

Menti e argomenti: per un'analisi cognitiva delle pratiche argomentative

Fabio Paglieri, Cristiano Castelfranchi

ISTC-CNR Roma / Università degli Studi di Siena
[paglieri@media.unisi.it](mailto:pagliari@media.unisi.it), cristiano.castelfranchi@istc.cnr.it

Introduzione

A partire dagli anni '50, le teorie dell'argomentazione si sono andate definendo come ambito di studio autonomo e maturo, nato da un lato per reazione all'inadeguatezza del sillogismo deduttivo come unica forma di inferenza valida nell'analisi dei processi argomentativi umani (Toulmin, 1958; Hamblin, 1970), dall'altro riprendendo e rielaborando intuizioni nate in seno alla retorica classica (Perelman, Olbrechts-Tyteca, 1958). Grazie anche alle importanti influenze della pragmatica Griceana su questo settore di studi, varie tradizioni di ricerca si sono affermate come paradigmi indipendenti: la teoria degli schemi argomentativi (Walton, Krabbe, 1995; Walton, 1996; 1998), la pragma-dialettica (van Eemeren, Grootendorst, 1992; 2004), e i contributi nell'ambito della logica informale (Govier, 1987; Gilbert, 1997; Tindale, 1999; Johnson, 2000; Pinto, 2001; Freeman, 2005).

Nella loro veste attuale, le teorie dell'argomentazione appaiono attraversate da due istanze in parte opposte: da un lato, vi è un chiaro interesse normativo, che si esprime nel ricorrente tentativo di definire criteri di *validità* o legittimità per l'uso di determinati meccanismi argomentativi; dall'altro, è fortemente presente anche un indirizzo descrittivo, che si interessa piuttosto all'*efficacia* di un determinato argomento in un dato contesto d'uso. Questa tensione teorica, che pure contribuisce alla vitalità di questo settore di indagine, ha però finora impedito di chiarire i rapporti fra pratiche argomentative e processi cognitivi. Più precisamente, al momento sono presenti nella letteratura posizioni molto diverse su quale debba essere il ruolo di considerazioni di carattere cognitivo nelle teorie dell'argomentazione – posizioni che vanno dal rifiuto dell'uso di qualunque categoria mentalistica, in favore piuttosto di nozioni strettamente pragmatiche come quella di impegno discorsivo (Walton, Krabbe, 1995; van Eemeren, Grootendorst, 1992; 2004), all'utilizzo delle nozioni di scopo e credenza per definire il concetto stesso di argomentazione, caratterizzata da alcuni autori come prassi comunicativa guidata dallo scopo di modificare le credenze di un altro agente (Johnson, 2000; Freeman, 2005). Fatto ancor più allarmante, in molti casi tali assunti teorici non sono compiutamente esplicitati, e alcuni modelli rimangono ambigui rispetto alle loro predizioni sugli stati mentali degli agenti coinvolti nel processo argomentativo: è questo ad esempio il caso dei lavori seminali di Toulmin (1958) e di Perelman e Olbrechts-Tyteca (1958).

Rispetto a questi problemi, la nostra tesi è che non si possa prescindere da considerazioni di carattere cognitivo nell'elaborazione di un modello dell'argomentazione, e che un'adeguata analisi del processo argomentativo in termini di stati mentali contribuisca in modo cruciale alla nostra comprensione di tale fenomeno sociale. In particolare, questo lavoro riassume e sviluppa risultati ottenuti negli ultimi anni (Paglieri, Castelfranchi, 2005a; 2005b; 2006a; 2006b) su due temi specifici: i rapporti sistematici che intercorrono fra *strutture argomentative e modelli di revisione delle credenze*, e la rilevanza della *distinzione fra credenze e assunzioni pragmatiche* (acceptances) per le teorie dell'argomentazione.

