

GLI USI ARGOMENTATIVI DEL LINGUAGGIO EMOTIVO

1. INTRODUZIONE

Nel romanzo *1984*, Orwell immagina un mondo utopico in cui viene usata la *neolingua*, una lingua il cui fine non è veicolare il pensiero, bensì distorcerlo e controllarlo. Alle parole viene assegnato un nuovo significato differente da quello comune: la guerra è chiamata *pace*, la libertà *schiavitù* e l'ignoranza *forza* (Orwell 1949, 10). Quest'opera di ridefinizione non si limita per Orwell a un semplice esercizio linguistico, bensì diventa uno strumento di manipolazione, un mezzo per limitare, manipolare e controllare la libertà di opinione e quindi di giudizio dei parlanti. Tramite le ~~sue~~ nuove categorie ~~imposte~~, la neolingua sostituisce la visione del mondo comunemente accettata e impedisce ogni forma di pensiero diverso da quello imposto dal regime. In questo nuovo idioma le parole non sono usate per descrivere, ma per prescrivere una visione della realtà. Il linguaggio dell'utopia di Orwell porta al parossismo una strategia che già nella tradizione greca e latina era stata analizzata da autori come Aristotele, Cicerone e Quintiliano: l'uso delle parole emotive e delle ridefinizioni.

Il linguaggio emotivo è uno dei più potenti mezzi per ~~supportare~~ e suggerire un giudizio di valore. Come possono le parole generare emozioni? Come possono le emozioni portare l'interlocutore a giudicare uno stato di cose? In quali modi è possibile persuadere e manipolare tramite ~~le parole emotive~~? Il punto di partenza per poter affrontare questi problemi in una prospettiva argomentativa può essere trovato nella tradizione greca e latina. Aristotele, Cicerone e Quintiliano hanno sottolineato l'effetto delle parole emotive sul processo valutativo e decisionale, e in particolare hanno messo in luce la relazione tra la rappresentazione di uno stato di cose e le emozioni.

Questo articolo si propone di affrontare il problema ~~del~~ linguaggio ~~emotivo~~ da un punto di vista della teoria dell'argomentazione, analizzando la relazione tra due dimensioni del significato di un termine, il significato descrittivo e quello emotivo (Stevenson 1944). Le emozioni

sono stati fisiologici che spesso limitano o divergono l'attenzione dalla struttura logica e razionale di un argomento (Blanchette 2006; Blanchette e Richards 2004). Per tale ragione possono essere usate come mezzi efficaci per evitare la critica o la confutazione di argomenti o tattiche fallaci e per trasmettere credenze e informazioni che possono essere alla base di possibili scelte (Frijda e Mesquita 2000, 46-47). Da un punto di vista cognitivistico è possibile parlare di una razionalità delle emozioni, in quanto queste hanno specifiche precondizioni, corrispondenti a determinati giudizi di valore. Per esempio, la pietà può essere suscitata solo se l'individuo ha subito una sventura considerevole e immeritata (Ben-Ze'ev 2000, 327). D'altra parte, molte emozioni presuppongono il desiderio di una specifica azione (Solomon 2003); per esempio un elemento fondamentale della compassione è la volontà di aiutare la persona che sta soffrendo (Ben-Ze'ev 2000, 331). Le parole emotive possono essere quindi studiate prendendo in considerazione le condizioni della loro predicazione, cioè della loro attribuzione per designare un frammento di realtà, e dei possibili effetti, cioè le conclusioni implicite che esse possono suggerire. Da questo punto di vista, la finalità di questo lavoro è mostrare come l'effetto persuasivo di determinate emozioni, ~~suscitate dal linguaggio emotivo~~, possa essere rappresentato per mezzo di una soggiacente struttura argomentativa implicita, mostrando le ragioni che possono provocare una reazione emotiva e le possibili conclusioni che essa può comportare. In questo modo è possibile mostrare il ruolo delle emozioni nella persuasione basata su ragioni, ~~ed il carattere razionale di alcune forme di persuasione, che si basano sulle emozioni.~~

Gli usi del linguaggio emotivo verranno distinti in due categorie: le strategie ridefinitorie esplicite e le tattiche implicite, ~~cioè l'uso indebito di un termine e la ridefinizione tacita.~~ Le tecniche esplicite si possono dividere in definizioni persuasive e quasi – definizioni, cioè strategie ridefinitorie che modificano il rapporto tra la denotazione di un termine e il giudizio di valore (e conseguentemente le possibili emozioni) che esso veicola o suggerisce. Tali forme di ridefinizione sono in realtà tesi potenzialmente controverse che introducono ambiguità, in quanto propongono significati differenti da quelli comunemente accettati (*endoxa*). Per tale motivo, esse comportano un onere della prova e devono ~~essere~~ esposte a possibili obiezioni da parte dell'interlocutore. Le strategie implicite sono finalizzate a presentare come condivise delle premesse (fattuali o definitorie) che in realtà non sono accettate ~~o persino accettabili~~, in tal modo ~~evitando~~ l'obbligo dialettico di fornire giustificazioni. Ricostruendo tramite gli schemi argomentativi il processo di ragionamento su cui l'uso delle parole emotive si basa è possibile mostrare e valutare la loro dimensione nascosta e a volte fallace.

2. QUANDO DESCRIVERE DIVENTA *MOVERE*: ARISTOTELE E IL LINGUAGGIO EMOTIVO

Le differenti strategie del linguaggio emotivo possono essere analizzate a partire da un contesto specifico, il discorso giuridico. Fin dall'antichità le strategie usate nei tribunali sono state analizzate come esempi paradigmatici degli strumenti retorici che possono riscontrarsi nel linguaggio politico o quotidiano. In un'arringa dinanzi a un giudice o a una giuria popolare, gli effetti e gli abusi del linguaggio emotivo emergono chiaramente e possono essere descritti tramite regole e procedure specifiche. Per tale ragione il discorso giuridico fornisce una sorta di argomentazione *in vitro*, che pone in luce caratteristiche fondamentali delle differenti strategie retoriche.

Nella *Retorica*, descrivendo le tecniche fallaci (o piuttosto gli entimemi apparenti) Aristotele menziona due luoghi comuni finalizzati a persuadere tramite l'uso di parole che suscitano emozioni, l'*amplificatio* e il luogo fondato sui diversi possibili significati di un termine, strettamente connesso al luogo della definizione (si veda *Topica* I, 5 e 15-16). La prima strategia, l'*amplificatio* (Calboli Montefusco 2004), consiste nell'aggravamento del fatto tramite il linguaggio sdegnato (*Retorica* II, 1401b 3-9):

Un altro luogo consiste nell'*impiantare o distruggere un ragionamento attraverso l'esagerazione*. Ciò avviene quando, senza aver provato di aver compiuto un'azione, si amplifichi quest'azione. Ciò fa sembrare o che non si compia l'azione, quando è l'incolpato che l'amplifica, o che la si è compiuta, quando è l'accusatore che si adira. Questa non è dunque un entimema; infatti l'ascoltatore fa il ragionamento errato che l'azione sia avvenuta o non avvenuta, mentre ciò non è stato dimostrato.

