

# *Corso: Multimedialità e modelli di argomentazione (3 cr.)*

*Docente:*

Giuseppe Spolaore.

*Ricevimento:*

Martedì, ore 11.50-13.25, presso il Dipartimento di Filosofia.

*Libro di testo:*

A. Iacona, *L'argomentazione*, Einaudi, Torino 2005.

# Due tipi di argomento induttivo

- Argomenti per analogia.
- Inferenze alla spiegazione migliore.

# Argomenti per analogia

Dalla premessa che due o più cose sono simili per certi aspetti si inferisce che lo sono anche sotto altri aspetti.

In forma schematica un argomento per analogia ha questa forma:

$x, y, w, z \dots$  hanno tutti le caratteristiche  $A, B \dots$

$x, y, z$  hanno tutti la caratteristica  $C$

---

$w$  probabilmente ha la caratteristica  $C$

# Argomenti per analogia

Costruire un argomento per analogia (buono o cattivo non importa) a favore delle seguenti tesi:

*[Sapete che il farmaco XYZ guarisce le cavie dall'epatite] Il farmaco XYZ guarisce gli uomini dall'epatite.*

*[Sapete che la vostra Audi A8 da 420 CV fa da 0 a 100 in 4,6 secondi] L'Audi A8 da 420 CV di Gigi fa da 0 a 100 in 4,6 secondi.*

*I diciassettenni devono avere diritto di voto.*

# Argomenti per analogia

Un argomento per analogia di norma dipende dalla rilevanza delle analogie individuate nelle premesse rispetto alla conclusione. In particolare è importante accertare che, per la verità della conclusione, le analogie siano *più* rilevanti delle eventuali disanalogie.

# Inferenze alla spiegazione migliore

Dal fatto che un'ipotesi spiega una serie di fenomeni, e che nessun'altra ipotesi spiega altrettanto bene quei fenomeni, si inferisce che (probabilmente) quell'ipotesi è vera.

E' cruciale per una inferenza alla migliore spiegazione la pretesa che nessun'altra spiegazione *possibile* sia migliore di quella offerta.

# Inferenze alla spiegazione migliore

Costruite un argomento alla migliore spiegazione a favore delle seguenti conclusioni:

*[Vi svegliate la mattina e trovate la strada bagnata.] Durante la notte è piovuto.*

*[Luciano è giallo.] Luciano ha l'epatite.*

*Dio esiste.*

# Ricostruire il seguente argomento

*Supponiamo che [in una brughiera] io abbia trovato al suolo un orologio [...]. Pensiamo che sia inevitabile inferirne: che l'orologio deve avere avuto un costruttore [...]. La sua complessità rivela l'esistenza di un progetto. Non può esserci un progetto senza autore [...]. Così anche per gli organismi. I segni del progetto sono troppo forti per poter essere ignorati. Il progetto deve avere avuto un autore.*

*(William Paley)*



# Soluzione (possibile)

Abbiamo trovato un orologio in una brughiera.

Vi sono due possibili spiegazioni: o l'orologio è stato generato per caso, o ha un progettista.

Il caso non spiega un'entità così ben organizzata.

---

L'orologio ha un progettista (inferenza alla spiegazione migliore).

Gli organismi esistono

Vi sono due possibili spiegazioni: o gli organismi esistono per caso, o hanno un progettista.

Gli organismi sono almeno tanto ben organizzati quanto un orologio (in realtà molto di più).

Dunque quello che si è detto per l'orologio vale (a maggior ragione) per gli organismi.

---

Gli organismi hanno un progettista (argomento per analogia).

# Efficacia

Un argomento è efficace in una data circostanza se e solo se *convince* l'*audience* in quella circostanza.

Un argomento è tanto più efficace tanto più l'*audience* è disposta a considerare vere le premesse e valido o forte l'argomento.

# Efficacia

L'efficacia di un argomento è funzione delle credenze e delle capacità intellettuali degli interlocutori, e non della validità/forza dell'argomento e della verità delle premesse.

Le credenze dell'audience sulla verità delle premesse possono essere false, e l'audience può sbagliare nel valutare la validità/forza dell'argomento.

Dunque, un argomento efficace può essere scorretto, ed un argomento corretto può essere inefficace.

Dunque l'efficacia di un argomento è, in generale, indipendente dalla sua correttezza (validità/forza + verità delle premesse).

# Efficacia

Esercizio.

Proporre un argomento scorretto ma efficace  
(potete, se volete, specificare le credenze  
dell'audience).