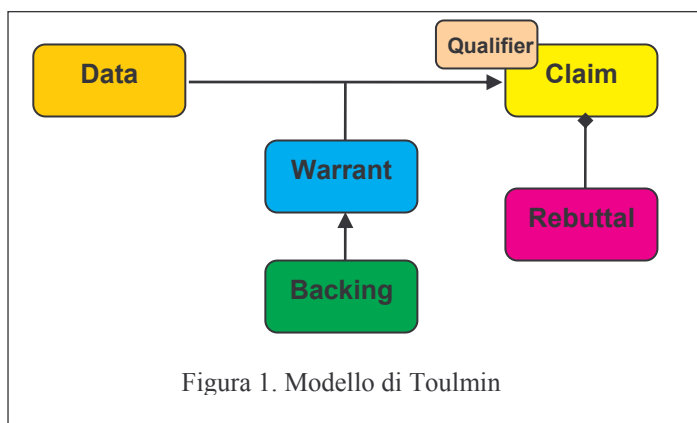
Strutture argomentative e revisione delle credenze

I modelli di revisione delle credenze (belief revision) analizzano il modo in cui un agente razionale dovrebbe rivedere le proprie convinzioni sul mondo, una volta che nuovi fatti, possibilmente in contrasto con credenze precedenti, vengono portati alla sua attenzione (Levi, 1967; 1980; 1991; Harman, 1986; Gärdenfors, 1988; 1992; Rott, 2001). Le teorie dell'argomentazione riguardano invece i meccanismi comunicativi e inferenziali che possono essere utilizzati, in modo non fallace, per convincere un interlocutore di una determinata tesi, o per giustificare a se stessi un determinato punto di vista. Da un punto di vista cognitivo, è evidente che questi due fenomeni si caratterizzano come indissolubilmente legati, due facce (mentale e sociale) della medesima medaglia: da un lato, l'efficacia di una determinata struttura argomentativa si traduce nella sua capacità di innescare uno specifico processo di revisione delle credenze nella mente dell'interlocutore (Johnson, 2000; Freeman, 2005); dall'altro, lo stesso processo di revisione delle credenze può essere analizzato e formalizzato come un meccanismo di argomentazione interna, in cui diverse ipotesi concorrenti vengono

valutate alla luce del loro potenziale persuasivo (Falappa et al., 2002; Amgoud et al., 2003; McBurney et al., 2003; Amgoud, Prade, 2005).

Nonostante questa evidente simmetria fra revisione delle credenze e argomentazione, fino ad ora questi due ambiti di studio hanno proceduto in larga parte in parallelo, con poche eccezioni (Rescher, 1976; Pollock, Gillies, 2000; Falappa et al., 2002) che non sono state sufficienti a produrre una visione integrata di questi fenomeni. In particolare, gli attuali modelli formali della revisione di credenze, che costituiscono il principale risultato raggiunto in questo dominio, appaiono largamente inadeguati a rappresentare anche le strutture argomentative più elementari, per non parlare degli schemi argomentativi complessi. Il nostro lavoro sarà innanzitutto volto a mostrare tale inadeguatezza, per poi proporre un diverso approccio alla revisione delle credenze, capace di dare conto in maniera esaustiva dei fenomeni argomentativi e favorire l'integrazione sopra auspicata.

In particolare, in questo lavoro proponiamo di utilizzare il semplice schema argomentativo di Toulmin (1958; Figura 1) come pietra di paragone e cartina tornasole per differenti formalismi di revisione delle credenze: mostreremo quindi che il paradigma dominante, la teoria AGM (Alchourron et al., 1985; Gärdenfors, 1988; 1992; Rott, 2001), non possiede i mezzi espressivi per catturare le diverse parti di un argomento individuate da Toulmin, e a maggior ragione si rivela inadeguata ad esprimere la complessità dei processi argomentativi reali. In contrasto, introdurremo un approccio alternativo allo studio delle dinamiche doxastiche: la *revisione delle credenze basata sui dati* (Data-oriented Belief Revision, d'ora in poi DBR; Castelfranchi, 1996; 1997; Paglieri, 2004; 2006). Mostreremo quindi come il modello DBR rende facilmente conto dello schema argomentativo di Toulmin, e anzi consente alcuni interessanti approfondimenti teorici su di esso, relativi ai processi di iterazione, alle strategie di focalizzazione, e all'importanza della plausibilità nell'argomentazione. Infine, indicheremo come il modello DBR, a differenza della teoria AGM, consenta di specificare differenti profili argomentativi in agenti autonomi, aprendo interessanti prospettive nell'area delle simulazioni ad agenti dei processi argomentativi (Rahwan et al., 2005).