Questa tecnica è usata anche ai giorni nostri, soprattutto nei casi penali del *common law*, dove la difesa o l'accusa cerca di «infiammare» le emozioni dei giurati per condurli a una specifica conclusione. Per esempio si consideri il seguente caso sottoposto ad una corte americana (*Ivey v. State*, 113 Ga. 1062, 1901) (corsivo mio)¹:

Esempio 1

[...] l'accusa, nella sua arringa alla giuria, usò le seguenti parole: «Signori giurati, voglio che mi sosteniate e mi aiutate a vincere questo *vile covo* [di impostori]» e «Signori giurati, vorrei che poteste vedere questa città, vedere le povere madri i cui *cuscini sono stati inzuppati dalle lacrime sparse per i loro bambini, avvelenati dalle azioni di questa donna*».

¹ Tutte le traduzioni dei casi tratti dal *common law* americano sono state eseguite dall'autore.

Questo discorso vuole suscitare lo sdegno e la compassione dei giurati. L'accusa utilizza termini denigratori come «vile covo» (usato di solito per designare ricettacoli di ladri o di criminali) per riferirsi all'imputato e ai suoi testimoni e avvocati, e dipinge un quadro patetico di un'azione ingiusta e crudele, in cui la sofferenza è rappresentata dall'immagine dei «cuscini inzuppati dalle lacrime» e dove le vittime diventano dei «bambini avvelenati» da atti che, notiamo, sono presupposti come già certi. L'accusa incentra questo passaggio dell'arringa sul carattere negativo dei testimoni e sugli effetti delle azioni dell'imputato. Tuttavia, la colpevolezza del crimine che viene amplificata è in realtà il fatto stesso che il processo deve provare e che non è stato provato; la viltà e la negatività dei testimoni e della controparte sono presupposte come certe senza esser state dimostrate (anche perché tali prove non sarebbero neppure ammissibili nella maggior parte dei casi ai sensi delle *Federal Rules of Evidence Americane*, n. 401 e 609). In questo caso il linguaggio emotivo «non ha altre finalità che infiammare la giuria e influenzarla negativamente nei confronti dell'imputato» (*People v. Terry*, 460 N.E.2d 746, 1984). Il principale rischio dell'*amplificatio* è appunto quello di risultare unicamente finalizzata a suscitare emozioni che possano distrarre la giuria dalla valutazione razionale delle prove e di quanto viene affermato, presupponendo o implicando fatti non provati o infondati (si veda a titolo illustrativo il caso *Fasani v. Kowalski*²). In questo senso, le parole emotive possono essere utilizzate per nascondere e rendere più efficaci determinate fallacie, come per esempio in questo caso l'uso indebito di presupposizioni non condivise³.

La strategia dell'*amplificatio* è da considerarsi un argomento, cioè una conclusione implicita (un giudizio di valore come *il crimine dell'imputato è orrendo; i testimoni sono inaffidabili*) fondata su premesse richiamate dalla descrizione vivida (cfr. Grimaldi 1988; Calboli Montefusco 2004). Le parole emotive presuppongono i fondamenti del giudizio di valore che esse suggeriscono: un crimine è orrendo se effettivamente è stato commesso e se particolarmente violento, immotivato o crudele; i testimoni sono inaffidabili se in passato hanno dimostrato di aver commesso falsa

² In particolare in questo caso la decisione della giuria è stata annullata in quanto la finalità delle descrizioni vivide della difesa, quali «la vittima dell'incidente è stata cacciata a calci come un cane» o «l'arroganza e l'avidità della società» era semplicemente quella di denigrare la controparte suscitando emozioni al fine di condurre la giuria alla conclusione che la società (parte convenuta) doveva semplicemente essere punita (*Fasani v. Kowalski*, 43 So.3d 805, 43 So.3d 805, Fla. App. 3 rd, 2010).

³ Per un approccio psicologico moderno a questa relazione tra persuasione e emozioni, si veda Frijda e Mesquita (2000, 47): «Depicting individuals, groups or issues from an emotional perspective, or as actors in emotional events, evokes emotion. It thereby slips the belief that the emotion is about into the listener's mind. Presumably, it slips the beliefs into the listener's mind more easily, smoothly and unquestioned than would happen when the information alone was transmitted».

testimonianza o altre azioni simili. Tali premesse non vengono esplicitate nell'argomento, ma solamente presupposte (cfr. Ducrot 1972) anche se non condivise dall'interlocutore. In tal modo tali parole emotive sono usate per evocare emozioni e distorcere i fatti.

La tecnica dell'amplificazione evidenzia due dimensioni dell'uso del linguaggio emotivo. Da una parte, ~~le parole hanno determinate condizioni per la loro predicazione, cioè per il loro uso per~~ designare (o classificare) un frammento di realtà. D'altra parte, alcuni termini possono essere usati come premesse per un'ulteriore conclusione inespressa, che può limitarsi ad un giudizio di valore o può provocare un'emozione. Come si è illustrato precedentemente, tramite l'*amplificatio* vengono date per scontate premesse fattuali non condivise per mezzo della classificazione indebita di un'entità. Tuttavia esiste una strategia più potente e sottile, incentrata sulle condizioni fondamentali per la predicazione di un termine, la definizione. La seconda strategia descritta da Aristotele è proprio l'uso dei diversi possibili significati di un termine, cioè la predicazione impropria o non comunemente condivisa di un termine che possa suggerire specifiche conclusioni o generare emozioni. In tale prospettiva, la scelta di una specifica definizione, o la sua implicita ridefinizione, consente un uso potenzialmente o effettivamente controverso di un termine argomentativamente strategico.

Secondo Aristotele, vi sono due dimensioni alla base dell'attribuzione di un predicato (*Retorica* II, 23, 8). Da una parte, esso deve essere fondato sui fatti, o piuttosto su una rappresentazione condivisa dello stato di cose che deve essere classificato in un certo modo (per esempio, una persona deve aver commesso un crimine per esser chiamato «criminale»). D'altra parte, le parole hanno un significato condiviso, che è rappresentato da una definizione comunemente accettata che stabilisce le condizioni per loro predicazione (*Topica* I, 5). Per esempio, per classificare un uomo come 'assassino' dobbiamo procedere da una premessa fattuale (egli ha intenzionalmente ucciso un essere umano) e da una definitoria, che corrisponde al significato presumibilmente condiviso del termine, in questo caso «uccisione volontaria di un essere umano». Aristotele illustra la cruciale relazione tra predicazione e definizione tramite il seguente esempio in cui la difesa di Alessandro (Paride), accusato per la sua condotta incontinente nei confronti di Elena, procede da una premessa definitoria (*Retorica* II, 1398a 24-25)⁴:

Esempio 2

come nell'apologia di Alessandro, che tutti concordano che gli uomini sfrenati non si accontentano dei favori di una sola donna.

⁴ Si veda anche il passaggio nella traduzione di Annibal Caro, in cui il rapporto con la premessa definitoria emerge più chiaramente: «[Alessandro] non doveva esser riputato incontinente poiché s'era contentato d'Elena sola. Incontinenti da tutti sarebbon chiamati coloro che non si contentano d'aver per godimento un corpo solo».

La predicazione, o in questo caso la negazione della predicazione, del termine «incontinente» e il conseguente giudizio di valore si basa sulla definizione comunemente accettata del suo significato (aver godimento di più di un corpo). Aristotele evidenzia una doppia relazione quasi-logica alla base delle parole emotive: il rapporto tra definizione e predicazione, e tra predicazione ed effetto dialogico. In quanto forma di ragionamento entimematico, la predicazione può essere giudicata come fallace o ragionevole (*Retorica* II, 24, 7).

