

Ragionare per dicotomie. Struttura argomentativa e usi nel *common law*

Le disgiunzioni e le alternative sono spesso usate nell'ambito dell'argomentazione giuridica per provare una tesi o per condurre i teste o i giurati a una specifica dichiarazione o a una voluta conclusione. Il ragionamento per dicotomie è perciò uno strumento dialettico estremamente potente sia nel processo decisionale che in quello puramente persuasivo.

Il concetto di opposizione è fondamentale nella logica formale e nel settore degli studi di teoria dell'argomentazione. In logica esistono due differenti significati di questa nozione: l'opposizione in senso forte e l'opposizione in senso debole. Secondo l'accezione forte, essa è espressa dalla negazione classica e consiste nella contraddizione, cioè nell'impossibilità di due proposizioni di essere al tempo stesso entrambe vere o entrambe false. Ad esempio le proposizioni "Questa penna è nera" e "Questa penna non è nera" sono contraddittorie, poiché una può essere vera se e solo se l'altra è falsa. Secondo l'accezione debole, una proposizione può essere contraria all'altra se non è possibile che entrambe siano vere, anche se la falsità di entrambe è ammessa. Ad esempio le due proposizioni "Questa penna è completamente nera" e "Questa penna è completamente verde" sono contrarie.

Oltre alle definizioni puramente logico-formali sopra esposte, esiste una teoria dialogica del concetto di opposto¹. In questa prospettiva, qualsiasi discussione deriva da un'opposizione tra le tesi, o *viewpoint*, di due interlocutori, o parti². Ogni tesi è costituita da una proposizione e da un giudizio di valore, che può essere a favore o contro (*pro* o *contra*). A livello dialettico/dialogico si ha un'opposizione nel senso forte del termine quando uno degli interlocutori esprime un giudizio a favore di una proposizione mentre l'altro è contrario a essa; per tale ragione per vincere la discussione, o piuttosto il gioco dialogico, una parte deve confutare la tesi avversaria. Nel senso debole del

1. Cfr. D. Walton, C. Reed, F. Macagno, *Argumentation Schemes*, CUP, New York 2008.

2. Per il concetto di *viewpoint*, cfr. D. Walton, *Fundamentals of Critical Argumentation*, CUP, New York 2006; per la nozione corrispondente di *standpoint* nella teoria pragma-dialettica, cfr. F. van Eemeren et al., *Fundamentals of Argumentation Theory. A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments*, Erlbaum, Mahwah (NJ) 1996.

termine, una parte ha un atteggiamento *pro*, mentre l'interlocutore non è a favore né è contrario a tale proposizione, ma semplicemente non è convinto della sua verità o accettabilità, cioè ha un atteggiamento di scetticismo. In tal senso, se il proponente della tesi non riesce a vincere tali dubbi perde il gioco dialogico.

Il concetto di opposto deve essere considerato da un altro punto di vista fondamentale, cioè quello semantico. Un concetto può essere opposto a un altro in senso assoluto (vivo-morto) oppure considerando un determinato punto di vista (se consideriamo il genere dei viventi, gli animali si oppongono alle piante) oppure un determinato contesto (ad esempio in una situazione di forza maggiore, la salvezza dell'individuo si può contrapporre alla morte del compagno). In questa prospettiva, ragionare per opposti significa in primo luogo interpretare il significato, cioè individuare qual è il genere (assoluto, relativo o pragmatico) che accomuna in modo esclusivo i due concetti. Ragionare per dicotomie significa escludere o scegliere una possibilità sulla base rispettivamente della maggiore ragionevolezza o dell'irragionevolezza dell'alternativa. Il problema cruciale riguarda non tanto la valutazione degli opposti, quanto la determinazione della loro mutua esclusività. Un problema di natura logica sembra dunque riflettersi su una considerazione di tipo semantico o pragmatico, a seconda che esso riguardi alternative tra concetti o tra possibili scelte.

1. DICOTOMIE E IMPEGNI DIALOGICI

Da una parte gli opposti possono essere considerati l'origine della fallacia del falso dilemma; dall'altra, essi sono il principio semantico su cui si fondano gli antichi loci estrinseci descritti nei trattati dialettici della tradizione greca, latina e medievale³. Ad esempio, gli argomenti "Non è morto, quindi è ancora vivo" o "Se la guerra è la causa dei nostri mali presenti, abbiamo bisogno della pace per rimettere a posto le cose" sono fondati su un'opposizione semantica tra "essere morto" ed "essere vivo" o tra "guerra-male" e "pace-situazione normale". Se interpretiamo gli antichi loci estrinseci in chiave linguistica e argomentativa, è possibile fornire una chiave di lettura in termini di categorie semantiche al problema delle dicotomie e degli opposti.

Il primo concetto chiave è quello di paradigma semantico. Se consideriamo qualsiasi dialogo possiamo notare come ogni domanda apra uno specifico para-

3. Cfr. ad esempio Aristotele, *Retorica*, trad. it. di M. Zanatta, UTET, Torino 2006, 1397a; M. T. Ciceronis, *Topica*, a cura di G. Di Maria, L'Epos, Palermo 1994, 3.17; M. F. Quintiliani, *Institutio Oratoria*, trad. it. di O. Frilli, Zanichelli, Bologna 1982, v, 73; S. Boethii, *Commentaria in Ciceronis Topica*, in J. P. Migne (a cura di), *Patrologia latina*, vol. LXIV, Garnier, Paris 1882-91, 1073C-1078C; I. Buridani, *Summulae de Dialectica*, trans. by G. Klima, Yale University Press, New Haven 2001, 6.5.

digma di possibili risposte⁴; ad esempio, se chiediamo “Come ti chiami?” apriamo un determinato ambito di scelte, in cui possiamo selezionare elementi come “Giovanni” o “Marco” ma non “bianco”, “gatto” o “domani”. Le proposizioni interrogative semplici, come nel caso precedente, si differenziano da quelle disgiuntive, caratterizzate da un particolare tipo di paradigma, in cui solo uno specifico numero di elementi è ammesso⁵. Ad esempio una domanda come:

(1) Il tavolo è rosso?

concede solamente due possibili risposte: o sì o no⁶; chiaramente l'interlocutore si può rifiutare di rispondere (“Non so”), ma se vuole e può accettare la mossa comunicativa dell'interlocutore deve scegliere tra queste possibilità (si pensi a come una risposta come “È verde” in realtà abbia senso in quanto veicola l'inferenza “Non è rosso”). Così la domanda

(2) Questo uomo è vivo o morto?

ci consente solo due alternative, cioè “vivo” o “morto”. Tuttavia, tale alternativa generalmente non causa gravi problemi, in quanto un terzo stato non è comunemente accettato. Maggiori problemi nascono se invece la seguente domanda viene posta:

(3) Il muro è bianco o nero?

Mentre in (1) e (2) la domanda apriva un paradigma che corrispondeva al paradigma semantico, cioè la condizione vitale di un essere vivente o il valore di verità di una proposizione, in (3) le alternative possibili non coincidono con il paradigma potenziale dei colori di un muro. In questo caso il paradigma pragmatico, cioè il paradigma aperto da un atto discorsivo (la domanda), non coincide con il paradigma semantico, cioè le possibili qualità o i possibili modi di essere aventi una specifica caratteristica (essere un colore) che possono essere attribuiti a un'entità (il muro)⁷.