Credere o accettare? Persuadere o convincere? Tassonomia degli scopi argomentativi

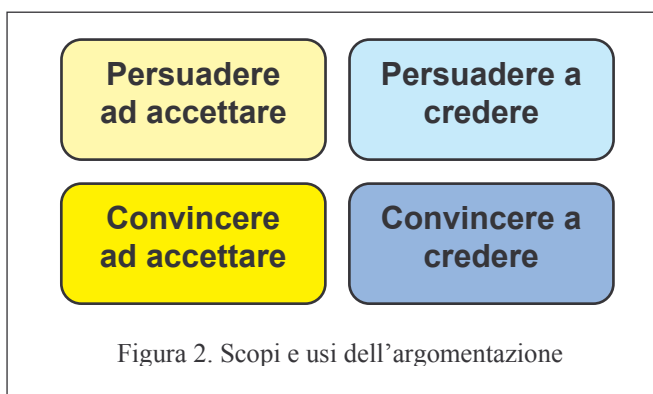
Nelle teorie dell'argomentazione esiste un dibattito, minoritario ma acceso, fra approcci convenzionalisti e approcci epistemologici: i primi in sostanza rifiutano l'idea che la nozione di validità argomentativa debba essere vincolata al concetto di credenza giustificata, preferendo piuttosto una visione consensualistica della razionalità, in cui ciò che conta è che certe regole di interazione comunicativa siano rispettate nell'arrivare a risolvere l'iniziale differenza di posizioni (van Eemeren, Grootendorst, 1992; 2004); secondo i difensori del punto di vista epistemologico, invece, è necessario introdurre un ulteriore vincolo, di natura per l'appunto epistemologica, affinché un'argomentazione possa dirsi valida, e tale vincolo viene individuato nella nozione di giustificazione (Lumer, 1991; 2006; Biro, Siegel, 1997; 2006; Goldman, 1999).

Rispetto a questo dibattito, il nostro contributo consiste nell'attrarre l'attenzione sulla distinzione concettuale fra *credenza* e *assunzione pragmatica* (pragmatic acceptance), così come è stata messa a fuoco prima nell'ambito della teoria dell'azione e dell'epistemologia (van Fraassen, 1980; Stalnaker, 1984; Cohen, 1989; 1992; Bratman, 1992; Audi, 1994; Engel, 1998; 2000), e più di recente relativamente agli stati mentali collettivi (Tuomela, 2000; Wray, 2001; 2003; Gilbert, 2002; Meijs, 2002; 2003; Tollefsen, 2003; Hakli, 2006). Esploreremo poi la rilevanza di tale distinzione rispetto alle teorie dell'argomentazione, non solo con riferimento alla disputa fra approcci convenzionalisti e approcci epistemologici, ma anche relativamente alla

nozione di impegno discorsivo (commitment) e all'efficacia di determinati schemi argomentativi in diversi contesti d'uso.