Le due dimensioni dell'uso delle parole emotive individuate da Aristotele, cioè il ragionamento finalizzato alla classificazione della realtà (la dimensione predicativa) e la reazione emotiva o la conclusione valutativa, verranno in seguito sviluppate nella tradizione latina da Cornificio, Cicerone e Quintiliano.

3. PAROLE EMOTIVE E DEFINIZIONI NELLA TRADIZIONE LATINA

Nella tradizione latina si possono distinguere due fondamentali strategie basate sulla predicazione impropria di parole emotive: la manipolazione delle condizioni fattuali (la premessa minore del ragionamento che procede dalla definizione alla predicazione) e la ridefinizione del significato del predicato. Nell'antico sistema di analisi delle controversie (soprattutto giuridiche) chiamato *stasis*, queste due mosse argomentative erano trattate a due differenti livelli, rispettivamente nello *status* della *conjectura* e della definizione. Per comprendere tale distinzione è utile introdurre brevemente questo antico approccio allo studio dei generi e delle tesi del discorso. Le discussioni erano suddivise idealmente in quattro *status*, che corrispondono alle quattro tipologie di questioni fondamentali (Heath 1994; Braet 1984): la *conjectura* (relativamente ai fatti), il *finis* (riguardante la definizione), la *qualitas* (relativamente alla qualità o piuttosto qualificazione) e la *translatio* (relativa alla giurisdizione o procedura). Dopo aver stabilito i fatti (per esempio, l'imputato ha ucciso la vittima con un coltello) è necessario classificarli: l'omicidio è stato volontario o involontario? La classificazione dipende dalla definizione di «omicidio volontario». Una volta definiti, i fatti possono essere qualificati per mezzo di attenuanti o aggravanti, che possono determinare una diminuzione o un aggravamento della pena. Infine è necessario considerare se i requisiti formali siano stati rispettati (la corte ha giurisdizione sul caso?).

In questa prospettiva, ai due livelli dello *status* della definizione e della qualificazione corrispondono due distinte strategie: la ridefinizione e l'*amplificatio*, rispettivamente la modificazione del significato condiviso e la selezione o la manipolazione dei fatti tramite giudizi di valore, cioè per mezzo della predicazione di termini emotivi.

3.1. Ridefinire per nascondere: ridefinizioni e quasi-definizioni persuasive

La classificazione di un frammento di realtà si basa su una specifica definizione della parola usata per nominarlo. Secondo Quintiliano, le definizioni sono strumenti che hanno uno specifico scopo dialogico e per tale ragione *esse* devono essere scelte o modificate (estendendone o restringendone la denotazione) in funzione dell'obiettivo comunicativo prefisso, cioè la «definizione» di determinati fatti o eventi (*Institutio Oratoria* VII, 3, 21; Tellegen-Couperus 2003, 175). In questo senso, le definizioni, o piuttosto le ridefinizioni, sono *persuasive* (Stevenson 1944; Schiappa 2003). Quintiliano illustra questa strategia per mezzo di un esempio giuridico, la definizione di «sacrilegio» (*Institutio Oratoria* VII, 3, 21-22). Il caso descritto verte su un furto di denaro privato da un tempio. Come classificare questo crimine, come «sacrilegio» o come semplice «furto»? (Bellodi Ansaloni 2012, 181). Il problema verte sulla definizione di «sacrilegio», che al tempo era controversa. Alla definizione giuridica⁵, cioè «furto di oggetti sacri da un luogo sacro», si opponeva un significato comunemente condiviso avente assai più ampia estensione, vale a dire «furto da un luogo sacro» (Schaff 1984, 2094). In questo caso l'accusa scelse l'uso comunemente accettato per classificare (e quindi punire) più severamente il crimine commesso.

Cicerone aveva analizzato questa strategia di ragionamento retorico che consisteva nell'uso della ridefinizione per modificare il giudizio di valore *su* uno stato di cose. Se si altera la definizione di una parola il cui referente paradigmatico è solitamente valutato positivamente (o negativamente), è possibile alterarne la predicazione e quindi utilizzarla per classificare o denotare un differente stato di cose. Tramite questa predicazione resa lecita dalla ridefinizione, il giudizio di valore associato al termine «emotivo» viene attribuito anche al nuovo referente. Per esempio, ridefinendo il concetto di «saggezza» è possibile affermare che i grandi filosofi non erano in realtà saggi (Ciceronis; *De Inventione* I, 90)⁶:

Esempio 3

Non si può considerare saggio colui che disprezza il denaro. Ma Socrate disprezzava il denaro. Quindi non era saggio.

In questo caso il giudizio di valore positivo associato al concetto di «saggio» viene attribuito anche a tutto ciò che viene denotato dalla nuova definizione proposta, che esclude anche (o forse soprattutto) chi è abitualmente considerato sapiente. Cicerone fornisce un altro esempio

⁵ *Sacrilege*, in *Encyclopaedia Britannica*, <http://www.theodora.com/encyclopedia/s/sacrilege.html> (ultimo accesso: 3 giugno 2012).

⁶ «Non potest esse sapiens, qui pecuniam neglegit. Socrates autem pecuniam neglebat: non igitur sapiens erat» (traduzione dell'autore).

famoso, la ridefinizione di «cittadino sedizioso» come «cittadino cattivo ed inutile». Per mezzo di tale nuovo significato qualsiasi persona che possa essere, per esempio, ambiziosa, calunniatrice o malvagia può essere considerata come rivoltosa ~~contro~~ l'ordine stabilito, ed in tal modo divenire oggetto di sentimenti di paura o timore.

Il rapporto tra giudizio di valore e ridefinizione emerge quando la classificazione diventa un invito all'azione. Un esempio estremamente chiaro emerge nella seconda orazione contro Verre, in cui Cicerone ridefinisce il concetto di *inimicus* (nemico privato), che in latino classico è opposto a quello di *hostis*, il nemico pubblico o di guerra (Forcellini 1831, 427), che ha una precisa caratterizzazione giuridica (Sini 1991, 163). Cicerone vuole difendersi dall'accusa dell'avvocato difensore, Hortensius, che aveva suggerito nella sua arringa che erano asti e interessi personali (*inimicitiae*) a muovere l'accusa. Per tale ragione egli utilizza una nuova definizione del concetto di *inimicus*, mostrando che Verre debba essere in realtà considerato un nemico personale comune, cioè di qualsiasi buon cittadino, vale a dire un nemico pubblico ma per motivi civili (non un *hostis*, poiché non vi era stata alcuna guerra contro di lui). In questo modo egli esorta i cittadini romani (che volessero essere considerati *buoni*) a condannare le azioni di Verre poiché violavano i più profondi valori religiosi e pubblici (Ciceronis; *Actionis in C. Verrem Secundae*, 1, §38; 3, §6)⁷:

Esempio 4

È nemico (*inimicus*) comune di tutti colui che fu avversario (*hostis*) dei suoi. Chi crede che la fede nella vita umana sia inviolabile e santissima, può non essere nemico di uno, ~~il quale~~ da pretore ha osato spogliare, abbandonare, tradire ed attaccare il suo console, che gli aveva confidato i suoi segreti, gli aveva affidato il denaro e aveva posto ogni cosa nelle sue mani?

La definizione (implicita in questo caso) evidenzia la dimensione privata di un nemico che offende i valori pubblici, marcando il dovere di ogni buon cittadino di condannare un uomo che danneggia i valori dello stato e del popolo romano.