4. G. Gobber, *Pragmatica delle frasi interrogative. Con applicazioni al tedesco, al polacco e al russo*, ISU, Milano 1999.

5. Per il problema dei paradigmi e del ragionamento per dicotomie, cfr. anche G. Carcaterra, *Ragionare per esclusione nel diritto. Riflessioni su un tema di Bobbio*, in “Scienze Giuridiche, Scienze Cognitive e Intelligenza Artificiale”, 7, 2007, pp. 1-27.

6. Cfr. J. Hirschberg, *Toward a Redefinition of Yes/No Questions*, in *Proceedings of the 10th International Conference on Computational Linguistics and 22nd Annual Meeting on Association for Computational Linguistics*, Association for Computational Linguistics, Morristown (NJ) 1984, pp. 48-51.

7. Da un punto di vista puramente linguistico possiamo notare la stretta relazione tra l'entità cui la qualità è attribuita (l'argomento) e la qualità stessa (il predicato). Un muro può essere

Da un punto di vista argomentativo possiamo interpretare i paradigmi come *commitments*, cioè vincoli, o impegni dialogici. La nozione di impegno è stata introdotta da Hamblin⁸ per descrivere l'accettazione di una particolare proposizione da parte di un interlocutore in un dialogo e gli obblighi dialettici che ne derivano. Le proposizioni sono inserite o cancellate dall'insieme degli impegni dialogici (il *commitment set*) durante le mosse dialogiche; ad esempio, se affermo una proposizione io mi impegno nei confronti di essa, cioè devo difenderla qualora fosse messa in dubbio. A seconda dei tipi di dialogo e dei giochi dialogici, l'interlocutore può chiedere o meno di risolvere delle inconsistenze nel proprio *set* di impegni. Ad esempio, nell'analisi di un testo le contraddizioni o inconsistenze sono molto più gravi rispetto alla narrazione di un fatto in un contesto familiare⁹. In questa prospettiva, accettare un paradigma, cioè accettare una mossa con cui si stabiliscono le possibili predicazioni, significa accettare un impegno dialogico, cioè accettare di agire in conformità a tale paradigma.

Tuttavia dobbiamo notare che noi siamo vincolati a determinate proposizioni prima di iniziare un dialogo. A nessuno verrebbe in mente di ricordare all'interlocutore che a una domanda bisogna rispondere, che una domanda è un atto del discorso, che un muro è un oggetto, che il bianco è un colore ecc. In ogni atto discorsivo presupponiamo una quantità enorme di proposizioni, che costituiscono i nostri impegni nascosti. Alcuni impegni dialogici, quindi, sono parte della nostra conoscenza enciclopedica, altri sono invece frutto del dialogo. Da un punto di vista argomentativo possiamo interpretare tale distinzione come una differenziazione tra impegni dialogici ed *endoxa*, cioè proposizioni comunemente condivise¹⁰. Ad esempio, ognuno di noi condivide il significato delle parole che usiamo, l'esistenza di alcune entità o fatti, le caratteristiche di alcuni esseri e la correlazione tra certi eventi. Tutti sanno che New York è negli Stati Uniti, che gli uccelli normalmente volano, che se prendo un taxi di solito devo pagare. Tuttavia spesso non pensiamo che quando parliamo diamo per scontate regole dialogiche (se la mia asserzione non viene accettata devo difenderla), principi inferenziali (se c'è la causa ci deve essere anche l'effetto) e leggi di ragionamento (se *p* allora *q*; *p*; quindi *q*), che rappresentano il livello più profondo di conoscenza condivisa. Possiamo rappresentare gli impegni impliciti come nella FIG. 1.

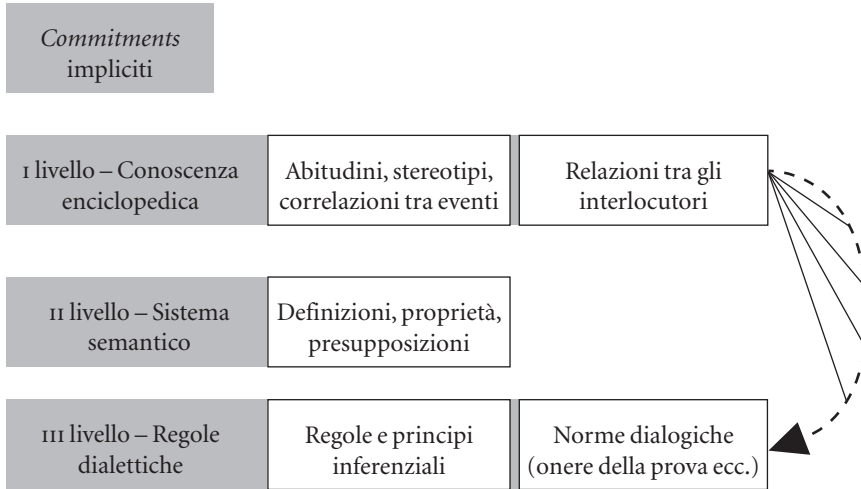
bianco o alto, ma non simpatico; cfr. E. Rigotti, S. Greco Morasso, *Topics: The Argument Generator*, in E. Rigotti et al. (eds.), *Argumentation in Financial Communication, Argumentum eLearning Module*, in <http://www.argumentum.ch>, 2006.

8. C. Hamblin, *Fallacies*, Methuen, London 1970, pp. 256-7.

9. Cfr. D. Walton, E. Krabbe, *Commitments in Dialogue*, State University of New York Press, Albany 1995.

10. Cfr. D. Walton, F. Macagno, *Common Knowledge and Argumentation Schemes*, in "Studies in Communication Sciences", 5, 2005, pp. 1-22; S. Tardini, *Endoxa and Communities: Grounding Enthymematic Arguments*, in "Studies in Communication Sciences", 5, 2005, pp. 279-94.

FIGURA 1
Livelli della conoscenza implicita



Come possiamo notare, i livelli si distinguono a seconda del tipo di comunità che condivide tali proposizioni. Mentre le conoscenze enciclopediche in genere, che comprendono stereotipi, ruoli sociali, abitudini, fatti ed eventi, possono differire a seconda dei gruppi sociali all'interno di una comunità linguistica, il sistema semantico è in larga parte condiviso all'interno di quest'ultima. Infine, le regole inferenziali e le regole dialogiche possono essere considerate in buona parte universali: i principi sillogistici e le nozioni di onere della prova e regole discorsive sono comunemente accettati in comunità anche molto differenti tra loro¹¹.

A differenza degli impegni impliciti, quelli espliciti non fanno parte della conoscenza condivisa, ma riguardano solo gli interlocutori in uno specifico dialogo. Ad esempio, se affermo che "Roberto è un ladro" io mi impegno a livello dialogico a difendere questa proposizione. Tra i due tipi di impegni dialogici bisogna annoverare un terzo tipo di conoscenza implicita che tuttavia non è condivisa dalla comunità (non è *common knowledge*), ma solo dagli interlocutori (*shared knowledge*). Questa conoscenza comune consiste nelle proposizioni accettate nei dialoghi precedenti che sono richiamate in una

11. Cfr. per questo concetto C. Hansen, *Language and Logic in Ancient China*, University of Michigan Press, Ann Arbor 1983; J. Zhang, F. Liu, *Some Thoughts on Mohist Logic*, in J. van Benthem, S. Ju, F. Veltman (eds.), *A Meeting of the Minds-Proceedings of the Workshop on Logic, Rationality and Interaction*, College Publications, London 2007, pp. 85-102.

determinata conversazione. Ad esempio, se nel passato il mio interlocutore mi ha confessato che beveva un po' troppo, questa informazione diventa parte della conoscenza comune dialogica che, pur non essendo un *endoxon*, può essere richiamata in dialoghi successivi fondando inferenze del tipo: "Non hai ancora smesso di bere; quindi bevi ancora troppo".