In particolare, mostreremo come diversi modelli teorici dell'argomentazione abbiano di fatto concentrato la loro attenzione ora sulla nozione di credenza, ora su quella di assunzione – o, in alcuni casi, su entrambe. Tuttavia, come la letteratura sopra ricordata ha dimostrato, questa distinzione non è affatto neutra, e l'uso non-tecnico delle nozioni di 'credenza' e 'assunzione' che finora si è fatto nelle teorie dell'argomentazione (con l'importante eccezione di Freeman, 2005) ha contribuito a confondere, anziché chiarire, alcuni importanti fenomeni. In contrasto, proporremo di distinguere fra *argomentazioni orientate alla credenza* e *argomentazioni orientate all'assunzione*. La differenza è cognitiva, e più precisamente riguarda gli *scopi* di colui che argomenta relativamente alla mente dell'interlocutore e alla natura dell'accordo: nel primo caso, si argomenta allo scopo di indurre credenza su una determinata tesi; nel secondo, si intende ottenere accettazione pragmatica del (proprio) punto di vista – in altre parole, si vuole che l'interlocutore accetti di comportarsi coerentemente con tale assunto, a prescindere dal fatto che vi creda o meno. Sulla base di questa distinzione, mostreremo come alcuni schemi argomentativi ben noti in letteratura (argomento per conseguenza, argomento per ignoranza, argumentum ad baculum) si applicano soltanto all'argomentazione orientata all'assunzione. Inoltre, faremo vedere come tale articolazione si riflette sugli impegni discorsivi del parlante, distinguendo fra *impegni pragmatici* (relativi alle proprie assunzioni) e *impegni epistemici* (relativi alle proprie credenze). Questa distinzione enfatizza la dimensione cognitiva di tali impegni, che non dipendono soltanto dal contenuto testuale delle asserzioni fatte dal parlante, ma anche, e crucialmente, dal tipo di stato mentale che tale asserzioni rivelano – un punto su cui finora le teorie dell'argomentazione avevano mancato di fare chiarezza.

Infine, introdurremo un'altra dimensione rilevante per una tassonomia cognitiva degli usi argomentativi: l'opposizione fra mera *persuasione*, in cui la credenza o accettazione di una certa tesi da parte dell'interlocutore rimane condizionata al punto di vista del persuasore, e vera e propria *convinzione*, in cui l'interlocutore sviluppa ragioni autonome e sue proprie per credere o accettare la tesi, e dunque è pronto a mantenerla e persino difenderla anche qualora il persuasore cambiasse idea in proposito. Di nuovo, questa distinzione si riflette nell'applicabilità di schemi argomentativi diversi: ad esempio, argomenti per testimonianza o per opinione esperta in cui il testimone o esperto coincide col persuasore si dimostrano efficaci solo per persuadere, non per convincere. La tassonomia cognitiva che risulta dall'incrocio di queste due dimensioni indipendenti (Figura 2) verrà infine discussa e confrontata criticamente con altre categorizzazioni degli usi argomentativi presenti in letteratura (Walton, Krabbe, 1995; Walton, 1998; Blair, 2004).



Conclusioni

La nostra analisi è volta a dimostrare che considerazioni di natura cognitiva, in particolare relative agli scopi e alle credenze coinvolte nei processi argomentativi, sono di cruciale importanza per un ulteriore sviluppo delle teorie dell'argomentazione. In particolare, in questo lavoro abbiamo cercato di mostrare la necessità (e la possibilità) di una maggiore integrazione fra teorie dell'argomentazione e modelli di revisione delle credenze, e la rilevanza di un'analisi degli usi argomentativi a partire dagli scopi di colui che argomenta rispetto alla mente del proprio interlocutore. Entrambe queste direzioni di ricerca, a fronte dei risultati qui presentati, appaiono estremamente promettenti, e consentono di intuire, e preliminarmente descrivere, positivi futuri sviluppi nell'analisi cognitiva dei processi argomentativi.