La strategia illustrata sopra della *ridefinizione persuasiva* ha come controparte un discorso che solo metaforicamente può essere considerato definitorio, la *quasi* (o pseudo) *definizione persuasiva* (Stevenson 1938, 337). Una definizione, o piuttosto un discorso definitorio in senso largo del termine (Aristotele *Topica* I, 5) può avere come fine non solamente l'alterazione dell'estensione del *definiendum*, bensì anche (o soprattutto)

⁷ «Omnium est communis inimicus qui fuit hostis suorum» (Ciceronis; *Actionis in C. Verrem Secundae*, 1, §38); «Fidem sanctissimam in vita qui putat, potest ei non inimicus esse qui quaestor consulem suum consiliis commissis, pecunia tradita, rebus omnibus creditis spoliare, relinquere, prodere, oppugnare ausus sit?» (Ciceronis; *Actionis in C. Verrem Secundae*, 3, §6) (traduzione dell'autore).

la modificazione del giudizio di valore che ne consegue. In tale (pseudo) definizione possono essere menzionate particolari caratteristiche accidentali del concetto definito, in modo da supportare uno specifico giudizio di valore sui tuoi possibili referenti. Si consideri il seguente caso esposto dall'autore della *Rhetorica ad Herennium* nella sua trattazione sulle definizioni fallaci (II, 41)⁸:

Esempio 5

I delatori, in breve, devono esser puniti con la morte. Sono infatti cittadini disonesti e pericolosi.

Seppure questo discorso ponga in essere un'identità, e quindi possa essere considerato definitorio, esso non ha come finalità la descrizione del significato di un termine, quanto la sua alterazione (per mezzo dell'ampliamento della sua estensione) e soprattutto la sua caratterizzazione tramite l'uso di parole emotive (cittadino *disonesto* e *pericoloso*) che suscitano sentimenti di paura nei riguardi del referente. Questa definizione non serve a chiarire o illustrare il significato del *definiendum*, quanto a supportare la conclusione desiderata (i delatori devono essere puniti con la morte).

Interpretando questa antica strategia in una prospettiva argomentativa, si può affermare che le ridefinizioni possono alterare il rapporto tra quello che Stevenson denomina il «significato emotivo» di una parola, cioè la sua disposizione a generare una risposta di approvazione o disapprovazione nell'interlocutore (Stevenson 1937: 18), e la sua referenza o piuttosto il suo «significato descrittivo», attitudine a manifestare e dunque causare una conoscenza di uno stato di cose (Stevenson 1937, 23). Tramite la ridefinizione persuasiva è possibile ridirigere le emozioni comunemente associate all'uso di un termine verso un diverso referente; tramite la quasi-definizione, cioè utilizzando termini emotivi nel *definiens*, si può invece suggerire un differente giudizio di valore nei confronti della realtà denotata.

3.2. *Classificare per manipolare la realtà*

L'alterazione del significato di un termine emotivo non è l'unico strumento per controllare la percezione e la valutazione di uno stato di cose. La controparte della ridefinizione è l'uso indebito di una parola per *supportare* implicitamente un giudizio di valore o una decisione. Una classificazione diventa indebita quando vi è una discrepanza tra la definizione comunemente accettata e lo stato di cose a cui il predi-

⁸ «Quadruplator, ut breviter scribam, capitalis: est enim improbus et pestifer civis» (traduzione dell'autore).

cato si riferisce. Tramite l'uso di una specifica parola, il parlante può rappresentare un frammento di realtà che non corrisponde a ciò che è comunemente percepito o accettato. Una parola è in questo modo usata in modo ingannevole per presupporre certe caratteristiche o certi eventi che non sono mai stati provati o che sono conosciuti come falsi. Una parola emotiva diventa in tal modo uno strumento manipolatorio che suscita emozioni o giudizi che non corrispondono ai fatti conosciuti come reali. Questa strategia può essere impiegata sia nello *status* della definizione che in quella della qualificazione.

Come sottolineato precedentemente, la classificazione di un'entità o di un evento si basa su un processo di ragionamento fondato su una premessa definitoria ed una fattuale. Le strategie ridefinitorie permettono di attribuire uno specifico predicato a determinati fatti anche se questi non corrispondono ai requisiti per la sua predicazione che sono comunemente condivisi. Tuttavia, anche la premessa fattuale può essere manipolata per soddisfare le condizioni d'uso del predicato. Quintiliano fornisce il seguente esempio come illustrazione di questa tecnica, commentando un passo tratto dall'orazione di Cicerone *Pro Caelio* (*Institutio Oratoria* VIII, 4, 1-2)⁹:

Esempio 6

«Se una vedova visse senza freni, sfacciatamente sfrontata, ricca senza ritegno, in modo dissoluto, come una prostituta, e se qualcuno la salutasse con una confidenza un poco eccessiva, dovrei io ~~ritenerlo~~ un adultero?» Infatti qui chiama una donna impudica una prostituta, e afferma che colui che da molto tempo è stato suo amante l'abbia salutata con confidenza eccessiva.

La finalità del parlante (in questo caso Cicerone) è di mostrare che l'imputato non ha commesso adulterio, anche se è stato provato che egli ha avuto una relazione con una vedova dai liberi costumi. A tale proposito l'avvocato difensore introduce elementi definitivi, finalizzati a classificare la donna come una prostituta, mentre l'imputato, la cui unica colpa al massimo sarebbe stata quella di aver frequentato una ~~prostituta~~, è presentato come colpevole di averla semplicemente «salutata con una confidenza un poco eccessiva». Cicerone, tramite questa descrizione della vedova, presuppone fatti che non sono mai stati provati o che sono addirittura falsi: la donna di liberi costumi diventa una «~~meretrice~~», mentre il suo presunto cliente ~~non la frequenta~~, bensì si è ~~al massimo permesso di~~ «salutarla».

⁹ «Si vidua libere, proterva petulanter, dives effuse, libidinosa meretricio more viveret, adulterum ego putarem, si qui hanc paulo liberius salutasset? Nam et impudicam meretricem vocavit, et eum, cui longus cum illa fuerat usus, liberius salutasse» (traduzione dell'autore).

L'effetto della classificazione summenzionata è evidentemente una decisione giuridica. Tuttavia anche nel discorso quotidiano le parole possono manipolare la realtà dei fatti per supportare conclusioni di differente tipo, come per esempio giudizi di valore. Quintiliano mostra come sia possibile fornire rappresentazioni differenti di uno stato di cose presupponendo circostanze o fatti non accettati o altrimenti inaccettabili, come nel seguente caso (*Institutio Oratoria* VIII, 4, 1)¹⁰:

Esempio 7

Per esempio, potremmo dire che un uomo, che è stato picchiato, sia stato *ucciso*; che una persona disonesta sia un *brigante*; e d'altra parte, potremmo affermare che chi ha percosso un uomo lo abbia solo *toccato*, o chi ha ferito un terzo lo abbia solo *colpito*.

Quintiliano mostra come le parole emotive rivestano un ruolo cruciale nello *status* della *qualitas*. Egli nota che sentimenti come indignazione o compassione possano essere suscitati per mezzo della descrizione delle azioni dell'imputato tramite termini che presuppongano fattori non stabiliti da prove come l'intenzionalità o la crudeltà dell'accusato, o l'eccezionalità del crimine (si veda anche *Rhetorica ad Herennium* II, 49; *De Inventione* II, 36). Per l'accusa un adultero diventa in tal modo un «corruttore di ogni forma di pudicizia», un sacrilego un «nemico di ogni forma di devozione», un assassino uno «spietato carnefice di cittadini ed alleati» (*Institutio Oratoria* VIII, 4, 2).