Questa distinzione tra impegni dialogici espliciti e impliciti, a loro volta suddivisi in condivisi e comuni, può essere applicata all'analisi dei paradigmi pragmatici e semantici. Ad esempio consideriamo le seguenti inferenze:

- (4) Quest'uomo non è morto. Quindi è vivo.
- (5) "Vedo che hai preso la maglia rossa; quindi quella nera non ti piaceva" (*l'interlocutore era indeciso tra una maglia nera o rossa*).
- (6) Non possiamo finanziare la scuola. Altrimenti non possiamo finanziare la sanità.

Esiste una differenza sostanziale fra utilizzare in un'inferenza un paradigma fondato sulla semantica (come in 4), cioè sugli *endoxa* relativi alla struttura semantico-ontologica condivisa, sfruttarne uno basato sulle conoscenze dialogiche comuni (come in 5) e imporre una nuova categoria di scelte nel dialogo (come in 6). Nel primo caso il ragionamento è forte e in molti casi necessario; nel secondo caso la sua forza dipende dalle regole dialogiche (in alcuni dialoghi correggere gli impegni assunti in precedenza è consentito, in altri no) e dall'interpretazione delle asserzioni passate. Nel terzo caso, infine, se il paradigma differisce da quello condiviso o comune il ragionamento risulterà debole, seppure esso comunque sposti l'onere di provare la sua scorrettezza sull'interlocutore. Per comprendere come il paradigma pragmatico possa violare gli impegni condivisi e comuni possiamo considerare due esempi classici di false dicotomie:

- (7) Il leone è bianco o nero?
- (8) Hai smesso di bere? (*l'interlocutore non ha mai affermato di avere problemi di alcolismo*).

Queste due domande aprono un paradigma binario, cioè impongono solo due possibili risposte: o sì o no. Tuttavia, in entrambi i casi i paradigmi non sono accettabili. Nel primo caso, il leone può essere di differenti colori e non solo bianco o nero. Nel secondo caso entrambe le risposte presuppongono che l'interlocutore abbia avuto problemi di alcolismo, informazione che non è mai stata ammessa precedentemente. In (7) il paradigma pragmatico è in conflitto con la conoscenza condivisa dei possibili colori di un animale; in (8) i problemi derivano dalla contraddizione delle alternative imposte con quanto ammesso precedentemente.

La forza dialettica dell'imposizione di un paradigma pragmatico che non

sia condiviso o comune consiste nel fatto che esso costringe l'interlocutore ad assumere un impegno che altrimenti non avrebbe accettato. Nell'argomentazione giuridica questa strategia è particolarmente evidente nell'ambito di due fasi di un sistema di *common law*, cioè il contro-interrogatorio del teste (*cross examination*) e il *voir dire*, cioè l'udienza per determinare la competenza di un testimone o di un *juror*.

2. USO DELLE DICOTOMIE NEL CONTROESAME

In un sistema di *common law* il controesame è «uno strumento per separare la verità dalla falsità di una testimonianza e per giudicare la veridicità di un testimone»¹². In questo tipo di dialogo, le domande disgiuntive possono essere usate per due distinte finalità¹³: per ottenere informazione a sostegno della tesi dell'avvocato che conduce l'esame, guidando il testimone ad ammettere prove favorevoli a una determinata conclusione; oppure per screditare la credibilità del teste, mostrando la contraddittorietà o la falsità delle sue testimonianze rese in fase istruttoria¹⁴. In entrambi i casi, questa strategia interrogativa permette all'avvocato che conduce il controesame di controllare e guidare le possibili risposte, poiché le domande disgiuntive costringono il testimone a una scelta obbligata¹⁵ che non gli consente la possibilità di fornire informazioni o spiegazioni ulteriori¹⁶ e al contempo può guidarlo verso una contraddizione. Tuttavia è necessario sottolineare che, essendo il controesame un esame per valutare la credibilità di una testimonianza e non un'argomentazione a favore di una tesi, l'avvocato che conduce il controesame non può presupporre fatti che il testimone non ha ammesso precedentemente o porre quest'ultimo di fronte a false dicotomie.

Il carattere coercitivo di una dicotomia nell'ambito del controesame è particolarmente utile per imporre all'interlocutore una scelta tra specifiche alternative e impedirgli in tal modo di eludere la domanda. Si consideri ad esempio il

12. J. H. Wigmore, *A Treatise on the Anglo-American System of Evidence in Trials at the Common Law*, Little, Brown & Co., Boston 1940³, 1368, par. 38. Per un'analisi del controesame, cfr. L. Grilli, *Procedura penale. Guida pratica*, CEDAM, Padova 2009, p. 1189.

13. Wigmore, *A Treatise on the Anglo-American System of Evidence*, cit., 1368, par. 37; *Whorton v. Bockting*, 549 U.S. 406 (2006).

14. *Federal Rules of Evidence*, 2010, rule 608: «Evidence of character and conduct of witness». Per una discussione sul tema nell'ambito del diritto italiano, cfr. S. Corbetta, *Principio del contraddittorio e disciplina delle contestazioni nell'esame dibattimentale*, in P. Tonini (a cura di), *Giusto processo. Nuove norme sulla formazione e valutazione della prova*, CEDAM, Padova 2001, p. 12.

15. J. Luchjenbroers, *In Your Own Words...: Questions and Answers in a Supreme Court Trial*, in «Journal of Pragmatics», 27, 1997, pp. 477-503, spec. p. 482.

16. A. M. Bülow-Møller, *Trial Evidence: Overt and Covert Communication in Court*, in «International Journal of Applied Linguistics», 1, 1991, pp. 38-60, p. 46.

seguinte passo dal processo di O. J. Simpson¹⁷, in cui la testimonianza dell'agente Fuhrman (nel testo sotto riportato indicato come A – Answer) viene esaminata dall'avvocato difensore, Bailey (nel testo sotto riportato Q – Question). La strategia difensiva consisteva nel dimostrare che la prova fornita dall'agente, cioè un guanto insanguinato che avrebbe dovuto appartenere all'assassino, era stata in realtà costruita ad arte dallo stesso detective. In questo dialogo l'avvocato voleva mostrare come il detective avesse persuaso gli altri colleghi che esisteva una corrispondenza tra il guanto trovato e uno appartenente all'imputato; Fuhrman, dall'altra parte, cercava di evitare di fornire dettagli riguardanti il suo comportamento successivamente al ritrovamento del guanto (corsivo mio):

