

---

Daniela Murgia

## CHAÏM PERELMAN TRA PASCAL E KANT Note su “convinzione” e “persuasione”

Nel 1950 Chaïm Perelman e Olbrecht-Tyteca, inaugurando una nuova fase degli studi sulla retorica, presentano nella *Revue philosophique de la France et de l'Étranger* i primi risultati dell'indagine che già da almeno due anni avevano condotto sullo «studio dei mezzi dell'argomentazione, [...] che permettono di ottenere o di accrescere l'adesione dell'altro alle tesi che si propongono al suo assenso»<sup>1</sup>. L'azione di rottura che tale indagine esercita nei riguardi del pensiero tradizionale che si è occupato di retorica e di persuasione – un'azione che coinvolge una complessità di aspetti dei quali non potremmo rendere conto in questa sede – è preliminarmente evidenziata dagli autori con riferimento polemico alla distinzione classica fra “mezzi della convinzione” e “mezzi della persuasione” così come essa emerge dalla considerazione di alcune riflessioni filosofiche di Pascal e di Kant<sup>2</sup>. Nell'ambito di tale distinzione, infatti, per i termini entro i quali si è sviluppata nei due filosofi, secondo Perelman è messa a punto una particolare lettura del tema dell'adesione e del ruolo che in essa gioca la libertà di ragionamento e di deliberazione del soggetto nel quadro dell'adesione ottenuta mediante persuasione, che ha contribuito a minare alla radice, anche in epoca moderna, gli schemi interpretativi entro i quali

- 
- 1 Ch. Perelman / L. Olbrechts-Tyteca, *Logique et rhétorique*, in «Revue philosophique de la France et de l'Étranger», 1950, pp. 1-35 ripubblicato in: Ch. Perelman/L. Olbrechts-Tyteca, *Rhétorique et philosophie. Pour une théorie de l'argumentation en philosophie*, PUF, Paris 1952, pp. 1-35, tr. it., *Logica e retorica*, in Ch. Perelman / L. Olbrechts-Tyteca, *Retorica e filosofia*, introduzione di F. Temerari, De Donato, Bari 1979, pp. 55-88, p. 55.
  - 2 È opportuno sottolineare che pur affrontando il problema della distinzione fra persuasione e convinzione con particolare riferimento alle posizioni di Pascal e di Kant, a Perelman non sfugge il senso complessivo che tale distinzione acquista e le ricadute che essa ha nel merito di una valutazione dell'argomentazione persuasiva sulla base di antropologie diversamente delineate. Al riguardo vale la pena notare, pur rilevandone la semplicistica riduzione dei termini in cui è espresso il riferimento perelmaniano, in *Logica e retorica*, alla singolare ricezione, soprattutto da parte di “autori americani”, delle importanti rivelazioni della psicologia contemporanea meritevole di aver mostrato a loro giudizio «[...] che l'uomo non è un essere logico, ma un essere suggestionabile». (pp. 57-58). Indicazioni bibliografiche particolarmente significative nel merito di quanto ci proponiamo esaminare sono quelle rappresentate da: Ch. Perelman / L. Olbrechts-Tyteca, *Logica e retorica*, cit., pp. 57-59; Id., “Persuadere e convincere”, § 6 di *Trattato dell'argomentazione. La nuova retorica*, con prefazione di N. Bobbio, Einaudi, Torino 1966; pp. 28-33; B. Pascal, “L'arte di persuadere”, sezione seconda di *Spirito geometrico e arte di persuadere*, in *Opuscoli e scritti vari*, a cura di G. Preti, Laterza, Bari 1959, pp. 93-95; I. Kant, *Critica della ragion pura*, Laterza, Roma-Bari 2005, pp. 503-504.

il pensiero filosofico ha inquadrato la persuasione, consacrandone la decadenza e la subordinazione sia sul versante etico che su quello sociale.

Entrambe implicitamente connesse al complesso tema dell'adesione, sin dalle origini della retorica, la convinzione e la persuasione individuano forme di adesione diversamente caratterizzate sul piano delle "implicazioni gnoseologiche": l'una – la convinzione – più prossima a un'adesione all'evidenza ottenuta attraverso la forza delle prove e la validità logico-materiale dei ragionamenti; l'altra, invece, volta a ottenere l'adesione a *opinioni* facendo leva sull'immaginazione, sull'emozione, sulla suggestione<sup>3</sup>. Gli inevitabili condizionamenti che questa interpretazione del problema ha determinato sia sul piano filosofico – caratterizzando la convinzione come "universalizzabile" e "razionale" e la persuasione come "soggettiva" e "irrazionale" –, sia su quello socio-politico – facendo della prima una forma di adesione "attiva" e qualificando la seconda come un vero e proprio atto di sottomissione, non libero né cosciente, ai ragionamenti dell'*altro* – hanno alterato non poco, a giudizio di Perelman, il rapporto che lega l'adesione al ragionamento, alla libertà, all'indispensabile confronto con l'altro. Ha indotto, infatti, a dimenticare che nella pratica persuasiva si è sempre liberi di aderire o di non aderire alle tesi e questo senza l'annullamento di quella responsabilità e di quell'impegno che l'adesione libera sempre presuppone.