Nei casi summenzionati le parole emotive sono usate per *definire* l'offesa o il crimine. Tramite tali strumenti è possibile anche *qualificare* un fatto la cui sussistenza tuttavia è oggetto di controversia. In tal modo il parlante può mostrare la gravità di un crimine presupponendo che l'imputato l'abbia commesso, senza però aver precedentemente provato la sua accusa. Per esempio si consideri il seguente caso (*De Inventione* I, 92)¹¹:

Esempio 8

Non viene concesso quando ciò che è amplificato è controverso, come se qualcuno, accusando Ulisse, si soffermi molto a provare che è una cosa indegna che il valorosissimo Aiace venga ucciso dal più codardo tra gli uomini.

Insistendo sulla scandalosità dell'accaduto, l'omicidio del più forte soldato da parte del più codardo, la colpevolezza di Ulisse, mai provata,

¹⁰ «[...] ut cum eum, qui sit caesus, occisum, eum, qui sit improbus, latronem, contraque eum, qui pulsavit, attigisse, qui vulneravit, laesisse dicimus» (traduzione dell'autore).

¹¹ «Non concessum est, cum id, quod augetur, in controversia est, ut si quis, cum Ulixem accuset, in hoc maxime commoretur: indignum esse ab homine ignavissimo virum fortissimum Aiacem necatum» (traduzione dell'autore).

viene presupposta come condivisa. Le emozioni suscitate dalla vivida descrizione sono usate per distrarre l'interlocutore dal problema fondamentale, la valutazione dell'accusa stessa.

3.3. *Definizioni e parole emotive*

Le parole emotive sono alla base di cruciali strategie retoriche. Come sottolineato dalla tradizione latina e greca, tramite il loro uso è possibile provocare emozioni o suggerire giudizi di valore, amplificando o diminuendo la gravità di un'azione. I vari usi del linguaggio emotivo possono essere classificati in due fondamentali categorie: le strategie esplicite e quelle implicite.

~~Alcune tattiche~~ si basano su una ridefinizione esplicita. In particolare, quella che Stevenson nomina la *definizione persuasiva* modifica il significato descrittivo di un termine, mentre quella che è chiamata *quasi-definizione* ha come fine l'alterazione dell'implicita conclusione valutativa che l'uso di una parola suggerisce, cioè il suo significato emotivo (Stevenson 1938; 1944). In entrambi i casi la ridefinizione è tale in quanto descrive un significato che si discosta dall'uso comunemente accettato. Per tale ragione, da un punto di vista pragmatico, tale definizione propone o impone un significato controverso, che dunque deve essere giustificato da ragioni qualora fosse messo in discussione (Walton 2001; 2005). In entrambi i casi, la ridefinizione potenzialmente introduce un'ambiguità tra il significato accettato, cui è associato il «significato emotivo», e quello nuovo, avente un differente «significato descrittivo». Per essere ragionevole una ridefinizione dovrebbe perciò giustificare o evitare tale possibile ambiguità.

Una strategia molto più efficace e estremamente pericolosa è invece la ridefinizione implicita o l'uso improprio di un termine. In questo caso le parole emotive possono essere usate per omettere e nascondere fatti o qualità (quando esse non sono condivise; si veda Schiappa 2003) oppure manipolare il significato di un termine senza permettere all'interlocutore di replicare o dissentire. Le parole in questo modo diventano *loaded*, nel senso che veicolano presupposti non accettati, ed in particolare presupposizioni fattuali o definitorie.

Per comprendere la struttura e la potenziale pericolosità di queste tecniche è utile accennare, seppure da un punto di vista strettamente umanistico e non sperimentale, il loro fondamento, vale a dire la cruciale relazione tra emozioni o giudizi di valore e predicazione, esaminando la complessa struttura di ragionamento che ha come fondamento i valori e le definizioni.

4. LA STRUTTURA ARGOMENTATIVA DEL LINGUAGGIO EMOTIVO

Quale relazione esiste tra parole, emozioni e decisioni? Come è possibile che una parola possa generare una reazione emotiva? Come possono le emozioni influenzare le nostre decisioni? Come è stato accennato precedentemente, le emozioni rivestono un ruolo fondamentale nella modificazione delle nostre credenze, limitando una valutazione critica delle informazioni o degli argomenti forniti. Per tale ragione, le emozioni costituiscono uno strumento fondamentale per indurre un cambiamento in ciò che l'interlocutore crede, che a sua volta costituisce il fondamento per le future azioni (Frijda e Mesquita 2000, 46). Tuttavia, come è possibile rappresentare da un punto di vista analitico ed argomentativo questo complesso passaggio?

Il rapporto tra parole ed emozioni fu analizzato in profondità da Quintiliano, il quale esaminò l'effetto di alcune descrizioni sulla nostra immaginazione (Cigada 2006, 113). Alcune parole, egli notava, possono fornire delle rappresentazioni così vivide di una situazione che essa appare ai nostri occhi come reale (*Institutio Oratoria* VI, 2, 29-31; si veda anche Frijda 1998, 276, che sottolinea nella sua legge della realtà apparente l'effetto del «*vividness effect*»). Tali parole hanno un enorme potere sulle nostre emozioni: il tremore della vittima, le sue implorazioni, il suo sangue ed il suo rantolo trasformano un omicidio in una scena che diventa viva, ed in quanto tale ci colpisce ed impressiona. Le parole emotive riportano alla nostra memoria esperienze passate simili a quelle rappresentate, rievocando in noi emozioni simili a quelle vissute (*Institutio Oratoria* VI, 2, 34).

Per Aristotele (*Retorica* II) le emozioni sono generate dai valori personali, o piuttosto dalle ragioni alla base delle nostre scelte ed azioni, ed i ricordi di esperienze vissute (in questo senso si veda il moderno approccio cognitivista ~~alle emozioni~~ in Solomon 2003). Per esempio, la rabbia presuppone un'offesa ed il desiderio di modificare la situazione; la paura presuppone il desiderio di evitare ~~una situazione~~ pericolosa (Ben Ze'ev 2000). Le emozioni per questo motivo presuppongono valutazioni di una determinata situazione, forme di giudizio basate sul sistema personale di desideri e valori (Solomon 2003, 20) che diventano il fondamento per le decisioni (Solomon 2003, 7-8)¹²:

¹² Si veda anche Ben Ze'ev (2000, cap. 3), che distingue due dimensioni mentali fondamentali delle emozioni, il rapporto soggetto ed oggetto (*intentional dimension*), a sua volta caratterizzato da una componente cognitiva, una valutativa ed una motivazionale, e sensazione (*feeling*). Per esempio, l'amore presuppone la conoscenza, la valutazione ed il desiderio dell'oggetto amato, ed al contempo sensazioni, come per esempio piacere. L'analisi della componente intenzionale è fondamentale anche in studi non strettamente cognitivisti, come per esempio quelli di Frijda (1986).

[...] emotions are interestingly similar to beliefs. We can now explain this similarity by claiming that emotions are judgments – normative and often moral judgments. «I am angry at John for taking («stealing» begs the question) my car» entails that I believe that John has somehow wronged me [...]. The moral judgment entailed by anger is not a judgment about my anger [...]. My anger is that judgment. If I do not believe that I have somehow been wronged, I cannot be angry (though I might be upset or sad). [...] emotions in general do appear to require this feature: to have an emotion is to hold a normative judgment about one's situation.