Bibliografia

- Alchourrón, C., Gärdenfors, P., Makinson, D. (1985). "On the logic of theory change: Partial meet contraction and revision functions". *Journal of Symbolic Logic* 50, pp. 510-530.
- Amgoud, L., Parsons, S., Wooldridge, M. (2003). "Properties and complexity of some formal inter-agent dialogues". *Journal of Logic and Computation* 13, pp. 347-376.
- Amgoud, L., Prade, H. (2005). "Handling threats, rewards and explanatory arguments in a unified setting". *International Journal of Intelligent Systems* 20, pp. 1195-1218.
- Audi, R. (1994). "Dispositional beliefs and dispositions to believe". *Nous* 28, pp. 419-434.
- Biro, J., Siegel, H. (1997). "Epistemic normativity, argumentation and fallacies". *Argumentation* 11, pp. 277-292.
- Biro, J., Siegel, H. (2006). "Pragma-dialectic versus epistemic theories of arguing and arguments: Rivals or partners?". In P. Houtlosser, A. van Rees (eds.), *Considering pragma-dialectics* (Festschrift for Frans H. van Eemeren). Mahwah: LEA, in press.
- Blair, J. A. (2004). "Arguments and their uses". In: *Proceedings of the 2nd Tokyo Conference on Argumentation, 'Argumentation and Social Cognition'*. Tokyo: Japan Debate Association, pp. 21-27.
- Bratman, M. (1992). "Practical reasoning and acceptance in a context". *Mind* 101, pp. 1-15.
- Castelfranchi, C. (1996). "Reasons: Belief support and goal dynamics". *Mathware & Soft Computing* 3, pp. 233-247.
- Castelfranchi, C. (1997). "Representation and integration of multiple knowledge sources: Issues and questions". In V. Cantoni, V. Di Gesù, A. Setti, D. Tegolo (eds.), *Human & Machine Perception: Information Fusion*. New York: Plenum Press, pp. 235-254.
- Cohen, L. J. (1989). "Belief and acceptance". *Mind* 98, pp. 367-389.
- Cohen, L. J. (1992). *An essay on belief and acceptance*. New York: Oxford University Press.
- Engel, P. (1998). "Believing, holding true, and accepting". *Philosophical Explorations* 1, 140-151.
- Engel, P. (ed.) (2000). *Believing and accepting*. Dordrecht: Kluwer.
- Falappa, M. A., Kern-Isberner, G., Simari, G. (2002). "Explanations, belief revision and defeasible reasoning". *Artificial Intelligence* 141, pp. 1-28.
- Freeman, J. B. (2005). *Acceptable premises: An epistemic approach to an informal logic problem*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gärdenfors, P. (1988). *Knowledge in flux: Modelling the dynamics of epistemic states*. Cambridge: MIT Press.
- Gärdenfors, P. (ed.) (1992). *Belief revision*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gilbert, M. (2002). "Belief and acceptance as features of groups". *Protosociology* 16, pp. 35-69.
- Gilbert, M. A. (1997). *Coalescent argumentation*. Mahwah: LEA.
- Goldman, A. (1999). *Knowledge in a social world*. Oxford: Clarendon.
- Govier, T. (1987). *Problems in argument analysis and evaluation*. Dordrecht: Foris.
- Hakli, R. (2006). "Group beliefs and the distinction between belief and acceptance". *Cognitive Systems Research* 7, pp. 286-297.
- Hamblin, C. L. (1970). *Fallacies*. London: Methuen.
- Harman, G. (1986). *Changes in view: Principles of reasoning*. Cambridge: MIT Press.
- Johnson, R. H. (2000). *Manifest rationality: A pragmatic theory of argument*. Mahwah: LEA.
- Levi, I. (1967). *Gambling with true*. New York: Alfred A. Knopf.
- Levi, I. (1980). *The enterprise of knowledge*. Cambridge: MIT Press.
- Levi, I. (1991). *The fixation of belief and its undoing*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lumer, L. (1991). "Structure and functions of argumentation. An epistemological approach to determining criteria for the validity and adequacy of argumentations". In F. H. van Eemeren, R. Grootendorst, J. A. Blair, C. A. Willard (eds.), *Proceedings of ISSA 1990*. Amsterdam: SicSat, pp. 98-107.
- Lumer, L. (2006). "The function of argumentation and pragma-dialectics". In J. A. Blair, F. H. van Eemeren, C. A. Willard (eds.), *Proceedings of ISSA 2006*. Amsterdam: Sic Sat, forthcoming.
- McBurney, P., van Eijk, R., Parsons, S., Amgoud, L. (2003). "A dialogue game protocol for agent purchase negotiations". *Journal of Autonomous Agents and Multi-Agent Systems* 7, pp. 235-273.
- Meijers, A. (2002). "Collective agents and cognitive attitudes". *Protosociology* 16, pp. 70-85.
- Meijers, A. (2003). "Why accept collective beliefs? Reply to Gilbert". *Protosociology* 18-19, pp. 377-388.
- Paglieri, F. (2004). "Data-oriented belief revision: Towards a unified theory of epistemic processing". In E. Onaindia, S. Staab (eds.), *STAIRS 2004: Proceedings of the 2nd Starting AI Researchers' Symposium*. Amsterdam: IOS Press, pp. 179-190.
- Paglieri, F. (2006). *Belief dynamics: From formal models to cognitive architectures, and back again*. PhD dissertation: University of Siena.
- Paglieri, F., Castelfranchi, C. (2005a). "Revising beliefs through arguments: Bridging the gap between belief revision and argumentation in MAS". In I. Rahwan, P. Moratís, C. Reed (eds.), *Argumentation in Multi-Agent Systems*. Berlin: Springer-Verlag, pp. 78-94.
- Paglieri, F., Castelfranchi, C. (2005b). "Arguments as belief structures: Towards a Toulmin layout of doxastic dynamics?". In D. Hitchcock (ed.), *The uses of argument*. Hamilton: OSSA, pp. 356-367.
- Paglieri, F., Castelfranchi, C. (2006a). "The Toulmin Test: Framing argumentation within belief revision theories". In D. Hitchcock, B. Verheij (eds.), *Toulmin's layout of argument today*. Berlin: Springer, pp. 327-343.
- Paglieri, F., Castelfranchi, C. (2006b). "Belief and acceptance in argumentation. Towards an epistemological taxonomy of the uses of argument". In J. A. Blair, F. H. van Eemeren, C. A. Willard (eds.), *Proceedings of ISSA 2006*. Amsterdam: Sic Sat, forthcoming.
- Perelman, C., Olbrechts-Tyteca, L. (1958). *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Pinto, R. C. (2001). *Argument, inference and dialectic: Collected papers on informal logic*. Dordrecht: Kluwer.
- Pollock, J. L., Gillies, A. S. (2000). "Belief revision and epistemology". *Synthese* 122, pp. 69-92.
- Rahwan, P., Moratís, C., Reed (eds.) (2005). *Argumentation in Multi-Agent Systems*. Berlin: Springer-Verlag.

