

La presentazione dello schema formale della CA e delle sue CQ evidenzia ulteriori aspetti della CA in relazione alla pratica del *competitive debate* (CD):

1. la *comparatio* è l'essenza della *disputatio* e l'individuazione di elementi comparabili è un compito dell'argomentatore incentivato dall'attività di CD;
2. l'importanza di definire e chiarire gli elementi comparati/contrastati per garantire una base comune per il CD;
3. l'attività di CD incoraggia a:
 - a. comparare/contrastare scenari;
 - b. discutere e giustificare i criteri decisionali scelti per renderli il più possibile condivisi;
 - c. ponderare e gerarchizzare i diversi criteri per una valutazione più completa e accurata degli elementi A e B;
4. effetto dell'attività di CD è educare a:
 - a. minimizzare le distorsioni;

- b. migliorare l'accuratezza delle valutazioni;
- c. integrare nelle valutazioni le circostanze specifiche del contesto;
- d. valutare meglio le incertezze, le lacune nella conoscenza e le informazioni contraddittorie;
- e. mettere in discussione le proprie convinzioni considerando prospettive alternative.

In summa: la pratica del CD basato su AC stimola il pensiero critico perché aumenta la comprensione e la consapevolezza della complessità delle questioni e, da un punto di vista epistemologico, aiuta a identificare e analizzare i campi in cui sono necessarie ulteriori indagini.

2.2.3. Esempi

Dopo aver presentato un resoconto dello schema della CA che include la descrizione delle sue caratteristiche distintive, della sua struttura formale e delle sue possibili domande critiche, presentiamo e commentiamo analiticamente un caso esemplificativo di uso della CA tratto dal dominio della storia della pubblicità.

L'esempio è tratto dalla campagna "Pepsi Challenge". Lanciata da PepsiCo nel 1975, proseguita per diversi anni, raggiungendo il suo apice negli anni '80 impattando significativamente sul panorama del marketing dei prodotti di consumo, la campagna "Pepsi Challenge" consisteva in un test di gusto alla cieca tra Pepsi e Coca-Cola: senza rivelare quali bevande vi fossero, rappresentanti Pepsi offrivano a passanti due bicchieri di

cola, uno contenente Pepsi e l'altro Coca-Cola. Per promuoversi e sfidare la posizione dominante di Coca-Cola sul mercato, Pepsi, come prova che i consumatori preferivano il gusto di Pepsi a quello della Coca-Cola, utilizzava, in pubblicità televisive, radiofoniche e di stampa, i risultati del test, frequente-

mente a suo favore, a causa della formula più dolce di Pepsi che la favoriva in un test singolo, sebbene ciò non la favorisse in relazione a un consumo regolare della bevanda.

Rappresentiamo ora lo schema della CA sotteso alla campagna "Pepsi Challenge".

Elementi formali dello schema	Contenuto
P0: Giustificazione della comparabilità tra Pepsi e Coca-Cola, rilevanza e contesto specifico della comparazione.	La comparazione è possibile perché sia Pepsi sia Coca-Cola sono bevande a base di cola molto popolari nel mercato globale delle bevande. La comparazione è rilevante perché Pepsi vuole sfidare la posizione dominante di Coca-Cola nel mercato.
P1: Descrizione degli aspetti rilevanti di Pepsi.	Pepsi è una bevanda dolce a base di cola prodotta da PepsiCo.
P2: Descrizione degli aspetti rilevanti di Coca-Cola.	Coca-Cola è una bevanda a base di cola, meno dolce di Pepsi, prodotta da The Coca-Cola Company.
P3: Criteri per la comparazione tra Pepsi e Coca-Cola.	Gusto come principale fattore di scelta del consumatore per le bevande a base di cola.
P4: Valutazione di Pepsi e Coca-Cola basata sui criteri di comparazione.	Secondo il "Pepsi Challenge", che si basa su un test di assaggio alla cieca, i consumatori preferiscono spesso il gusto di Pepsi a quello di Coca-Cola. [Si assume che i consumatori siano in grado di distinguere le differenze di sapore tra le due bevande. Si potrebbe obiettare che in un test singolo si tende a preferire il sapore più dolce, mentre in test di uso continuativo si tende a preferire un sapore meno dolce.]
C: Determinazione di una differenza, un vantaggio o una preferenza tra Pepsi e Coca-Cola basata sulla valutazione effettuata.	Pepsi dovrebbe essere una scelta preferibile del consumatore per le bevande a base di cola, perché rispetto a Coca-Cola ha un vantaggio in termini di gusto.