# Efficacia

Esempio. (L'argomento è presentato nel '400)

1. La Terra ruota su se stessa a velocità enorme.

(Assunzione)

2. La Terra non è costantemente spazzata da venti fortissimi. (Osservazione empirica)

3. Se la Terra ruota a velocità enorme, allora è costantemente spazzata da venti fortissimi.

---

4. La Terra è costantemente spazzata da venti fortissimi. (da 1, 3)

---

Contraddizione (2, 4)

L'argomento è valido, abbiamo assunto 1 e abbiamo ottenuto una contraddizione. Tutte le altre premesse sono vere. Dunque, per assurdo,

*La terra non ruota su se stessa a velocità enorme.*

# Confutazione

*Una confutazione è un argomento proposto allo scopo di opporsi alla pretesa di chi propone un altro argomento.*

*Chi propone un argomento, di norma, avanza la pretesa che quell'argomento sia corretto e la conclusione vera.*

*Chi propone una confutazione si oppone a questa pretesa.*

*Per opporsi a questa pretesa, si può argomentare o che la conclusione dell'argomento è falsa, o che l'argomento non è corretto.*

*Nel primo caso ciò che si vuol confutare è una proposizione.*

*Nel secondo caso ciò che si vuol confutare è un argomento.*

*Avremo dunque due tipi di confutazioni:*

- ***Confutazione di una proposizione***
- ***Confutazione di un argomento***

# Confutazione di proposizioni

La confutazione di una proposizione è un argomento a favore della falsità di quella proposizione.

Argomentare a favore della falsità di una proposizione è argomentare che la sua condizione di verità non è soddisfatta.

# Confutazione

Esercizio. Indicare almeno due proposizioni a favore delle quali si deve argomentare per confutare i seguenti:

Tutti i politici vogliono cedere Alitalia.

Qualche forzista vuole cedere Alitalia.

Berlusconi non vuole cedere Alitalia.

Berlusconi vuole cedere Alitalia e Fini vuole cedere Alitalia.

O Berlusconi vuole cedere Alitalia o Fini vuole cedere Alitalia.

Se Bossi vuole cedere Alitalia allora anche Berlusconi vuole cedere Alitalia.

Berlusconi vuole cedere Alitalia se e solo se Fini vuole cedere Alitalia.



## Confutazione indiretta

Per offrire la confutazione di una proposizione, ossia per sostenere che la sua condizione di verità non sussiste e dunque è falsa, è sufficiente argomentare contro un'altra proposizione implicata da, o equivalente a, la prima.

Infatti, una proposizione che implica una falsità, o è equivalente a una falsità, è a sua volta falsa.

Inoltre, per offrire la confutazione di una proposizione è sufficiente argomentare a favore di una proposizione contraddittoria rispetto alla prima.

Infatti, se la contraddittoria di una proposizione è vera, allora quella proposizione è falsa.

# Confutazione di argomenti

La confutazione di un argomento  $A$  è un argomento contro la correttezza di  $A$ .

Dunque, può essere un argomento contro

- La verità delle premesse di  $A$
- La validità o la forza di  $A$ .

Nel primo caso, si tratta di confutare una proposizione, e dunque si ritorna al caso precedente.

Il secondo caso è quello che più ci interessa qui.

# Confutazione di argomenti

Per offrire una confutazione della validità deduttiva di un argomento è sufficiente argomentare che le sue premesse non implicano la conclusione, ossia che è possibile che le premesse siano vere e la conclusione falsa, ossia che c'è almeno un mondo possibile in cui le premesse sono vere e la conclusione falsa.

Per offrire una confutazione della forza induttiva di un argomento è sufficiente argomentare che la sua conclusione non è probabile data la verità delle premesse, ossia che data la verità delle premesse è probabile che la conclusione sia falsa.

*[Il libro di testo (p. 94) non è corretto, per gli stessi motivi visti nell'errata corrige della 5a lezione].*

# Confutazione di validità deduttiva

Esercizio. Confutare la validità deduttiva del seguente argomento:

Se Berlusconi vuole cedere Alitalia, allora cedere Alitalia è giusto.  
Cedere Alitalia è giusto.

---

Berlusconi vuole cedere Alitalia.

## Confutazione di validità deduttiva

Soluzione.

Per confutare la validità deduttiva dell'argomento, è sufficiente mostrare che è possibile che le premesse siano vere e la conclusione falsa, ossia che c'è un mondo possibile in cui le premesse sono vere e la conclusione falsa.

Consideriamo dunque un mondo in cui cedere Alitalia è giusto, ma Berlusconi non vuole cedere Alitalia. In quel mondo (che certamente è *possibile*) tutte le premesse dell'argomento sono vere, e la conclusione è falsa.

Dunque, l'argomento non è deduttivamente valido.

# Confutazione di forza induttiva

Esercizio. Confutare la forza induttiva del seguente argomento:

L'assassino è italiano, mancino e ha sangue AB-.

Gigi è mancino e ha sangue AB-.