Caso 1

Strategie per vincolare l'interlocutore a impegni: controesame

- Q. E il motivo per cui per tre volte ha fatto fare quella stradina nel giardino a un diverso agente era perché voleva mettere in luce il fatto che il guanto sembrava perfettamente corrispondente a quello che essi avevano visto sulla scena del crimine al Bundy, giusto?
- A. Non del tutto. Volevo solo mostrare loro le prove che pensavo di aver trovato.
- Q. *Non ha detto loro “A parer mio sembra simile” o simili frasi?*
- A. Penso di aver detto ciò all'agente Phillips, ma non credo di essermi soffermato su questo dettaglio con gli altri due agenti, no.
- Q. *Non ha detto nulla quando ha condotto l'agente Vannatter laggiù? Proprio nulla?*
- A. Non so con esattezza cosa avrei potuto dire, credo che l'agente Phillips abbia parlato con Vannatter e Lange, poi mi abbiano raggiunto e io li abbia riaccompagnati indietro.
- Q. Non le ho chiesto questo. *Le ho chiesto se durante il percorso che ha descritto, cioè il percorso numero due, anzi numero tre se ha contato quello che ha fatto da solo, che ha fatto con l'agente Philip Vannatter, cioè il responsabile di questo caso, lei abbia condiviso con lui le sue osservazioni riguardanti il guanto oppure è rimasto semplicemente zitto.*
- A. Posso avere condiviso queste mie idee, sì. Non ricordo con precisione.
-

Bailey poneva una serie di domande disgiuntive, che Fuhrman cercava di eludere: «Ha detto loro “A mio avviso sembra simile” o qualcosa del genere?»; «Non ha detto nulla quando ha accompagnato Vannatter laggiù?». Al tentativo di Fuhrman di evitare la risposta, Bailey replicava chiedendo «Ha condiviso con l'agente Vannatter osservazioni relative al guanto o non ha detto nulla?». Il detective veniva posto dinnanzi al paradigma delle possibili risposte e in tal modo era costretto a scegliere tra le due possibilità, senza poter fornire spiega-

17. Trascrizione del *Controesame del marzo 1995*, par. 0037, *People v. Orenthal James Simpson*, BA 097211 (L.A. Super. Ct. 1995).

zioni o divagare. L'ultima domanda posta, possiamo notare, esclude altre possibili alternative, come ad esempio "Ho parlato d'altro". La scelta viene limitata a una possibilità improbabile (sono rimasto in silenzio di fronte a un indizio fondamentale) e la risposta desiderata (ho condiviso quello che pensavo sul quanto).

A volte tuttavia per condurre il detective verso una contraddizione vengono usate false dicotomie. Se consideriamo lo stesso controinterrogatorio del processo a O. J. Simpson, possiamo notare come in altri passaggi l'avvocato Bailey ponesse il testimone, Fuhrman, di fronte ad alternative che questi continuava a rifiutare, per spingerlo a fornire una specifica ammissione¹⁸ (corsivo mio):

Caso 2

False dicotomie: controesame

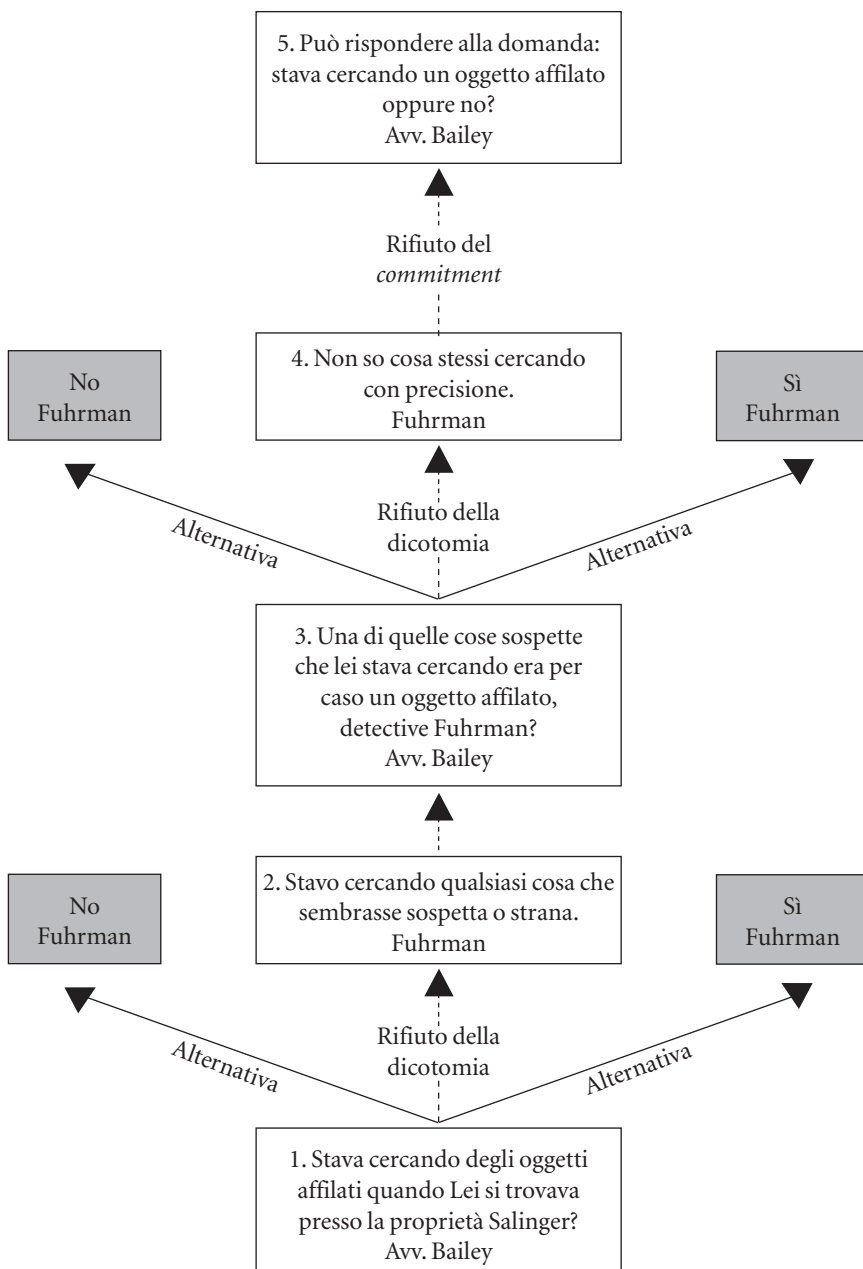
- Q. Stava cercando *possibili oggetti affilati* quando era presso la proprietà dei Salinger?
- A. Stavo cercando *qualsiasi cosa che sembrasse sospetta*, o qualcosa di strano, sì.
- Q. Una delle cose sospette che stava cercando, detective Fuhrman, era un oggetto affilato?
- A. Allora non conoscevo la causa dell'omicidio presso il Bundy. Non sapevo cosa stessi cercando con precisione.
- Q. Può rispondere alla domanda: *Stava o no cercando un oggetto affilato?*
- A. Non posso rispondere di sì o di no, signore.
- Q. Nel caso avesse trovato un *coltello* lei non sa se lo avrebbe raccolto, o fotografato o almeno notato?
- A. Non stavo cercando specificatamente un coltello. Se ne avessi trovato uno, lo avrei raccolto, o lo avrei lasciato lì affinché un fotografo o un esperto lo esaminasse.
- Q. Che cosa d'altro stava cercando? Se non si trattava di coltelli, che cos'altro sperava di trovare?
- A. Non lo so, signore; qualsiasi cosa che sembrasse fuori luogo o fosse una possibile prova.
-

In questo caso l'avvocato che conduceva il controesame non accettava gli impegni dichiarati dall'interlocutore, che dichiarava che nel momento considerato egli in realtà stesse cercando «qualsiasi cosa che sembrasse sospetta», senza specificare dettagli ulteriori quali la forma dell'oggetto. Tuttavia, Bailey ponendo la domanda «Stava o no cercando un oggetto affilato?» non considerava la sua ammissione; ma al contrario ignorava il rifiuto da parte del detective del fatto che questi stesse cercando in quel momento un tipo particolare di oggetto. Al contrario tale indeterminatezza veniva esclusa con la

18. Trascrizione del *Controesame del 15 marzo 1995*, par. 0023-0024, *People v. Orenthal James Simpson*, BA 097211 (L.A. Super. Ct. 1995).