Notiamo come la comparazione sia adoperata per far risaltare caratteristiche distintive e vantaggiose rispetto a opzioni alternative.

2.2.4. Trasposizione dell'argomentazione comparativa nel modello di Toulmin

In questo paragrafo illustriamo come lo schema argomentativo della CA (vedi *infra* 2.2.1.) possa essere trasposto nel *Toulmin model* (TM). Richiameremo gli elementi fondamentali del TM e ne mostreremo i punti di corrispondenza e convergenza con lo schema della CA.

Il TM, sviluppato dal filosofo britannico Stephen Toulmin in *The Uses of Argument* (1958), è un modello argomentativo progettato per identificare la struttura di un argomento e che lo suddivide in sei componenti, di cui tre sono elementi portanti.

I primi tre fondamentali elementi sono *claim*, *grounds* e *warrant*. *Claim* è ciò che l'argomentatore intende dimostrare. *Grounds* sono i dati di fatto (dati statistici, testimonianze, osservazioni, etc.) che sostengono la *claim*. *Warrant* è l'assunzione, il principio, la norma, spesso implicita, che garantisce l'inferenza, come un ponte logico, dai *grounds* alla *claim*.

Gli altri tre elementi sono: *backing* (ragioni a sostegno della garanzia: possono essere sia ulteriori *sub-grounds* sia *sub-warrant*); *qualifier* (qualificatore modale che limita la portata della *claim*); *rebuttal* (confutazioni della *claim*, dei *grounds* e della *warrant*, rispetto alle quali l'argomentatore risponde anticipatamente).

Rispetto ai punti di corrispondenza tra lo schema della CA e il TM osserviamo quanto segue.

1. La conclusione, *i.e.* la determinazione

di una differenza, un vantaggio o una preferenza tra l'elemento A e l'elemento B basata sulla valutazione effettuata, corrisponde alla *claim* nel TM.

2. La premessa P4, *i.e.* la valutazione dell'elemento A e dell'elemento B in base ai criteri di comparazione, corrisponde ai *grounds* nel TM.
3. La premessa P3, *i.e.* i criteri per la comparazione tra l'elemento A e l'elemento B, corrisponde alla nozione di *warrant* nel TM. Una precisazione: affinché i criteri di comparazione siano sovrapponibili al *warrant*, devono essere anche criteri in base ai quali determinare una differenza, un vantaggio o una preferenza tra l'elemento A e l'elemento B.
4. La definizione dei criteri di comparazione, come componente della premessa P3, è da intendere come una possibile *sub-warrant*.
5. La giustificazione della prioritizzazione e la gerarchizzazione dei criteri di comparazione rispetto ad altri criteri di comparazione, come componente della premessa P3, è da intendere come una possibile *sub-warrant* che anticipa risposte a ipotetiche *rebuttals* al *warrant*.
6. La giustificazione delle assunzioni alla base della valutazione dell'elemento A e dell'elemento B in base ai criteri di comparazione, come parte della P4, è da intendere come una possibile *sub-warrant* che anticipa risposte ad ipotetiche *rebuttals* ai *grounds*.
7. La premessa P0, *i.e.* la giustificazione della comparabilità tra gli elementi A e B

e del contesto specifico della comparazione, è da intendere come una possibile *sub-warrant* ad ipotetici *rebuttals* all'argomento nel suo complesso.

- Le premesse P1 e P2, *i.e.* le descrizioni rilevanti degli elementi A e B, sono da intendere come *sub-grounds*.

Alcune delle osservazioni sopra esposte sono rappresentate concretamente nel diagramma argomentativo in Fig. 1, che è da intendere come una prova della trasposizione dello schema argomentativo della CA nel TM. Due precisazioni.