Rispetto ai problemi che abbiamo rapidamente prospettato, Perelman mostra una particolare attenzione assumendo una posizione critica non tanto nei confronti della distinzione in sé – che nel *Traité de l'argumentation* riconosce come operante e esistente nell'uso linguistico concreto di due nozioni sensibilmente differenti – quanto verso l'assimilazione dei "mezzi della convinzione" con mezzi *razionali* e dei "mezzi della persuasione" con quelli *irrazionali*, «gli uni diretti all'intelletto, gli altri, alla volontà»<sup>4</sup>. È questa una ipotesi che il filosofo analizza nelle versioni che, lungo percorsi specifici ma, paradossalmente, non molto distanti, hanno presentato Pascal e Kant i quali, in linea con una tradizione razionalistica molto antica, hanno sostenuto entrambi la netta superiorità della convinzione sulla persuasione, qualora, come è nel loro intento, si esamini il problema da una prospettiva volta ad apprezzare non tanto il *risultato* delle due forme di adesione, quanto i *mezzi* (Pascal) o le *facoltà* (Kant) in esse coinvolte:

Per chi si preoccupa soprattutto del risultato, persuadere è più che convincere, la persuasione aggiungerebbe alla convinzione la forza necessaria che, sola condurrà all'azione. [...] Viceversa, per chi è stato educato in una tradizione che preferisce il razionale all'irrazionale, l'appello alla ragione all'appello alla volontà, la distinzione tra convincere e persuadere sarà del pari essenziale, ma saranno i mezzi non i risultati, ad essere apprezzati, e il primato sarà accordato alla convinzione<sup>5</sup>.

---

3 L'analisi che di queste articolazioni della distinzione fra convinzione e persuasione compie Vasile Florescu nel suo studio su *La retorica nel suo sviluppo storico* rileva un'intesa di vedute con la prospettiva interpretativa che del problema avanza Perelman. Con particolare riguardo all'etimo dei due termini, indice anch'esso di una differenza di fondo delle due nozioni, Florescu propone la sua interpretazione: «*Convinctio* deriva da *vincere*, e il suffisso *con* suggerisce l'idea della disfatta completa e definitiva. Il soggetto stesso accetta l'evidenza delle prove e la validità dei ragionamenti del preopinante rinunciando ad opporre ad essi i suoi propri. In questo caso, la vittoria è una vittoria della ragione del soggetto sui suoi interessi o sulle tesi che offendono l'evidenza. [...] E veramente il termine *persuasio*, che viene da *suadere* (consigliare) con in più l'idea di compimento, suggerita dal *per*, è strettamente legato all'esistenza di un'influenza decisiva, se non proprio coercitiva esercitata dal preopinante» (V. Florescu, *La retorica nel suo sviluppo storico*, il Mulino, Bologna 1971, p. 34).

4 Ch. Perelman / L. Olbrechts-Tyteca, *Logica e retorica*, cit., p. 57.

5 Ivi, pp. 57-58. Il passaggio è ripreso quasi invariato nel *Traité de l'argumentation* nel quale, tuttavia,

Nella misura in cui – e su questo Perelman non sembra avanzare dubbi – i razionalisti sostengono una superiorità della convinzione, le parole che Pascal dedica alla persuasione sono particolarmente indicative a suo giudizio dell'appartenenza del filosofo al comune e variegato orizzonte del razionalismo cartesiano. Nella “Sezione Seconda” di *Spirito geometrico e arte di persuadere*, dedicata proprio a quest'ultima, Pascal scrive:

Nessuno ignora che ci sono due vie d'ingresso attraverso cui le opinioni sono accolte nell'anima, le quali ne costituiscono le principali facoltà – l'intelletto e la volontà. La via più naturale è quella dell'intelletto, giacché non si dovrebbe mai consentire se non alle verità dimostrate; ma la più comune, sebbene contro la natura, è quella della volontà. [...] Questa via è bassa, indegna, aliena, e quindi tutti la sconfessano: ognuna fa professione di non credere, e anche non amare, ciò che sa non meritargli. [...] Dunque, parlo soltanto delle verità alla nostra portata; ed è di queste che dico che l'intelligenza e il cuore sono le porte attraverso cui esse sono accolte nell'anima: però ben poche entrano attraverso l'intelletto, mentre vi sono introdotte dai capricci temerari della volontà senza il consiglio della ragione<sup>6</sup>.