FIGURA 2

Struttura dialogica del controesame dell'avvocato Bailey



domanda disgiuntiva. La struttura dialogica può essere rappresentata come nella FIG. 2.

Il problema fondamentale di questa serie di domande era la conoscenza da parte di Fuhrman della causa del delitto prima che essa fosse stata accertata; questo avrebbe potuto sollevare il sospetto di una messinscena. Per mezzo della domanda 5 Bailey ignorava gli impegni dell'interlocutore e lo spingeva ad ammettere l'alternativa tra il fatto che cercasse un oggetto affilato (che avrebbe sollevato sospetti) e il fatto che *non* cercasse un oggetto affilato (fatto inusuale, visto che stava indagando le cause di un omicidio).

In questi esempi possiamo notare come la dicotomia spesso venga usata ignorando gli impegni dell'interlocutore, senza tuttavia entrare in diretta contraddizione con la conoscenza condivisa o comune. Il confine tra uso ammissibile e uso non ammissibile di questa strategia diventa molto labile quando invece la domanda disgiuntiva presuppone una conoscenza che contraddice quanto precedentemente ammesso o quanto comunemente conosciuto. Tale uso è generalmente non consentito, tanto da legittimare l'obiezione di *facts not in evidence*, cioè la presupposizione di fatti non precedentemente ammessi¹⁹. In una sola circostanza specifica questo tipo di domanda persuasiva è ammessa, cioè nella fase di esame dell'affidabilità di un testimone minorenne o mentalmente disabile. Uno dei test consiste nella formulazione di domande volutamente fallaci, in cui la domanda corretta non è contemplata tra le alternative della disgiunzione. Il testimone, per poter essere considerato affidabile, deve riconoscere che la domanda non può ricevere risposta, come ad esempio "I mattoni erano neri o verdi?", quando in realtà erano bianchi e rossi²⁰. La capacità di riconoscere domande fallaci mostra quindi che il testimone non è suggestionabile e manipolabile, permettendo di prendere in considerazione la veridicità delle sue testimonianze²¹.

3. L'USO DELLE DICOTOMIE NEL *VOIR DIRE*

Come menzionato precedentemente, il *voir dire* è un esame preliminare dei candidati giurati, al fine di stabilire la loro imparzialità e capacità di giudizio. Entrambe le parti pongono specifiche domande e sulla base delle risposte

19. A. J. Bocchino, D. A. Sonenshein, *A Practical Guide to Federal Evidence. Objections, Responses, Rules, and Practice Commentary*, NITA, Louisville (co) 2006, p. 28.

20. G. H. Gudjonsson, J. Gunn, *The Competence and Reliability of a Witness in a Criminal Court*, in "The British Journal of Psychiatry", 141, 1982, pp. 624-7, spec. p. 625.

21. J. Endres, *The Suggestibility of the Child Witness: The Role of Individual Differences and Their Assessment*, in "The Journal of Credibility Assessment and Witness Psychology", 1, 1997, pp. 44-67.

fornite è possibile giustificare un'istanza motivata di riconsulazione, in quanto il giurato può avere pregiudizi o rischia di non essere imparziale nella sua decisione. Nel *voir dire* ai giurati vengono poste domande sul loro punto di vista su problemi di carattere generale, come nel caso seguente²²:

Caso 3

Strategie per vincolare l'interlocutore a impegni (valori): *voir dire*

Se la vittima fosse una suora, in qualità di giurato lei sarebbe giusto e imparziale?

La domanda in questo caso è generica, cioè richiede di formulare un'opinione che può essere alla base di giudizi in qualsiasi tipo di processo in cui una suora sia la vittima. Il testimone non deve rilasciare un verdetto, ma solamente esprimere un suo punto di vista. Tuttavia a volte in questa sede vengono usate delle domande dicotomiche che costringono il giurato ad assumere un preciso impegno, cioè a fornire un giudizio particolare che può essere usato per mostrare la sua parzialità nella situazione in questione, come nel caso seguente²³.

Caso 4

False dicotomie (valori): *voir dire*

Concederebbe la libertà vigilata nel caso in cui la vittima fosse una suora?

Con questa domanda si richiede una decisione specifica riguardante il caso in questione. Le due alternative, cioè concedere o non concedere la libertà vigilata nel caso specifico, non sono ammesse nel paradigma delle possibili risposte che in questo gioco dialogico sono concesse. Per tale ragione la domanda disgiuntiva è fallace e non ammissibile.

Se consideriamo le domande disgiuntive, possiamo notare come esista una relazione fondamentale tra il paradigma semantico, il paradigma dialogico e il paradigma pragmatico. Una parte dialogica può presentare un'alternativa che è discordante o in contraddizione con la conoscenza condivisa, con le proposizioni precedentemente ammesse, oppure con le regole dialogiche. La finalità della strategia che abbiamo presentato è vincolare l'interlocutore a un preciso impegno. Tuttavia tale tecnica può essere sfruttata per mosse dialogiche più complesse.

22. *Standefer v. State*, 59 S.W.3d 177 (Tex. Crim. App. 2001), par. 181.

23. *Ibid.*

4. DICOTOMIE E RAGIONAMENTO PER OPPOSTI

Le dicotomie possono costituire una premessa implicita per un ragionamento argomentativo finalizzato a vincolare l'interlocutore a una specifica conclusione. Possiamo prendere di nuovo in considerazione l'esempio (4):

(4) Quest'uomo non è morto. Quindi è vivo.

Nessuno generalmente obietterebbe a questa conclusione, seppure essa nasconda la premessa che "Un uomo o è vivo o è morto". Il ragionamento si fonda sul principio che la negazione di un'alternativa comporta l'affermazione dell'altra²⁴. La criticità di questo tipo di inferenza deriva dalla natura della dicotomia presupposta. Ad esempio si consideri la seguente argomentazione:

(9) Questo muro non è nero. Quindi è bianco.

