

L'ARGOMENTAZIONE NEL PROCESSO

di *Alessandro Traversi*

1. La « argomentazione » è comunemente definita come un ragionamento che, dal punto di vista linguistico, si articola in un discorso, orale o scritto, per lo più composto da una serie di proposizioni concatenate tra loro. Ogni « argomentazione » presuppone, dunque, un ragionamento, ma non è detto, viceversa, che ogni ragionamento implichi un'« argomentazione ». Il ragionamento argomentativo, infatti, pur presentando una struttura sostanzialmente analoga a quella del ragionamento comunemente usato, ad esempio, per esprimere giudizi, formulare previsioni o risolvere problemi, si differenzia da esso in funzione dello scopo cui è diretto, che è quello di dimostrare una determinata tesi nel modo più chiaro e convincente possibile.

L'etimologia stessa del termine « argomentazione » — dal verbo latino « *arguere* » che, nell'originaria accezione, significava illuminare, rendere luccicante (donde, ad esempio, il sostantivo « argento ») e quindi, per traslato, arguire, inferire — evidenzia molto bene questa peculiarità del ragionamento argomentativo e, cioè, il fatto che esso, per poter conseguire lo scopo cui è destinato, deve essere formulato in modo tale da far piena luce sulla tesi che si intende sostenere. Il che, fuori di metafora, sta a significare che requisito essenziale di qualsiasi discorso argomentativo (sia scritto che orale) è la chiarezza espositiva. Del resto, anche gli antichi retori attribuivano fondamentale importanza a tale requisito. Basti pensare, ad esempio, alla bellissima pagina della *Institutio oratoria* in cui Quintiliano, rivolgendosi ai giovani avvocati che seguivano i suoi corsi, raccomanda loro, soprattutto nei discorsi di natura giudiziaria, la « *perspicuitas* » e, cioè, che non si dica mai né più né meno del necessario e che « *gli argomenti siano chiari e di facile comprensione anche per coloro che prestano poca attenzione* ». Infatti, « *l'attenzione del giudice* » — così egli scrive, non senza un pizzico di arguzia — « *non è sempre tanto forte da allontanare per proprio conto l'oscurità e da apportare una qualche luce della sua intelligenza alle tenebre del discorso ma, al contrario, essendo egli spesso distratto da molti pensieri, occorre che le parole che noi pronunceremo siano tanto chiare da far sì che la nostra arringa colpisca il suo animo come il sole colpisce gli occhi, anche se ad essa non vi presti attenzione, per cui bisogna fare in modo non che egli possa capire, ma che egli non possa non capire* » (M.F. Quintiliano, *Institutio oratoria*, libro VIII, cap. II, par. 23-24).

Benché discorsi di genere argomentativo possano essere fatti nel corso di una qualsiasi comunicazione interpersonale e avere ad oggetto i temi più vari (basti pensare ad una normale discussione di politica o di sport, in cui ciascuno tende a far prevalere la propria idea), l'ambito più congeniale all'argomentazione è senza dubbio quello giuridico, segnatamente giudiziario, nel quale la contrapposizione dialettica tra parti litiganti (nel contenzioso civile) ovvero tra accusa e difesa (nel processo penale) rende imprescindibile l'uso dello strumento argomentativo a sostegno delle rispettive tesi. Il che — detto per inciso — dovrebbe costituire motivo sufficiente per far sì che lo studio dei procedimenti mentali di genere argomentativo, anche se tradizionalmente di pertinenza di discipline specialistiche quali la logica, la psicologia o la linguistica, possa senz'altro rientrare nell'orizzonte epistemologico del giurista, quale materia fondamentale per la formazione dello stesso.