Se, alla luce di queste espressioni, Perelman ritiene che per Pascal la persuasione riguardi «l'automa, cioè il corpo, l'immaginazione, il sentimento, tutto ciò, insomma che non è ragione»<sup>7</sup>, e per questo motivo egli non può che criticarne la posizione, i riferimenti alla *Critica della ragion pura* kantiana e, nello specifico, alla teoria della credenza, a giudizio del filosofo, costituiscono un terreno più fertile per discutere il tema della persuasione. E questo, anche se i riferimenti già operanti nel saggio su *Logica e retorica* del 1950 avviano un confronto critico con Kant che nel corso degli anni passa attraverso approfondimenti degni di nota che hanno il loro centro nel problema dell'origine e in quello della comunicabilità, della diversa capacità, cioè, che è riconosciuta da Kant alla persuasione e alla convinzione di esternarsi. Convinzione e persuasione, infatti, sono per Kant due specie di credenze la cui differenza risiede nel diverso fondamento che le caratterizza determinandone la comunicabilità: se la credenza è valida per ognuno che possieda la ragione, e il suo fondamento è, quindi, “oggettivamente sufficiente” essa è detta *convinzione* ed è comunicabile; se, invece, ha il suo fondamento “nella natura particolare del soggetto” tale credenza è detta *persuasione*, ha una “validità privata” e si configura come *semplice apparenza*:

[...] La pietra di paragone della credenza, se essa sia una convinzione o una semplice persuasione, è dunque estrinsecamente la possibilità di comunicarla e di trovar la credenza valida per la ragione di ogni uomo; perché allora c'è almeno la presunzione, che il principio dell'accordo di tutti i giudizi, malgrado la differenza dei soggetti tra loro, riposerà sul comune fondamento, l'oggetto, col quale essi quindi si accorderanno tutti, e però dimostreranno la verità del giudizio.

---

è inserito nello sfondo ben più ampio e complesso del: «secolare dibattito tra i partigiani della verità e quelli della opinione, tra i filosofi ricercatori dell'assoluto e i retori impegnati nell'azione». Cfr. Ch. Perelman / L. Olbrechts-Tyteca, *Trattato dell'argomentazione*, cit., p. 29.

6 B. Pascal, “L'arte di persuadere”, sezione seconda di *Spirito geometrico e arte di persuadere*, in *Opuscoli e scritti vari*, cit., pp. 93-95.

7 Ch. Perelman / L. Olbrechts-Tyteca, *Trattato dell'argomentazione*, cit., p. 29. La stessa attenuazione del disprezzo nei riguardi della persuasione che Pascal sembra operare di fronte alla considerazione del «posto da dare alla conoscenza religiosa» – non assimilabile *tout cour* al campo dell'intelletto – risulta in ultima istanza ancora più decisiva nel ribadire la subordinazione della persuasione, dal cui ambito le “verità divine” sono estromesse.

La persuasione, quindi, può soggettivamente non essere diversa dalla convinzione, quando il soggetto abbia presente la credenza semplicemente come un fenomeno del suo proprio animo; [...] Io non posso affermare, cioè esprimere come un giudizio necessariamente valido per ognuno, se non ciò che genera una convinzione. Una persuasione io posso tenermela per me, se pure io mo ci trovo bene, ma essa non può, né deve, volersi rendere valida fuori di me<sup>8</sup>.