- Nella campagna “Pepsi Challenge”, l’unica parte dell’argomento esibita è la componente che nel diagramma è etichettata con 3.1. Tutte le altre componenti dell’argomento sono lasciate implicite.
- Il lavoro per esplicitare le parti dell’argomento e per anticipare le risposte alle obiezioni permette di definire e prioritizzare il criterio di comparazione, perno dell’argomento. Nel diagramma il criterio di comparazione è definito e prioritizzato nelle parti 3.2. e 4.3.

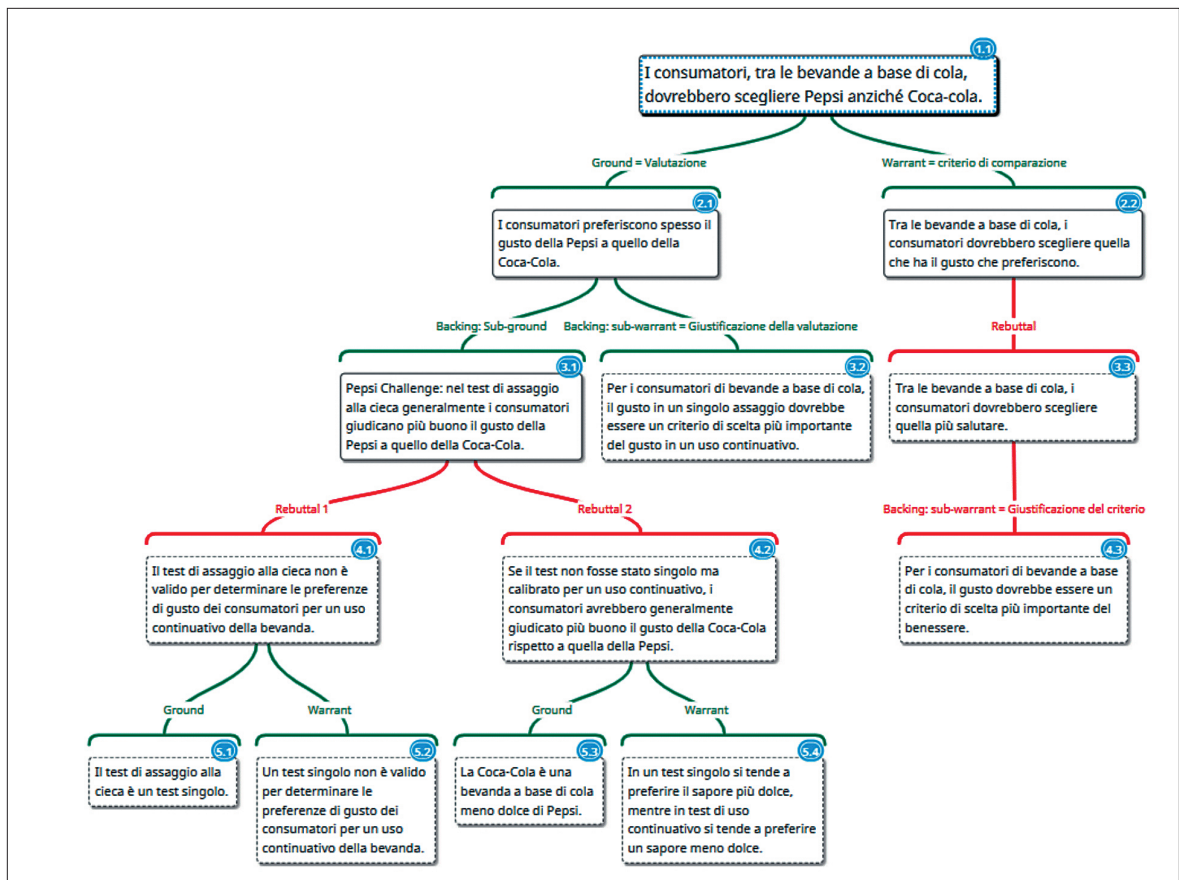


Fig. 1 - Diagramma argomentativo dell'argomentazione comparativa della campagna "Pepsi Challenge".