2. Passando ora ad analizzare la struttura del ragionamento argomentativo, è opportuno innanzitutto precisare che esso, come ogni altro tipo di ragionamento, si compone, nella sua forma paradigmatica, di tre elementi essenziali: la « *premessa* », costituente il punto di partenza del ragionamento; la « *tesi* », che è ciò che si vuole dimostrare; l'« *inferenza* », che altro non è che la conclusione logicamente desumibile dalla premessa. In particolare, la « *premessa* » dell'argomentazione consiste in un assunto, talora esplicito, ma spesso sottinteso, posto da chi argomenta a base del proprio ragionamento. Assunto che, presumibilmente, deve essere condiviso dal destinatario di esso. Ad esempio, se nell'ambito di un processo penale intendiamo dimostrare l'infondatezza dell'accusa basata sulla testimonianza di persona animata da motivi di rancore nei confronti dell'imputato, costruiremo la difesa, muovendo appunto dalla premessa, verosimilmente condivisibile da parte del giudice — e che, in quanto tale, può anche non essere esplicitata — secondo cui la deposizione del teste riferente fatti *ab irato* non è pienamente credibile. Oppure, se vogliamo confutare l'attendibilità di una ricognizione di persona, sosterremo che il teste può essersi sbagliato a causa del rilevante lasso di tempo trascorso dal fatto-reato, dando per scontato che il giudice condivida la massima di comune esperienza secondo la quale, di regola, il ricordo si affievolisce col passare del tempo.

Da notare che, in entrambi gli esempi considerati, gli unici elementi visibili dell'argomentazione sono il dato fattuale rappresentato, nel primo caso, dal risentimento del teste nei confronti dell'imputato, nell'altro, dal lungo tempo intercorso tra il fatto e la ricognizione, e la conclusione coincidente con la « *tesi* » che si intende dimostrare e, cioè, l'inattendibilità della testimonianza ovvero l'inattendibilità del risultato della ricognizione, mentre rimangono celati, in quanto sottintesi, sia la massima di comune esperienza applicata alla fattispecie, sia la relativa « *inferenza* ».

Essenziale, quindi, al fine di rendere persuasiva l'argomentazione, non è tanto l'esplicitazione dei passaggi attraverso i quali si sviluppa il ragionamento, quanto piuttosto la correttezza formale delle inferenze, ossia delle deduzioni tratte da tali premesse, nonché, sul piano sostanziale, la scelta di premesse universalmente accettate o che comunque godano di

un presumibile sufficiente grado di adesione da parte dei destinatari del ragionamento stesso.

La verifica della correttezza formale del ragionamento argomentativo è relativamente semplice: è infatti sufficiente accertarsi che, partendo da una determinata premessa, l'inferenza che se ne trae sia logicamente conseguente e, quindi, non contraddittoria rispetto ad essa.

Il fatto che un'argomentazione sia logicamente corretta — in quanto strutturata nella forma del sillogismo, che costituisce lo strumento razionale per eccellenza, e perciò conforme ai fondamentali principi della logica — non fornisce, tuttavia, alcuna garanzia circa l'esattezza della tesi che con essa si intende dimostrare. Il sillogismo è strutturato in modo tale da assicurare soltanto la correttezza formale del ragionamento e non anche la fondatezza dell'assunto, dato che non può dimostrare più di quanto sia già implicito nelle premesse. Tant'è che, se le premesse sono vere, necessariamente vere sono le conclusioni, ma se le premesse sono false (o errate), anche le conclusioni non possono che essere parimenti false (o errate).

Più delicata e difficoltosa, ai fini della costruzione del discorso argomentativo, è invece la scelta delle premesse. Si è detto che esse coincidono per lo più con le c.d. « massime di comune esperienza », le quali altro non sono che generalizzazioni empiriche di comportamenti umani, applicabili per analogia alla fattispecie concreta. Il problema, però, è che non esiste un catalogo da cui sia possibile attingere massime d'esperienza utilizzabili come premesse e che, comunque, molte di esse (per non dire tutte) non hanno quasi mai valenza assoluta, in quanto, pur riscontrate applicabili in un campione altamente significativo di casi, possono non attagliarsi alla situazione specifica. Ad esempio, costituisce massima di comune esperienza che chi uccide deve avere avuto un movente per farlo, ma esistono anche omicidi privi di movente. Così pure, se nell'abitazione della vittima non vengono riscontrati segni di effrazione, si deduce che la stessa, molto probabilmente, conosceva l'assassino, ma non può escludersi che questi si sia invece introdotto con l'inganno. Per cui ogni massima, per quanto generale possa essere, risulta all'atto pratico suscettibile non solo di essere contraddetta dai fatti, ma anche di essere valutata in modo difforme da parte di giudici diversi.

Ci si domanda, quindi, come sia possibile formulare validi ragionamenti argomentativi sulla base di così instabili premesse.