Come precedentemente rilevato, questo paradigma pragmatico non coincide con quello semantico dei possibili colori, e salvo che l'interlocutore abbia riconosciuto che quel muro può essere solamente bianco o nero il ragionamento espresso in (9) non può essere considerato ragionevole. Se analizziamo l'inferenza summenzionata secondo le categorie argomentative, possiamo riconoscere in essa un assioma logico applicato a un principio semantico. Da un punto di vista logico, il ragionamento per opposti deriva da due regole sillogistiche fondamentali, cioè il *modus tollens* e il *modus tollendo ponens*, o sillogismo disgiuntivo (SD), che possono essere rappresentate come segue:

<i>Modus tollens</i>	<i>Modus tollendo ponens</i> (SD)
$A \rightarrow B$ (se A, allora B)	$A \vee B$ (o A o B).
$\neg B$ (non-B)	A
$\neg A$ (quindi non-A).	$\neg B$ (quindi non-B)

L'applicazione di queste regole logiche formali al linguaggio naturale è tuttavia complessa. Infatti, la conclusione non deve solamente derivare dalle premesse in base a una regola, ma deve anche esservi connessa in modo ragionevole²⁵. Per comprendere la distinzione tra il ragionamento formale e quello naturale possiamo esaminare i seguenti sillogismi:

24. Per la relazione tra paradigmi e ragionamento, cfr. M. C. Gatti, *La negazione tra semantica e pragmatica*, ISU, Milano 2000.

25. Nel ragionamento giuridico, l'argomentazione per opposti è stata considerata uno strumento analitico, senza considerare quanto la forza e l'accettabilità della conclusione dipendano dalla ragionevolezza e dall'accettabilità della dicotomia su cui si basa. Cfr. *Adams v. United States*, 78 Fed. Cl. 556 (2007).

1. Opposizione per contraddizione	2. Opposizione per contrari	3. Opposizione per contrari
PM. O fa caldo o non fa caldo. Pm. Oggi fa caldo. C. Quindi è falso che oggi non fa caldo.	PM. O fa caldo o fa freddo. Pm. Oggi non fa caldo. C. Quindi oggi fa freddo.	PM. O fa caldo o il mondo è rosso. Pm. Oggi non fa caldo. C. Quindi il mondo è rosso.

Mentre nel primo caso la conclusione segue logicamente da una premessa che è sempre vera, nel terzo caso la regola logica è applicata a una dicotomia inaccettabile in quanto irragionevole, poiché non fondata su alcun nesso semantico o causale. Nel secondo caso, il nesso tra “caldo” e “freddo” è riscontrabile nel concetto di “temperatura”; tuttavia, seppure ragionevole, la premessa non è accettabile in quanto il paradigma della temperatura prevede comunemente valori intermedi come “fresco”, “temperato” ecc. Per tale ragione, la disgiunzione logicamente forte tra i valori “caldo” e “freddo” non può essere ammessa. Nella tradizione degli studi di logica informale la natura fallace di questo tipo di ragionamento è spiegato in termini di confusione tra termini contraddittori (caldo-non caldo) e termini contrari (caldo-freddo)²⁶. Mentre nel primo caso solo uno dei disgiunti può essere vero, nel secondo caso al massimo uno dei due può esserlo, in quanto possono essere entrambi falsi (oggi è tiepido). Da un punto di vista logico, il ragionamento per opposti è valido e necessario quando procede da contrari che si escludono a vicenda, cioè da un paradigma binario come nell’esempio (4) summenzionato (vivo-morto). Nel caso contrario, il ragionamento è estremamente debole e può fornire solo una forza probatoria estremamente limitata alla conclusione.

Questo tipo di ragionamento potrebbe essere definito dialettico, e consiste a livello linguistico-argomentativo in uno specifico schema in cui una qualità è attribuita o non attribuita a un’entità (“Quest’uomo è vivo”) sulla base della predicazione o della negazione della predicazione della qualità opposta alla medesima entità (“Quest’uomo non è morto”). Oltre a questo tipo di inferenza dialettica, la tradizione retorica antica ha descritto una differente forma di ragionamento che si basa sul principio che «gli opposti hanno qualità opposte»²⁷. Per mezzo dell’attribuzione di una qualità a un’entità o a un evento è possibile fondare la ragionevolezza dell’attribuzione della qualità opposta all’entità o evento opposto. Aristotele cita il seguente esempio²⁸:

26. Cfr. ad esempio S. Morris Engel, *With Good Reason: An Introduction to Informal Fallacies*, St. Martin’s, New York 1994, pp. 140-2.

27. Aristotele, *Retorica*, cit., 1397a, 6-11.

28. *Ibid.*

- (10) È cosa utile il vivere temperatamente, perché il vivere intemperatamente è cosa dannosa.

A livello linguistico-argomentativo, possiamo notare come questo schema sia fondato sulla natura dei due paradigmi e sulla relazione tra il soggetto e la qualità. Ad esempio, affermare che “La pace non può nascere dall’odio, perché dall’odio deriva la guerra” ha una forza argomentativa differente di “La pace nasce dall’amore, perché la guerra nasce dall’odio”.

Per comprendere nell’ambito del discorso giuridico le differenti tecniche argomentative basate su questi tipi di ragionamento è utile analizzare le due funzioni pragmatiche principali che possono rivestire in un dialogo, cioè provare una conclusione e sostenere una decisione.

5. FASE DIBATTIMENTALE: DICOTOMIE COME STRATEGIA DI DIFESA

Le dicotomie possono essere usate per dimostrare il carattere non volontario di un’azione, in quanto frutto di una scelta obbligata e non di una libera scelta. Ad esempio possiamo esaminare il seguente caso tratto dal processo a O. J. Simpson²⁹:

Caso 5

Fase dibattimentale – valutazione delle prove

- Q. Bene, lei non ha fatto nulla per proteggersi, vero?
- A. Sì.
- Q. Cosa?
- A. Sono in grado di proteggermi da solo, una volta presa quella decisione *non avevo altra scelta* che andare avanti.
- Q. *Non aveva la possibilità*, una volta scoperto ciò che avrebbe potuto essere il risultato di un’azione consapevole di un pericoloso criminale, di tornare indietro e cercare aiuto? Questa possibilità non c’era?
- A. Sì, c’era.
- Q. Agente Fuhrman, perché lei ha *deciso* che non c’era bisogno di chiedere a uno degli uomini armati che erano in casa di accompagnarla?
- A. Non credo fosse necessario, penso di aver preso questa decisione con cognizione di causa.
- Q. La sua cognizione di causa, agente Fuhrman, si basava sul fatto che lei sapeva bene che non c’era motivo di preoccuparsi, giusto?
- A. No. Non è così.

29. Trascrizione del *Controesame del 14 marzo 1995*, par. 0089-0090, *People v. Orenthal James Simpson*, BA 097211 (L.A. Super. Ct. 1995).

Q. Lei di solito conduce delle indagini che possono essere pericolose in questo modo?

La finalità dell'avvocato era di mostrare come la decisione dell'agente di perlustrare la scena del delitto da solo potesse essere sospetta. Fuhrman, comprendendo la strategia, cerca di negare il concetto di scelta e quindi di volontarietà di tale decisione agendo sui presupposti del predicato "decidere". Egli cerca di spiegare che, visto che non vi era altra possibilità a parte «andare avanti da solo» o «lasciare stare», aveva dovuto perlustrare il giardino da solo. Nella spiegazione che fornisce, egli dimostra come sia stato costretto dalle circostanze a non chiedere aiuto.