3. Considerazioni su argomentazione comparativa e *competitive debate*

In conclusione, tracciamo alcune linee d'indagine riguardo alla relazione tra lo schema di CA e la pratica del CD.

Inserito nel contesto del CD, lo schema della CA presenta peculiarità rimarchevoli.

1. Ampia *versatilità* di applicazione rispetto a vari tipi di questioni e campi disciplinari: si dimostra ugualmente efficace nell'analisi di teorie filosofiche, nel confronto di soluzioni politiche, nella valutazione delle prestazioni aziendali, ecc.
2. Incoraggia i *debater* a svolgere compiti cognitivi volti a comprimere una certa quantità di dati di conoscenza derivati da vari processi di analisi della domanda che istituisce l'oggetto di dibattito e di ricerca di informazioni in osservazioni *significative* per evidenziare aspetti rilevanti di somiglianza e differenza.
3. Ottimizza la capacità persuasiva dei discorsi, perché rappresenta il modo più diretto per presentare vantaggi e svantaggi *relativi*. Attraverso la definizione dei *pro et contra* in relazione alle alternative concorrenti, il *debater* facilita il compito del processo decisionale e, quindi, della persuasione nel CD.
4. L'uso sapiente dello schema di argomentazione comparativa favorisce l'equilibrio e l'imparzialità. Infatti, in un ideale CD, con una mozione ben equilibrata e argomentazioni ben costruite attraverso criteri di confronto pertinenti e validi, si dovrebbe tendere o a una situazione dilemmatica in cui nessuna posizione prevale sull'altra, poiché il peso delle ragioni è equamente distribuito tra le parti - esito che ci informa della natura in sé aporetica del problema o di un modo non fruttuoso di porre la questione - oppure a una situazione in cui, attraverso la dialettica, è più agevole vedere la via d'uscita dall'aporia apparente e decidere per una determinata risoluzione della questione.
5. Infatti, l'influenza dei pregiudizi e delle prospettive di parte viene controbilanciata dalla tendenza all'equilibrio, creando così condizioni ottimali per l'equanimità di giudizio. Inoltre, aumentando il numero dei CD su uno stesso argomento, considerando un maggior numero di alternative concorrenti, analizzandole sulla base di criteri di confronto multipli, si rafforza la capacità di analisi critica della complessità del dibattito come strumento epistemico.
6. Lo schema della CA, infine, sembra essere pervasivo nel CD, essendo un *pattern* presente in tutte le fasi, sia descrittive che argomentative, del processo di discussione razionale. Poiché la presenza pervasiva di uno schema formale in un processo come il CD giustifica la sua classificazione come struttura formale fondamentale del processo stesso, l'onnipresenza dello schema di CA nell'attività e nel processo del CD potrebbe spingerci a sostenere che lo schema di CA costituisca una struttura formale di base del CD.

La dimostrazione di tale tesi richiederebbe un'esplorazione dell'uso della CA in un modello standard di CD, dettagliando le ragioni della sua adozione e la sua manifestazione: a) durante gli aspetti chiave della fase preparatoria; b) in vari momenti (apertura, sviluppo, chiusura) che sono comuni a tutte le forme di CD, comprendendo sia la presentazione della strategia argomentativa sia le fasi di argomentazione e confutazione; c) nel momento della valutazione del CD nel suo complesso. Inoltre, richiederebbe di mostrare a) come l'analisi delle somiglianze e delle differenze sia cruciale per un'analisi completa del problema e per l'esplorazione

di soluzioni alternative, b) come la giustificazione del criterio decisionale e la valutazione degli elementi in discussione sulla base di questo criterio siano fondamentali nelle attività di argomentazione e di confutazione, e c) le ragioni per cui l'analisi degli scontri argomentativi viene impiegata per valutare olisticamente il CD.

Tale proposito è eccentrico rispetto ai fini del presente contributo. Nondimeno, vorremmo concludere in modo non convenzionale il testo con la seguente ipotesi di ricerca: il paradigma dell'argomentazione comparativa è un *pattern* che rispecchia la struttura intrinseca del CD.