In questa prospettiva, le emozioni hanno il loro fondamento nei desideri e nei valori, i quali a loro volta derivano da precedenti esperienze personali o culturali (si veda anche Frijda e Masquita 1998). Le conseguenze positive o negative di azioni passate stabiliscono i criteri per valutare azioni future simili; per tale ragione i valori sono in parte elementi culturali (Solomon 2003, 87).

Come sottolineato dalle teorie emotiviste di Toulmin (1950) e Hare (1952), il significato emotivo può essere considerato come una disposizione a muovere all'azione. I termini emotivamente carichi possono incoraggiare un'azione o un comportamento grazie al loro rapporto con i desideri dell'agente, grazie al fatto che essi rappresentano stati di cose desiderabili e che possono per tale ragione divenire un possibile oggetto di scelta. Questo nesso tra desideri ed azione è stato messo in luce da Aristotele, il quale nella *Topica* e nell'*Etica Nicomachea* pone alla base della volontà e dell'azione il bene (o ciò che appare tale, si veda *Etica Nicomachea* 1113a 15). Infatti, per Aristotele, ogni cosa tende al bene, cioè al bello, all'utile ed al piacevole, che sono i tre significati di «ciò che è da scegliersi». Il processo decisionale è determinato perciò da un giudizio di valore, dalla classificazione di uno scopo (un'azione o un evento) come più o meno desiderabile.

Questo complesso rapporto tra rappresentazione, valori ed azione può essere descritto tramite schemi argomentativi, cioè modelli astratti e prototipici di inferenza argomentativa (Walton, Reed e Macagno 2008; Walton e Macagno 2005). L'argomento per valori in particolare può essere usato per mostrare la struttura generale del ragionamento finalizzato alla scelta o individuazione di un'azione (Atkinson, Bench-Capon e McBurney 2005, 2-3):

Schema argomentativo 1: argomento per valori

-
- Nelle presenti circostanze R
 - Dovremmo eseguire l'azione A
 - Al fine di porre in essere Nuove Circostanze S
 - Che realizzano o perseguono un fine G
 - Il quale promuove un valore V.
-

Per esempio, si consideri il caso di una persona diabetica, al fine di salvare la propria vita, decide di prendere l'insulina di cui ha bisogno dalla casa del vicino senza chiedere il suo permesso (Atkinson, Bench-Capon e McBurney 2005; 2006). In questa circostanza il valore della vita promuove l'azione e viene scelto in quanto superiore a quello del rispetto della proprietà altrui (si veda il concetto di gerarchia di valori in Perelman e Olbrechts-Tyteca 1951).

Tuttavia, il ragionamento per valori nasconde in sé differenti tipi di inferenze argomentative, che diventano ulteriormente più complesse se consideriamo il passaggio dalla predicazione di un termine emotivo ad una decisione o ad un giudizio. In particolare si possono distinguere tre differenti tipi di argomento che caratterizzano i tre distinti livelli della predicazione, del giudizio di valore e del processo di scelta. Per mostrare la struttura di questo complesso tipo di ragionamento si consideri il seguente esempio:

Esempio 9

Poiché ha tradito la fiducia dei suoi amici, Bob è un vile traditore.

Bob viene classificato usando una parola emotiva (perlomeno prendendo in considerazione un contesto ordinario), finalizzata a suscitare un'emozione come disprezzo, paura, o odio. L'attribuzione del termine è effettuata sulla base di un tipo di ragionamento che procede dalle condizioni di predicazione del predicato ed in particolare dalla definizione comunemente accettata di 'traditore' come 'chi inganna qualcuno o viola un patto, o viene meno a un obbligo vincolante.' La definizione (premessa classificatoria) e le caratteristiche del fatto o dello stato di cose (premessa definitoria) sono le premesse su cui si fonda la predicazione (Walton, Reed e Macagno 2008, 319):

Schema argomentativo 2: argomento per definizione e classificazione

PREMESSA DEFINITORIA:	<i>a</i> presenta le caratteristiche della definizione <i>D</i> .
PREMESSA CLASSIFICATORIA:	Per ogni <i>x</i> , se <i>x</i> presenta le caratteristiche della definizione <i>D</i> , <i>x</i> può essere classificato come <i>G</i> .
CONCLUSIONE:	<i>a</i> ha la proprietà (è) <i>G</i> .

Questo schema ha come fondamento la definizione di un concetto. Tuttavia l'idea di definizione è estremamente controversa, dal momento che possono esserci differenti definizioni e differenti tipi di definizione del medesimo *definiendum* (Walton e Macagno 2010). Da un punto di vista argomentativo le definizioni sono premesse di un ragionamento classificatorio ed in quanto tali possono essere considerate *endoxa*, cioè proposizioni comunemente accettate (Walton e Macagno 2005). Il signifi-

cato di un termine corrisponde a quelle che sono comunemente accettate come le sue caratteristiche semantiche fondamentali. Chiaramente nulla vieta di usare una parola con un significato nuovo o non condiviso; in questo caso però il parlante ha l'onere di dichiarare che sta introducendo un uso non condiviso del termine, o di provare che la definizione proposta sia quella «vera», o quella più accettabile. In questa prospettiva le definizioni non rappresentano un'essenza immutabile, ma al contempo non possono essere arbitrarie, in quanto devono essere condivise e fondate su argomenti qualora fossero o potessero essere controverse.

L'argomento per classificazione e la sua relazione con la definizione pone in risalto una cruciale distinzione dialogica tra l'uso manipolatorio e quello ragionevole delle ridefinizioni. Le definizioni persuasive, come sottolineato nella seconda sezione, possono essere avanzate per fornire sostegno ad un certo punto di vista. Tuttavia esse comportano un onere della prova per il parlante, nel senso che devono essere esposte a obiezioni qualora l'interlocutore non le accettasse. In questo senso *esse* non solo devono essere esplicite, ma devono essere avanzate come tesi vere e proprie, cioè proposizioni potenzialmente o effettivamente in conflitto con l'opinione condivisa. Le strategie di ridefinizione implicite che sono sottese a molti usi impropri delle parole emotive sono perciò strumenti finalizzati a introdurre ambiguità ed al tempo stesso a evitare l'onere della prova. Presupponendo una ridefinizione il parlante può indebitamente trattare come parte del *common ground* premesse che in realtà dovrebbero essere considerate come veri e propri *standpoint*.

La seconda componente fondamentale dell'uso delle parole emotive è il giudizio di valore. Nell'esempio 9 possiamo notare che la classificazione attribuita a Bob non serve a denotare il soggetto né a descriverlo per fini informativi. L'uso del termine «traditore» è in sé un argomento implicito a sostegno di un giudizio di valore inespresso, che a sua volta costituisce un possibile criterio per promuovere una decisione. Tale parola è emotiva in quanto il suo uso potenzialmente suscita una risposta emotiva (disprezzo, paura, odio...) e conduce l'interlocutore ad uno specifico giudizio di valore (negativo, in un contesto ordinario) relativamente a Bob. Giudizi di valore come essere «buono», «cattivo», «desiderabile» o «riprovevole» possono essere definiti (cfr. Vendler 1963), ma il loro significato dipende dalla cultura e dal sistema di preferenze del soggetto. Per tale ragione, da un punto di vista argomentativo i giudizi di valore possono essere considerati come predicati che sono attribuiti sulla base di un particolare tipo di premessa classificatoria, che Aristotele analizza nella sua *Retorica* come appartenente ai *topoi* specifici del desiderabile (*Retorica* I, 7), come «bene è quel che tutti desiderano» o «quello che si avrebbe a voler per se stesso, e non per cagion d'un'altra cosa», ciò che dovrebbe essere scelto «per se stesso» è a sua volta stabilito sulla base delle esperienze o della cultura di una persona. I giudizi di valore per questo motivo possono essere considerati come forme di classifica-

zione che procedono da un tipo particolare di premesse definitorie (in senso largo del termine), cioè i valori, o piuttosto la gerarchia di valori.