- Rescher, N. (1976). *Plausible reasoning*. Assen: Van Gorcum.
- Rott, H. (2001). *Change, choice and inference: A study of belief revision and nonmonotonic reasoning*. Oxford: Oxford University Press.
- Stalnaker, R. (1984). *Inquiry*. Cambridge: MIT Press.
- Tindale, C. (1999). *Acts of arguing: A rhetorical model of argument*. Albany: SUNY Press.
- Tollefsen, D. P. (2003). "Rejecting rejectionism". *Protosociology* 18-19, pp. 389-405.
- Toulmin, S. (1958). *The uses of argument*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Tuomela, R. (2000). "Belief versus acceptance". *Philosophical Explorations* 2, pp. 122-137.
- Van Eemeren, F., Grootendorst, R. (1992). *Argumentation, communication, and fallacies. A pragma-dialectical perspective*. Hillsdale: LEA.
- Van Eemeren, F., Grootendorst, R. (2004). *A systematic theory of argumentation: The pragma-dialectical approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Van Fraassen, B. C. (1980). *The scientific image*. New York: Oxford University Press.
- Walton, D. N. (1996). *Argumentation schemes for presumptive reasoning*. Mahwah: LEA.
- Walton, D. N. (1998). *The new dialectic: Conversational contexts of argument*. Toronto: University of Toronto Press.
- Walton, D. N., Krabbe, E. (1995). *Commitment in dialogue: Basic concepts of interpersonal reasoning*. Albany: SUNY Press.
- Wray, K. B. (2001). "Collective belief and acceptance". *Synthese* 129, pp. 319-333.
- Wray, K. B. (2003). "What really divides Gilbert and the rejectionist?". *Protosociology* 18-19, pp. 363-376.