La netta distinzione posta da Kant fra «convinzione, scienza, ragione, realtà» da un lato, e «persuasione, soggettività, opinione, suggestione, apparenza»<sup>9</sup> dall'altro, rilevata criticamente da Perelman in *Logica e retorica*, è assunta, anche nel 1958, come sfondo interpretativo della posizione kantiana. Nel *Trattato dell'argomentazione*, però, è vagliata con riferimento più specifico ad alcuni motivi centrali della teoria dell'argomentazione e rispetto a questi, soprattutto, essa rivela per il principio che la guida la sua inadeguatezza nel fare «dell'opposizione *soggettivo-oggettiva* il criterio di distinzione fra persuasione e convinzione»<sup>10</sup>. Infatti, nonostante Perelman si proponga di «chiamare *persuasiva* una argomentazione che pretende di valere soltanto per un uditorio particolare e di chiamare invece *convincente* quella che si ritiene possa ottenere l'adesione di qualunque essere ragionevole»<sup>11</sup> mostrando, almeno in parte, punti di convergenza con Kant, egli rileva la distanza che contraddistingue la sua posizione rispetto a quella kantiana in nome del principio che guida quest'ultima:

La concezione kantiana, benché molto vicina alla nostra nelle sue conseguenze, ne differisce in quanto fa dell'opposizione *soggettivo-oggettiva* il criterio della distinzione fra persuasione e convinzione. Se la convinzione è fondata sulla verità del suo oggetto ed è perciò valida per ogni essere ragionevole, essa sola può essere dimostrata, mentre la persuasione ha una portata unicamente individuale. Risulta da ciò che Kant ammette soltanto la prova puramente logica, mentre l'argomentazione che non abbia validità assoluta rimane per lui esclusa dalla filosofia<sup>12</sup>.

---

8 I. Kant, *Critica della ragion pura*, Laterza, Roma-Bari 2005, pp. 503-504. Nella sezione terza del II capitolo della "Dottrina trascendentale del metodo", dedicata a "Dell'opinione, della scienza e della fede", Kant, prima ancora di specificare i tre gradi della credenza – opinione, fede e scienza – e di esaminarne le implicazioni, distingue la persuasione e convinzione con le seguenti parole: «La credenza è un fatto nel nostro intelletto, il quale può riposare su fondamenti oggettivi, ma richiede anche cagioni soggettive nell'anima di chi giudica. Quando essa è valida per ognuno che soltanto possenga la ragione, allora il fondamento di essa è oggettivamente sufficiente, e allora la credenza si dice convinzione. Se essa ha il suo fondamento nella natura particolare del soggetto, è detta persuasione. La persuasione è una semplice apparenza, poiché il fondamento del giudizio, che è unicamente nel soggetto, vien considerato come oggetto. Quindi anche un tal giudizio non ha se non una validità privata, e la credenza non si può comunicare» (ivi p. 503).

9 Ch. Perelman / L. Olbrechts-Tyteca, *Logica e retorica*, cit., pp. 58-59.

10 Ch. Perelman / L. Olbrechts-Tyteca, *Trattato dell'argomentazione*, cit., p. 31.

11 Ivi, p. 30. Nel rilevare la difficoltà della distinzione Perelman prosegue: «La distinzione è piuttosto delicata e dipende essenzialmente dall'idea che l'oratore si fa dell'incarnazione della ragione. Ogni essere umano crede in un insieme di fatti, di verità, che ogni persona 'normale' deve secondo lui ammettere, perché essi sono validi per tutti gli esseri ragionevoli. Ma stanno le cose veramente così? Non è eccessiva questa pretesa di validità assoluta per ogni uditorio composto da esseri ragionevoli? Perfino l'autore più coscienzioso non può che sottomettersi, su questo punto, alla prova dei fatti, al giudizio dei suoi lettori. Ad ogni modo egli avrà fatto quanto dipende da lui per *convincere*, se egli crede di rivolgersi in forma valida a un uditorio siffatto» (*ibidem*).

12 Ivi, p. 31.

Nell'ottica kantiana la comunicabilità è, quindi, legata al carattere di valenza necessaria di ciò che si comunica, pertanto, ciò che non è necessariamente valido, logicamente necessario, non può essere comunicato. Questo è il rilievo critico più importante che, secondo Perelman, ne compromette l'approccio alla teoria dell'argomentazione e che ne definisce la distanza rispetto alla sua posizione:

Kant ammette soltanto la prova puramente logica, mentre l'argomentazione che non abbia validità assoluta rimane per lui esclusa dalla filosofia. La sua concezione non può essere difesa se non in quanto si ammetta che quanto non è necessario non può essere comunicato, ciò che escluderebbe ogni argomentazione rivolta ad uditori particolari [...]»<sup>13</sup>.