3. Il problema è stato affrontato e variamente risolto fin dai tempi più antichi. La soluzione più ingegnosa e, in parte, ancor oggi valida, è quella — suggerita da Aristotele — di costruirsi dei repertori di « luoghi » da cui attingere argomenti valevoli per ogni genere di discorso (c.d. « topica »). Vale a dire un catalogo di idee generali, di principi o di valori universalmente riconosciuti, di consuetudini largamente diffuse, di massime di comune esperienza, che si trovino per così dire depositati nella memoria collettiva di un determinato gruppo sociale, utilizzabili, in virtù della loro accettabilità, come « premesse » di ragionamenti sillogistici, che « *ci pongono in grado, qualunque sia il soggetto proposto, di fornire delle conclusioni tratte da ragioni verosimili* » (cfr. Aristotele, *Organon. Topici*, libro I, cap. I, 100 a). Molti di questi « luoghi comuni » sono poi divenuti propri del ragionamento giuridico. Basti pensare alle figure argomentative « *a pari* », « *a contrario* » e « *a fortiori* », tutte tratte dal c.d. « luogo della comparazione ».

Esistono, però, anche alcuni criteri elaborati dalla moderna teoria dell'argomentazione, che meritano di essere ricordati. In primo luogo quello consistente nell'adottare come premesse fatti non controvertibili, in ordine ai quali sia possibile postulare un accordo universale. Come secondo criterio, viene suggerito di basarsi in ogni caso su presunzioni legate all'esperienza ed al senso comune, identificabili nell'« *id quod plerumque accidit* », sul presupposto che sia da tutti accettata la c.d. « legge di uniformità della natura ». Terzo e ultimo criterio è quello di assumere come premessa dell'argomentazione una determinata « gerarchia di valori » (ad esempio, la superiorità del giusto sull'utile, dei valori morali su quelli materiali, etc), supponendo sempre che anche il destinatario la condivida (cfr. C. Perelman - L. Olbrechts - Tyteca, *Trattato dell'argomentazione*, ed. Einaudi, Torino, 1989, pag. 85 e segg.).

4. La disamina delle forme attraverso le quali si sviluppa il ragionamento argomentativo non sarebbe esaustiva se non facessimo cenno, infine, a quel particolare modello di argomentazione noto come « ragionamento ipotetico » (o « metodo dell'ipotesi »). Tale ragionamento si differenzia da ogni altro tipo di argomentazione per il fatto di assumere come « premessa » una mera supposizione non convalidata da dati reali, ma che potrebbe essere virtualmente idonea a spiegare i fatti o risultare vera se confermata sperimentalmente.

In buona sostanza, è il metodo seguito in ogni campo della ricerca scientifica, da Galileo in poi. Esso consiste nell'osservare i fatti, formulare un'ipotesi e verificare se la stessa resista ai tentativi di confutazione.

Può un simile genere di ragionamento valere anche nell'ambito del processo? Al riguardo è stato giustamente osservato che il termine « ipotesi », quando entra nel lessico giudiziario, suscita diffidenza (essendo luogo comune che il processo debba riguardare fatti e non semplici ipotesi), ma che, nondimeno, appare corretto utilizzare nel processo la stessa sequenza logica seguita per la ricerca scientifica (cfr. F.M. Iacoviello. *La motivazione della sentenza penale e il suo controllo in Cassazione*, ed. Giuffrè, Milano, 1997, pag. 76 e segg.).

Ciò è senz'altro vero, soprattutto per la formulazione dell'accusa nella fase delle indagini, poiché consente di selezionare, dal flusso caotico dei dati raccolti, quelle informazioni che servono ad orientare le successive investigazioni. Può esserlo anche per la difesa, ma soltanto nel caso, meno frequente, in cui l'avvocato, magari con il supporto di idonee investigazioni, decida di avventurarsi in una difesa basata non già sulla mera confutazione dell'accusa, bensì sulla prospettazione di una controipotesi, vale a dire di un'ipotesi incompatibile con quella sostenuta dall'accusa (cfr. A. Traversi, *La difesa penale. Tecniche argomentative e oratorie*, ed. Giuffrè, Milano, 2002, pag. 48 e segg.).

Quando si sceglie questo tipo di difesa sarà bene, però, non dimenticarsi dell'antico (ma sempre attuale) consiglio di portare vantaggio alla causa e, ove ciò non sia possibile, quantomeno ... di non danneggiarla! (cfr. M.T. Cicerone, *De oratore*, libro II, par. 304).