Il falso dilemma può essere estremamente efficace per negare la volontarietà di un'azione illecita escludendo la possibilità di una scelta reale. Questa tecnica consiste nel porre di fronte all'interlocutore un'alternativa in cui un estremo è chiaramente irragionevole o impossibile, in modo da giustificare l'azione compiuta come l'unica possibilità. Questa strategia è illustrata chiaramente dall'argomentazione della difesa in *Battle v. Memorial Hospital at Gulfport*³⁰, che può essere illustrato come segue:

Caso 6

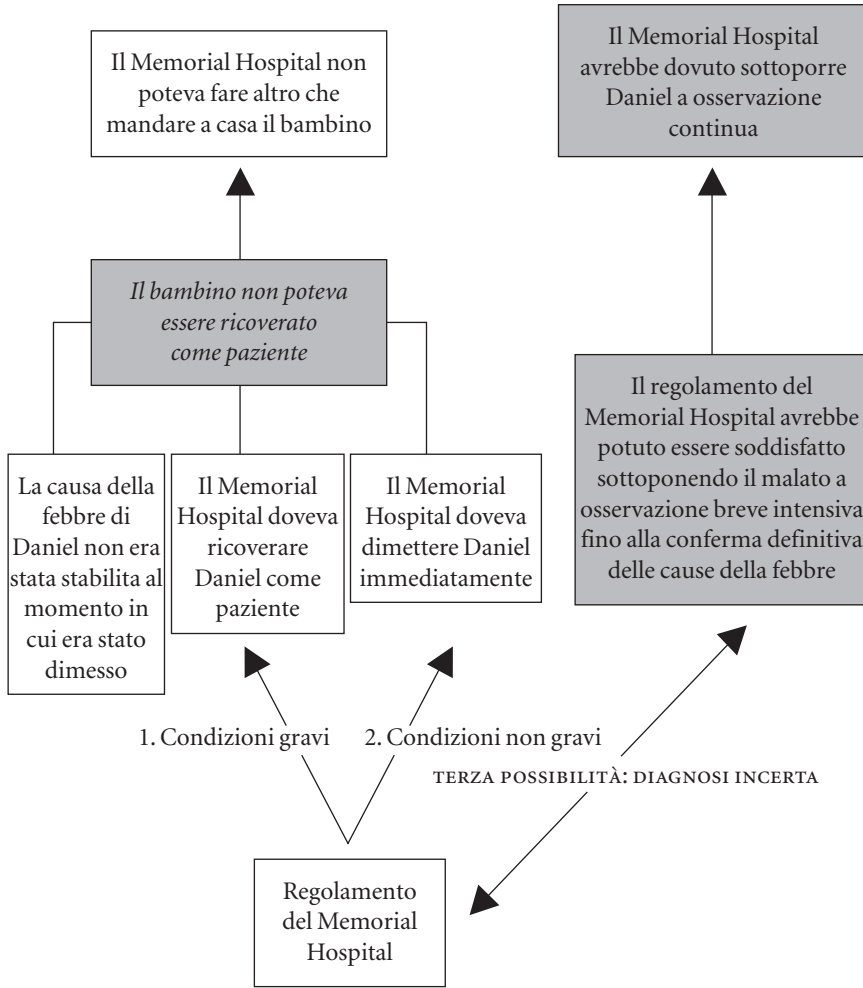
Fase dibattimentale – valutazione delle prove

Un bambino, Daniel, portato all'ospedale dai genitori a causa di una forte febbre causata da un'infezione, veniva dimesso dopo essere stato sottoposto ad alcune analisi, ma moriva pochi giorni dopo. La madre quindi citava in giudizio l'ospedale per negligenza nel trattamento medico, sulla base del fatto che gli esami *post mortem* dimostravano chiaramente che i sintomi che il bambino aveva presentato al momento delle analisi erano chiari segni dell'infezione che lo avrebbe portato dopo poco alla morte. A sua difesa, il Memorial Hospital citava il fatto che la scelta di dimettere il bambino anche in una situazione di incertezza della diagnosi era l'unica decisione che poteva essere presa al momento.

Secondo l'argomentazione degli imputati, l'ospedale prevedeva solo due possibilità, cioè o ricoverare un paziente in condizioni di salute critiche oppure dimetterlo. Poiché Daniel al momento delle analisi non presentava una patologia particolarmente critica, non era possibile ricoverarlo. La dicotomia "ricovero in condizioni gravi"/"dimissioni in condizioni non gravi" era tuttavia in conflitto con il regolamento sanitario comunemente accettato; il bambino infatti avrebbe potuto essere temporaneamente tenuto sotto osservazione in ospedale e quindi sottoposto ad analisi ulteriori. Possiamo rappresentare la falsa dicotomia come nella FIG. 3, segnalando in grigio le premesse omesse.

30. *Battle v. Memorial Hospital at Gulfport*, 228 F.3d 544 (5th Cir. 2000).

FIGURA 3
False dicotomie come strategia di difesa



6. FASE DECISORIA:
DICOTOMIE E IL RAGIONAMENTO PER CONSEGUENZE

Le dicotomie possono essere usate nello *stage* del *decision making*, cioè nella fase decisoria, per influenzare il ragionamento della giuria a fondamento del provvedimento finale³¹. Uno dei tipi di ragionamento più usati ed efficaci a

31. Cfr. Grilli, *Procedura penale*, cit., p. 1190.

questo livello è il ragionamento per conseguenze, cioè la valutazione di un evento o di una scelta (in questo caso una sentenza, cioè una decisione) in base ai suoi possibili effetti. Questo tipo di inferenza può essere descritta come segue³²:

- Se un agente causa il fatto *A*, allora accadrà il fatto *B*.
- *B* è una conseguenza non desiderabile (dal punto di vista dei miei obiettivi).
- Quindi se non vuole che *B* accada, l'agente non deve causare *A*.

Le dicotomie possono essere usate per modificare il paradigma delle possibili conseguenze, riducendo la complessità degli effetti risultanti da due alternative a due opposti in termini di effetti sociali. Ad esempio si consideri il caso *Simmons v. South Carolina*³³, in cui il verdetto di condanna capitale della giuria veniva riesaminato a causa delle false istruzioni fornite a quest'ultima.

Caso 7

Fase decisoria – provvedimento finale

In *Simmons v. South Carolina* l'imputato era stato dichiarato colpevole di omicidio volontario; la giuria doveva decidere il provvedimento finale, cioè deliberare tra condanna a morte o carcere a vita. Tuttavia, a causa di un errore interpretativo, le possibili conseguenze dell'incarceramento a vita erano state manipolate e ai *jurors* non era stato comunicato che per il crimine di omicidio la condizionale non era prevista.

Tale errore aveva costretto la giuria a decidere tra una condanna che ammetteva una possibilità di libertà vigilata per un omicida e una sentenza che chiaramente evitava questo pericolo. Questa erronea conseguenza ha provocato l'alterazione dei termini della scelta, creando una falsa dicotomia tra condanna a morte e carcerazione a vita con possibilità di condizionale. Il ragionamento che ha portato al verdetto di condanna capitale può essere rappresentato nella TAB. 1 e nella FIG. 4.

Si può notare come questo tipo di falsa dicotomia influenzi il sistema delle scelte opponendo il concetto erroneamente interpretato di "carcerazione a vita" a quello di "condanna a morte" e quindi innestando un ragionamento retorico per opposti. L'errore, o la strategia persuasiva, consiste nell'omissione di fornire un'interpretazione univoca, cioè una definizione contestuale specifica della condanna³⁴. Il giudice e i giurati non condividevano lo stesso concetto

32. D. Walton, *Scare Tactics*, Kluwer, Dordrecht 2000, p. 123.

33. *Simmons v. South Carolina*, 512 U.S. 154 (1994).