Su questo aspetto, non vi può essere alcun margine di accostamento fra i due filosofi. L'ambito della retorica, infatti, è proprio quello nel quale non è data alcuna argomentazione con validità assoluta, è l'ambito del "verosimile", del "probabile", quello della deliberazione libera e delle *prove dialettiche*<sup>14</sup>. Ma per riconoscere alle argomentazioni rivolte a uditori particolari una «portata che supera il convincimento puramente soggettivo»<sup>15</sup> – condizione questa indispensabile per poter ammettere una valenza intersoggettiva alla persuasione – non solo occorre ammettere l'esistenza di mezzi di prova diversi rispetto alla prova necessaria, ma è opportuno riprendere la classica distinzione fra persuasione e convinzione in funzione di una teoria dell'argomentazione e metterla in critico dialogo con il ruolo che in essa hanno gli uditori. Il confinamento di una data argomentazione a un solo uditorio particolare, infatti, se ci si colloca dal punto di vista dell'ascoltatore, a giudizio di Perelman è molto relativa dal momento che lo stesso ascoltatore può «immaginare trasferiti ad altri uditori gli argomenti che gli vengono presentati» e può preoccuparsi «dell'accoglienza che sarebbe loro riservata»<sup>16</sup> da parte di questi ultimi, spostando di continuo il confine fra convinzione e persuasione nei termini in cui «gli schemi di un razionalismo angusto»<sup>17</sup> lo ha fissato.

Il nostro punto di vista permette di comprendere come la distinzione fra i termini *convincere* e *persuadere* sia sempre imprecisa e come in pratica essa debba rimanere tale. Infatti, mentre il confine fra intelligenza e volontà, fra razionale e irrazionale può costituire un limite preciso, la distinzione fra diversi uditori è molto più incerta, tanto più che la rappresentazione che l'oratore si fa degli uditori è il risultato di uno sforzo sempre suscettibile di essere ripreso<sup>18</sup>.

Come si evince dal passaggio, Perelman relativizza non poco la distinzione esaminata sulla base dell'idea, molto plastica, di *uditorio*. Pur senza entrare nel merito delle complesse implicazioni cui tale idea rinvia, tanto sul piano normativo-trascendentale quanto su quello socio-politico, ciò che importa sottolineare in questa sede è il passaggio obbligato, nella prospettiva perelmaniana, attraverso la considerazione di una particolare forma di adesione *giustificata*.

---

13 *Ibidem*, p. 31.

14 Il riferimento è ad Aristotele, il quale, come Perelman sottolinea ripetutamente nel corso della sua produzione, ha avuto il grande merito di aver studiato insieme alle prove analitiche quelle dialettiche, operanti nell'ambito del verosimile, della deliberazione, dell'argomentazione. Cfr. *ivi*, pp. 3-10.

15 Ch. Perelman / L. Olbrechts-Tyteca, *Trattato dell'argomentazione*, cit., p. 31.

16 *Ivi*, p. 32.

17 Ch. Perelman / L. Olbrechts-Tyteca, *Logica e retorica*, cit., pp. 60-61.

18 Ch. Perelman / L. Olbrechts-Tyteca, *Trattato dell'argomentazione*, cit., p. 32.

## G iardino di Babel

Un'adesione *ragionevole*, non costrittiva né definitiva, individuale, libera e responsabile conseguita per mezzo di un autentico confronto intersoggettivo non legato aprioristicamente a tesi o a verità evidenti, e in quanto tali indiscutibili, ma aperto al vaglio delle differenti opinioni in un orizzonte di razionalità argomentativa volta a mettere in gioco “con metodo” e nel rispetto dell'altro ragionamenti validi a ottenere o accrescere l'adesione del proprio interlocutore. Quest'ultimo è preso in seria considerazione: la sua adesione, il suo *concorso mentale* ha un effettivo valore per chi persuade, e, d'altro canto, non può passare inosservato come:

[...] il desiderio di convincere qualcuno implica sempre una certa modestia da parte di chi argomenta, ciò che egli dice non costituisce “parola di vangelo”, egli non dispone di un'autorità sufficiente a renderlo indiscusso e senz'altro convincente. Egli ammette di dover persuadere, di dover pensare agli argomenti che possono influire sul suo interlocutore, di doversi preoccupare di lui, di doversi interessare del suo stato d'animo<sup>19</sup>.

È lungo questi tracciati che, pur nella sua imprecisione di fondo che ne assottiglia la separazione al di fuori di certi schemi interpretativi, nella *nouvelle rhétorique* la distinzione fra “convinzione” e “persuasione” interseca l'idea di una *persuasione ragionata* il cui senso più autentico si pone in linea con il particolare razionalismo critico espresso da una teoria dell'argomentazione interpretata come possibile risposta non violenta, valida sul piano etico e sociale a supportare l'irreversibile e irrinunciabile pluralismo dei valori che caratterizza la società attuale.

---

19 Ivi, p.18.