Bibliografia

- Amgoud, L.** (2009). Argumentation for decision making. In Rahwan, I., & Simari, G. R. (Eds.). (2009). *Argumentation in artificial intelligence* (Vol. 47). (pp. 301-320). Heidelberg: Springer.
- Bagnoli, C.** Pluralism and Incommensurability. In Bongiovanni, G., Postema, G., Rotolo, A., Sartor, G., Valentini, C., & Walton, D. (Eds.). (2018). *Handbook of legal reasoning and argumentation*. (pp. 139-171). Dordrecht: Springer Netherlands.
- Brożek, B.** (2018). Analogical arguments. In Bongiovanni, G., Postema, G., Rotolo, A., Sartor, G., Valentini, C., & Walton, D. (Eds.). (2018). *Handbook of legal reasoning and argumentation*. (pp. 365-385). Dordrecht: Springer Netherlands.
- Doury, M.** (2009). Argument schemes typologies in practice: The case of comparative arguments. In Van Eemeren, F. H., & Garssen, B. (Eds.). (2009). *Pondering on problems of argumentation: Twenty essays on theoretical issues* (pp. 141-155). Springer Science & Business Media.
- Garssen, B.** (2009). Comparing the incomparable: Figurative analogies in a dialectical testing procedure. In Van Eemeren, F. H., & Garssen, B. (Eds.). (2009). *Pondering on problems of argumentation: Twenty essays on theoretical issues* (pp. 133-140). Springer Science & Business Media.
- Hastings, A. C.** (1963). *A Reformulation of the Modes of Reasoning in Argumentation*. Northwestern University.
- Juthe, A.** (2014). A Systematic Review of Classifications of Arguments by Analogy. In Ribeiro, H. (Ed). (2014). *Systematic Approaches to Argument by Analogy. Argumentation Library* (vol 25). Cham, Switzerland: Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-319-06334-8_7.
- Kraus, M.** (2015). Arguments by analogy (and what we can learn about them from Aristotle). In Van Eemeren, F. H., & Garssen, B. (Eds.). (2015). *Reflections on theoretical issues in argumentation theory* (pp. 171-182). Cham, Switzerland: Springer.
- McCormick, S.** (2014). Argument by Comparison: An Ancient Typology. *Rhetorica: A Journal of the History of Rhetoric*, 32(2): 148-164. <https://doi.org/10.1525/RH.2014.32.2.148>.
- Perelman, C., & Olbrechts-Tyteca, L.** (1988). *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*. Bruxelles: éditions de l'université de Bruxelles.
- Sartor, G.** (2018). A quantitative approach to proportionality. In Bongiovanni, G., Postema, G., Rotolo, A., Sartor, G., Valentini, C., & Walton, D. (Eds.). (2018). *Handbook of legal reasoning and argumentation*. (pp. 613-636). Dordrecht: Springer Netherlands.
- Toulmin, S. E.** (2003). *The uses of argument* (Updated ed.). Cambridge: Cambridge university press. [Orig. pub. 1958.]
- van Eemeren, F. H.** (2018). *Argumentation theory: A pragma-dialectical perspective*. Cham, Switzerland: Springer.
- van Eemeren, F. H., & Henkemans, A. F. S.** (2016). *Argumentation: Analysis and evaluation*. Taylor & Francis.
- van Eemeren, F. H., & Garssen, B.** (Eds.). (2009). *Pondering on problems of argumentation: twenty essays on theoretical issues* (Vol. 14). Springer Science & Business Media.
- Walton, D., Reed, C., & Macagno, F.** (2008). *Argumentation schemes*. New York: Cambridge University Press.
- Walton, D. N.** (1996). *Argumentation schemes for presumptive reasoning*. Mahwah, N. J.: Erlbaum.
- Xie, Y.** (2020). On the logical reconstruction of conductive arguments. In van Eemeren, F. H., & Garssen, B. (2020). *From Argument Schemes to Argumentative Relations in the Wild: A Variety of Contributions to Argumentation Theory*. (pp. 239-254). Springer International Publishing.
-