34. Per i problemi interpretativi e la non condivisione di definizioni contestuali, cfr. *Mollett*

TABELLA 1

Dicotomie nella fase decisionale

Argomento	Ragionamento
0. L'imputato deve essere condannato o alla pena capitale o alla carcerazione a vita.	(0) O condanna a morte, o carcerazione a vita con possibilità di condizionale.
1. L'imputato è estremamente pericoloso.	(1) La libertà dell'imputato non è desiderabile.
2. Se l'imputato può avere diritto alla liberazione condizionale, egli può essere molto pericoloso.	(2) Se la liberazione condizionale è concessa, allora l'imputato è limitatamente libero.
3. (Implicito)	(3) La liberazione condizionale non è desiderabile (da 1 e 2).
4. La carcerazione a vita comporta la possibilità della liberazione condizionale.	(4) Se <i>carcerazione a vita</i> , allora <i>libertà condizionale</i> .
5. La carcerazione a vita non è desiderabile.	(5) La carcerazione a vita non è desiderabile (da 3 e 4).
6. La condanna a morte non consente la condizionale.	(6) Se <i>condanna capitale</i> , allora niente <i>liberazione condizionale</i> .
7. Quindi la condanna a morte è una decisione migliore.	(7) Quindi la condanna capitale è più desiderabile della carcerazione a vita.

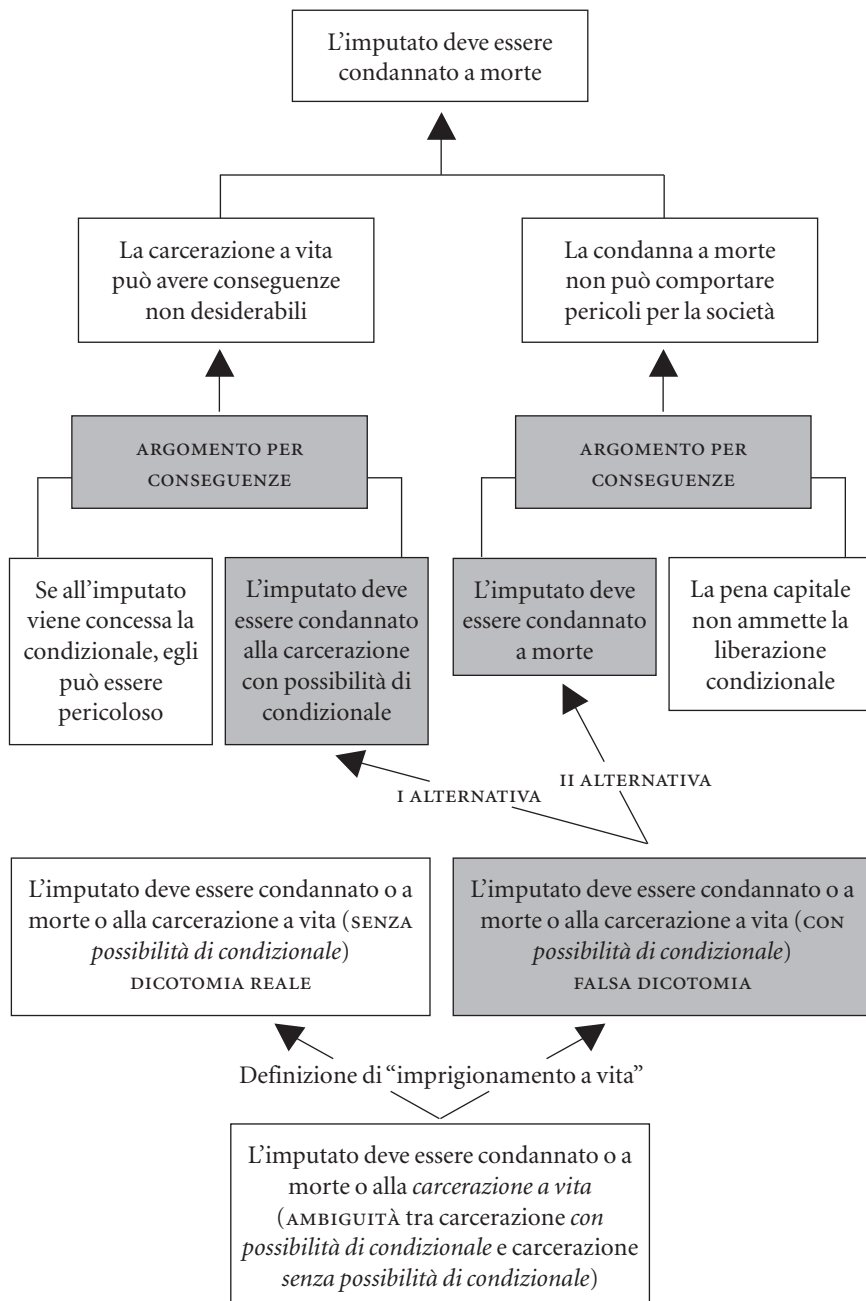
e questo ha comportato un ragionamento che in sede di appello è stato rettificato come inaccettabile.

7. CONCLUSIONE

Il ragionamento per dicotomie può essere descritto a livello logico come un sillogismo del tipo *modus tollendo ponens*, o sillogismo disgiuntivo. Negando o affermando un estremo di una dicotomia l'alternativa viene rispettivamente affermata o negata. L'aspetto cruciale di questo tipo di inferenza è il fondamento di tale disgiunzione, che può essere di natura semantica oppure pragmatica. La decisione o l'alterazione del genere o paradigma (semantico o pragmatico) delle alternative permette di imporre una scelta forzata che può essere usata sia in sede dibattimentale che testimoniale o decisoria. I teste possono essere guidati verso determinate risposte, così come le giurie possono essere spinte a scegliere una possibilità per evitare il maggior danno. Le dicotomie possono essere usate e manipolate per provare l'assenza di responsabilità, o per

vs. Mullin, no. 016403 – 11/05/03 (10th Circuit 2003): «La giuria popolare rischia di fraintendere il significato del termine “carcerazione a vita” nel contesto specifico e quindi “il giudice deve spiegare alla giuria il significato del termine quando la difesa lo richiede”».

FIGURA 4
Dicotomie nella fase decisoria



classificare determinate entità o particolari fatti. In tutti questi usi, possiamo notare come l'accettabilità del ragionamento per opposti dipenda dal *common ground*, cioè da quanto l'interlocutore abbia precedentemente ammesso o possa ragionevolmente sapere in quanto membro di una specifica comunità linguistica e culturale. In questa prospettiva, ogni dicotomia impone una presupposizione, cioè una proposizione dalla cui verità o accettabilità dipende la verificabilità o ragionevolezza della stessa alternativa. Alterare il campo delle possibili scelte o possibilità significa imporre una presupposizione non condivisa, che una volta scoperta pregiudica irrimediabilmente la forza dell'intero ragionamento. L'imposizione di una dicotomia non condivisibile per tale ragione si fonda su tecniche ridefinitorie, tramite cui un concetto vago o potenzialmente ambiguo viene modificato e usato come se fosse condiviso.

Fabrizio Macagno ringrazia la Fondazione per la Scienza e Tecnologia portoghese per il fondo di ricerca per il progetto *Argumentação, Comunicação e Contexto*, PTDC/FIL-FIL/110117/2009 e lo studio legale Martinez & Novebaci per la preziosa collaborazione.