La terza componente della struttura argomentativa delle parole emotive è la disposizione all'azione tipica della maggior parte delle emozioni (Frijda e Mesquita 2000, 64). Le emozioni, come precedentemente accennato, potenzialmente generano specifici desideri, come per esempio evitarne una situazione che temiamo o distruggere l'oggetto del nostro odio. Questa disposizione all'azione (Frijda e Mesquita 1998, 274) che le emozioni, e dunque indirettamente le parole emotive, **provocano**, può essere analizzata (a livello argomentativo e teorico) per mezzo di un ragionamento che rappresenta il passaggio dal giudizio morale alla scelta, finalizzato alla modificazione dell'attitudine dell'interlocutore verso le possibili azioni da intraprendere (si veda Frijda e Mesquita 1998, 283). ~~Per esempio, sempre~~ nel caso summenzionato, la classificazione di Bob come «traditore» può essere usata come premessa per un ulteriore passaggio argomentativo a sostegno di una conclusione implicita, come per esempio è *meglio non fidarsi di lui*. Il passaggio dalla classificazione alla scelta di un'azione adeguata è mediata da un giudizio morale (lo stato di cose descritto o futuro è/non è desiderabile). Questo processo di scelta, che procede dalla valutazione dello stato di cose da realizzarsi o da evitare, può essere rappresentato dal ragionamento pragmatico (Walton *et al.* 2008, 323):

Schema argomentativo 3: ragionamento pragmatico

PREMESSA 1:	L'agente ha un fine <i>G</i> .
PREMESSA 2:	L'azione <i>A</i> è un mezzo (il migliore mezzo) per realizzare il fine <i>G</i> .
CONCLUSIONE:	Quindi l'agente dovrebbe (praticamente parlando) compiere l'azione <i>A</i> .

Per esempio, se considero un prodotto «buono» (o «desiderabile» per varie ragioni superiori a quelle che lo rendono non appetibile) posso concludere che dovrei (potrei) comprarlo, anche se altre azioni potrebbero portare al raggiungimento del mio scopo.

Molte inferenze pragmatiche che possono essere suggerite dall'uso di una parola emotiva si basano su un ragionamento che è la controparte del *practical reasoning*. Per esempio, nel caso summenzionato la conclusione è *meglio non fidarsi di Bob* è supportata dalla valutazione delle possibili conseguenze della scelta di fidarsi di lui. Poiché i traditori tendono a ingannare coloro che si fidano di loro (abitudine negativa e pericolosa), e visto che i pericoli e le conseguenze negative sono da evitarsi, è meglio non prestare fiducia ad essi. Questa inferenza basata sulle conseguenze

presuppone un giudizio di valore ed un ragionamento pratico e può essere formalizzata dal seguente schema (da Walton 1995, 155-156)¹³:

Schema argomentativo 4: argomento per conseguenze

PREMESSA VALUTATIVA:	Se si compie l'azione A, buone (cattive) conseguenze seguiranno.
PREMESSA PRAGMATICA:	Il migliore modo per realizzare (evitare) buone (cattive) conseguenze è (non) compiere le azioni che portano ad esse.
CONCLUSIONE:	Quindi bisogna compiere (non compiere) A.

I diversi passaggi argomentativi nascosti nell'uso di una parola emotiva possono essere raffigurati nella seguente figura:

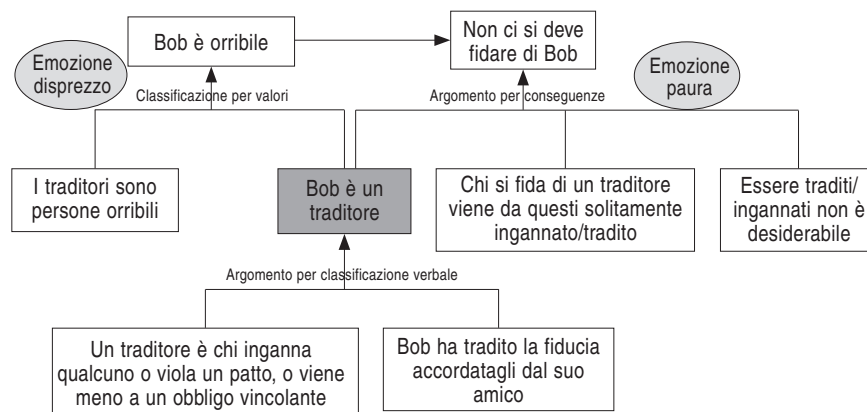


FIG. 1. La struttura argomentativa di una parola emotiva.

In questa immagine si può notare come diverse conclusioni possano essere tratte (o suggerite) a partire dalla predicazione di un termine emotivo, e come esse siano basate su differenti forme di ragionamento, che possono generare potenzialmente emozioni e condurre l'interlocutore a modificare la situazione. Le emozioni dunque sono fondate su un giudizio di valore e predispongono l'agente all'azione. Entrambi questi passaggi possono essere rappresentati da un punto di vista analitico tramite schemi di ragionamento che possono raffigurare il pensiero la

¹³ Queste forme di ragionamento chiaramente possono essere molto differenti e soggette a diversi fenomeni, tra cui l'incertezza e la mancanza di informazioni. In tali condizioni rivestono un ruolo cruciale i processi euristici descritti da Tversky e Kahneman (1974).

disposizione all'azione che le emozioni suscitano. Le parole emotive possono essere analizzate come strategie profondamente razionali, in cui la propensione all'azione riveste un ruolo fondamentale nell'influenzare la valutazione delle differenti ragioni fallibili che portano da un giudizio ad un'azione. Tuttavia, le emozioni stesse ci portano a trarre affrettatamente una conclusione (Frijda e Mesquita 2000, 67) e limitano la valutazione delle differenti componenti di questa complessa struttura di pensiero. Per tali ragioni, le parole emotive possono essere strumenti estremamente efficaci a fini manipolatori¹⁴.

5. CONCLUSIONE

Il linguaggio emotivo è uno dei più potenti mezzi per fondare e suggerire un giudizio di valore, per modificare il sistema di credenze del proprio interlocutore e spingerlo all'azione. Le emozioni sono caratterizzate non solo da sensazioni, ma anche da una dimensione cognitiva, valutativa e motivazionale che rappresenta da una parte il fondamento e le condizioni di un'emozione, dall'altra le sue conseguenze. Questo aspetto cognitivo, considerata la sua natura razionale, può essere esaminato per mezzo di strumenti analitici forniti dalla teoria dell'argomentazione. Le emozioni tuttavia non si limitano ad uno specifico processo di ragionamento. Esse spesso spingono a conclusioni affrettate in cui è sospesa la valutazione razionale del rapporto tra ragioni e conseguenze. Le emozioni possono essere perciò usate come strategie per modificare una credenza o indurre l'interlocutore all'azione limitando il vaglio critico del ragionamento sotteso a tali effetti.