Solo un italiano su 10000 è mancino e ha sangue AB-.

---

(Probabilmente) Gigi è l'assassino.

## Confutazione di forza induttiva

Soluzione. Dobbiamo mostrare che la conclusione non è probabile data la verità delle premesse.

Per far questo, è sufficiente osservare che, visto che c'è un solo assassino (per la prima premessa) e che in Italia ci sono (per la terza premessa) 50000 persone mancine con sangue AB-, il semplice fatto che Gigi sia mancino e abbia sangue AB- non rende affatto probabile che Gigi sia l'assassino (1 probabilità su 50000).

# Confutazione di forza induttiva

## Argomenti per analogia

Nel caso di argomenti per analogia, per la confutazione della loro forza induttiva di norma si argomenta contro la *rilevanza* delle analogie per la verità delle conclusioni.



# Confutazione di forza induttiva

Esercizio. Confutare la forza induttiva del seguente argomento:

L'auto del vicino è Audi e anche mia auto è Audi.

L'auto del vicino fa 310 km/h.

---

Dunque, per analogia, anche la mia auto fa 310 km/h.

## Confutazione di forza induttiva

Soluzione. In questo caso abbiamo a che fare con un argomento per analogia, e dunque ciò che dobbiamo contestare è la rilevanza dell'analogia per la verità della conclusione.

Così, è sufficiente osservare che, dato che è improbabile che una Audi faccia i 310Km/h (poche auto rispetto all'intera produzione Audi arrivano a quella velocità), l'analogia tra la mia auto e quella del vicino, ossia l'essere entrambe Audi, non è rilevante per la verità della conclusione, ossia che la mia auto faccia i 310km/h, tanto che non la rende affatto probabile.

# Confutazione di forza induttiva

## Inferenza alla spiegazione migliore

Tipicamente, nel caso di inferenze alla spiegazione migliore, si argomenta che l'ipotesi che giustifica la conclusione non è affatto (parte de) la migliore spiegazione per la verità delle premesse rilevanti.

Tre caratteristiche che rendono una spiegazione migliore di un'altra sono:

**Semplicità:** a parità di tutto il resto, una spiegazione semplice è meglio di una complicata.

**Capacità esplicativa:** a parità di tutto il resto, una spiegazione che dà conto di una grande quantità di fenomeni diversi è preferibile ad una che spiega solo un tipo di fenomeni.

**Conservatività:** a parità di tutto il resto, una spiegazione che ci costringe a rivedere poche delle nostre convinzioni è preferibile a una che ci costringe a rivedere molte nostre convinzioni.

# Confutazione di forza induttiva

Esercizi. Confutare i seguenti argomenti.

(a) Gino ha un brutto carattere.

La spiegazione migliore di questo fenomeno è che Gino sia scorpione ascendente capricorno.

---

Gino è scorpione ascendente capricorno.

(b) [Ci siamo appena accorti che Gino è morto ed ha un grosso foro d'entrata di proiettile in fronte.]

Gino è morto.

La spiegazione migliore di ciò è un colpo di pistola contemporaneo ad un infarto.

---

Gino ha avuto un infarto.

(c) Gino è stato a sciare ieri e non si è abbronzato.

La spiegazione migliore di ciò è una serie di eclissi di sole.

---

Ieri c'è stata una serie di eclissi di sole.

# Confutazione di forza induttiva

Soluzioni.

- (a) La spiegazione non ha abbastanza *potere esplicativo* per essere la migliore: spiega solo il brutto carattere dei nati in ottobre novembre (a certe ore).
- (b) La spiegazione non è abbastanza *semplice*: la spiegazione che Gino sia morto per un colpo di proiettile alla testa spiega i fenomeni ma è più semplice, dunque è migliore di quella offerta.
- (c) La spiegazione non è abbastanza *conservativa*: se vi fossero state serie di eclissi di sole (anche posto che sia possibile) ce ne saremmo accorti. Le spiegazioni per cui il sole era coperto o Gino ha usato la crema sono certamente più conservative e dunque migliori.

# Confutazione per analogia logica

È possibile confutare la validità/forza di un argomento per via indiretta, mostrando che argomenti rilevantemente analoghi sono invalidi/deboli.

L'analogia deve riguardare aspetti rilevanti per la validità, ad esempio la *forma* degli argomenti.

# Confutazione per analogia logica

Esercizio:

*Confutare la forza/validità dei seguenti argomenti per analogia logica:*

(a) Non è stato provato che i cellulari siano innocui.

---

I cellulari non sono innocui.

(b) Tutti gli imbrogliatori sono disonesti.

Gigi è disonesto.

---

Gigi è un imbrogliatore.

(c) Se Superman è in città allora Clark Kent è in città.

Clark Kent è in città

---

Superman è in città.