In questo articolo è stato analizzato il ragionamento che può rappresentare il complesso rapporto tra predicazione, emozioni (o piuttosto le condizioni di queste) e possibili azioni. In una prospettiva argomentativa, le parole emotive sono attribuite sulla base di un ragionamento classificatorio, cioè basato sui luoghi definitivi. Tale classificazione, tuttavia, suggerisce un giudizio sul frammento di realtà denotato, che può variare a seconda della cultura o dei valori condivisi. La classificazione per valori rappresenta questo meccanismo quasi-logico che procede da specifiche proprietà, esperienze e credenze condivise. Il giudizio a sua volta riveste un ruolo centrale per rappresentare argomentativamente l'attitudine all'azione che caratterizza molte emozioni. A partire da una valutazione di uno stato di cose, l'agente può decidere di intraprendere differenti tipi di azione finalizzati, per esempio, a evitare una situazione pericolosa o

¹⁴ Si veda per esempio il caso analizzato da Frijda e Mequita (2000, 47) della categorizzazione dei Tutsi come «scarafaggi che devono essere distrutti». Il disprezzo e l'odio in questo caso hanno influenzato fortemente la valutazione di questo giudizio e delle azioni che esso ha motivato.

a perseguirne una desiderabile. L'analisi dei possibili argomenti sottesi all'uso di una parola emotivamente «scarica» spiega la dimensione razionale e fallibile delle conclusioni che essa può supportare, mostrando le condizioni che possono essere non rispettate e non valutate negli usi fallaci del linguaggio emotivo.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Aristotele (2000), *Etica Nicomachea*, Milano, Bompiani.
- Aristotele (2003), *Topica*, in G. Colli (a cura di), *Organon*, Milano, Adelphi.
- Aristotele (2008), *Retorica*, in *Opere*, vol. 2, Milano, Mondadori.
- Atkinson K., Bench-Capon T.J.M. e McBurney P. (2005), *A dialogue game protocol for multi-agent argument over proposals for action*, in «Autonomous Agents and Multi-Agent Systems», 11, 2, pp. 153-171.
- Atkinson K., Bench-Capon T.J.M. e McBurney P. (2006), *Computational representation of practical argument*, in «Synthese», 152, pp. 157-206.
- Bellodi Ansaloni A. (2012), *Scienza giuridica e retorica forense*. Santarcangelo di Romagna, Maggioli Editore.
- Ben-Ze'ev A. (2000), *The subtlety of emotions*, Cambridge, MA, MIT Press.
- Blanchette I. (2006), *The effect of emotion on interpretation and logic in a conditional reasoning task*, in «Memory and Cognition», 34, pp. 1112-1125.
- Blanchette I. e Richards A. (2004), *Reasoning about emotional and neutral materials: Is logic affected by emotion?*, in «Psychological Science», 15, pp. 745-752.
- Braet A. (1984), *The classical doctrine of status and the rhetorical theory of argumentation*, in «Philosophy & Rhetoric», 20, pp. 79-93.
- Calboli Montefusco L. (2004), *Stylistic and argumentative function of rhetorical «Amplificatio»*, in «Hermes», 132, 1, 69-81.
- Ciceronis M.T. (1954), *Ad C. Herennium Libri IV. De Ratione Dicendi*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Ciceronis M.T. (1967). *Orationes in Verrem*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Ciceronis M.T. (1998), *De Inventione*, Galatina, Congedo.
- Cigada S. (2006), *Connectif et relation entre locuteurs*, in G. Gobber, M.C. Gatti e S. Cigada (a cura di), *Sýndesmoi*. Milano, Vita e Pensiero, pp. 97-174.
- Cornificius (1993), *Rhetorica ad C. Herennium*, Bologna, Pàtron.
- Ducrot O. (1972), *Dire et ne pas dire*, Paris, Hermann.
- Forcellini E. (1831), *Totius latinitatis lexicon*, Vol. 2, Schneeberg, Schumann.
- Frijda N. (1986), *The emotions*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Frijda N. (1998), *The laws of emotion*, in J. Jenkins, K. Oatley e N. Stein (a cura di), *Human emotions: A reader*, Malden, MA, Blackwell, pp. 271-287.
- Frijda N. e Mesquita B. (1998), *The analysis of emotions: Dimensions of variation*, in M. Mascolo e S. Griffin (a cura di), *What develops in emotional development?*, New York, Plenum Press, pp. 273-295.
- Frijda N. e Mesquita B. (2000), *Beliefs through emotions*, in N. Frijda, A. Manstead e S. Bem (a cura di), *Emotions and beliefs: How feelings influence thoughts*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 45-77.

- Grimaldi W.M.A. (1988), *Aristotle, Rhetoric 11. A commentary*, New York, Fordham University Press.
- Hare R. (1952), *The language of morals*, Oxford, Oxford University Press.
- Heath M. (1994), *The substructure of stasis-theory from Hermagoras to Hermogenes*, in «The Classical Quarterly, New Series», 44, 1, pp. 114-129.
- Orwell G. (1949), *Nineteen Eighty-Four*, New York, Harcourt Brace.
- Perelman C. e Olbrechts-Tyteca L. (1951), *Act and person in argument*, in «Ethics», 61, 4, pp. 251-269.
- Quintiliani M.F. (2001), *Institutio Oratoria*, Torino, Einaudi.
- Schaff P. (1894), *A Religious Encyclopaedia or Dictionary of Biblical, Historical, Doctrinal, and Practical Theology*, Vol. 1., Toronto, New York and London, Funk & Wagnalls Company.
- Schiappa E. (2003), *Defining reality*, Carbondale and Edwardsville, IL, Southern Illinois University Press.
- Solomon R. (2003), *Not passion's slave*, New York, Oxford University Press.
- Stevenson C.L. (1937), *The emotive meaning of ethical terms*, in «Mind», 46, pp. 14-31.
- Stevenson C.L. (1938), *Persuasive definitions*, in «Mind», 47, pp. 331-350.
- Stevenson C.L. (1944), *Ethics and language*, New Haven, CT, Yale University Press.
- Tellegen-Couperus O. (2003), *Quintilian and the law: The art of persuasion in law and politics*, Leuven, Leuven University Press.
- Toulmin S. (1950), *The place of reason in ethics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Tversky A. e Kahneman D. (1974), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*, in «Science», 185, pp. 1124-1131.
- Vendler Z. (1963), *The grammar of goodness*, in «Philosophical Review», 72, 4, pp. 446-465.
- Walton D. (1995), *A pragmatic theory of fallacy*, Tuscaloosa, AL, The University of Alabama Press.
- Walton D. (2001), *Persuasive definitions and public policy arguments*, in «Argumentation and Advocacy», 37, pp. 117-132.
- Walton D. (2005), *Deceptive arguments containing persuasive language and persuasive definitions*, in «Argumentation», 19, pp. 159-186.
- Walton D. e Macagno F. (2005), *Common knowledge and argumentation schemes*, in «Studies in Communication Sciences», 5, 2, pp. 1-22.
- Walton D. e Macagno F. (2010), *Defeasible classifications and inferences from definitions*, in «Informal Logic», 30, 34-61.
- Walton D., Reed C. e Macagno F. (2008), *Argumentation schemes*, Cambridge, Cambridge University Press.

