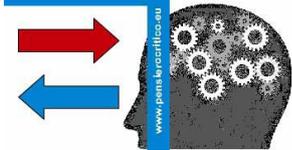


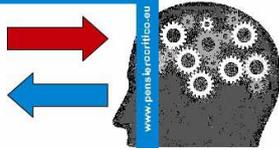
L'interpretazione è un processo continuo che si avvale del circolo ermeneutico

Vivere significa interpretare e ogni persona lo fa continuamente: egli interpreta eventi, contesti, persone, testi attingendo alle proprie credenze maturate fino a quel momento. La neuroscienziata Anne-Laure Le Cunff scrive: *"Perché un testo possa essere interpretato, sono necessari un testo e un interprete. Ciò può sembrare ovvio, ma troppo spesso dimentichiamo che la nostra interpretazione di un'opera sugli altri. Per questo motivo l'argomentazione non ha spesso nulla a che vedere con la verità. Essa, infatti, produce il pregiudizio di conferma (confirmation bias), cioè la reiterazione degli argomenti già conosciuti dall'interlocutore, perché egli è interessato a prevalere nel dibattito più che all'accertamento della verità. Il ragionamento di gruppo sembra essere più efficace di quello individuale perché consente il confronto tra gli argomenti e la convergenza verso l'argomento migliore. Il modo migliore per salvarsi dalle proprie (o altrui) argomentazioni errate sembra dunque essere quello di sottoporle al giudizio degli altri, vale a dire impegnarsi nella creazione di una società critica. Non è un caso che ogni argomentazione sia, anche, una interpretazione di un testo è modellata dalle nostre convinzioni, conoscenze e aspettative preesistenti. L'ermeneutica è quella branca della ricerca che si occupa dell'interpretazione. Quando interpretiamo un testo, non vi è un processo lineare: è un ciclo, che si chiama circolo ermeneutico. Comprendere il circolo ermeneutico è la chiave della lettura critica. Il circolo ermeneutico si riferisce all'idea che la nostra comprensione di un testo nel suo insieme si basa sulla nostra comprensione di ogni singola parte, così come sulla nostra comprensione di come ogni singola parte si riferisce all'intero testo."* Tra i vari tipi di testo (narrativo, descrittivo, informativo, regolativo, argomentativo),



questo sito si occupa prevalentemente dell'analisi di *testi argomentativi*, vale a dire di testi che hanno lo scopo di persuadere il lettore influenzandone le opinioni e i comportamenti. L'argomentazione è un processo retorico mediante il quale si portano argomenti a sostegno di una tesi (costituita da una o più asserzioni). Le più recenti ricerche sulla Teoria dell'argomentazione sostengono che l'argomentazione è nata durante l'evoluzione per dare all'essere umano uno strumento non violento per prevazione (di un testo, di un evento, di una relazione, in generale del mondo), come ha scritto Karl Popper nel libro di Dario Antiseri "Epistemologia ed Ermeneutica" che estende il metodo scientifico alle scienze umane: *"Che fisici, biologi, medici, o anche geologi usino il metodo o procedura in cui lo scienziato, partendo dai problemi, propone congetture da controllare e magari da falsificare, ecco, questa è un'idea oggi combattuta unicamente da sparuti gruppetti di retroguardia"*. Un problema importante per valutare la qualità di qualunque argomentazione è la distinzione tra fatti e opinioni. Il logico Chaïm Perelman, ritenuto uno dei massimi teorici dell'argomentazione, ha espresso così tale distinzione nel libro 'Trattato dell'argomentazione': *"Dal punto di vista argomentativo siamo in presenza di un fatto soltanto se possiamo postulare per esso un accordo universale, non controverso. Però non esiste enunciato che possa godere, in forma definitiva, di tale condizione, poichè l'accordo può sempre essere rimesso in questione e una delle parti può sempre rifiutare la qualità di fatto a ciò che l'avversario afferma. [...] Non possediamo alcun criterio che ci permetta di affermare che qualche cosa è un fatto in tutte le circostanze e indipendentemente dall'atteggiamento degli uditori. Possiamo tuttavia riconoscere che esistono condizioni atte a favorire l'accordo e che permettono di difendere facilmente 'il fatto' contro la diffidenza o la cattiva volontà di un avversario: ciò accadrà particolarmente quando si disporrà di un accordo sulle condizioni di verifica."*

L'efficacia degli argomenti è indipendente dalla loro bontà, vale a dire dalla



validità logica degli assunti o dalla veridicità degli stessi, ma dipende in massima parte dal lettore (o ascoltatore) cui l'argomentazione viene rivolta. Argomenti di qualità possono essere rifiutati (o non notati) da lettori con credenze, abitudini ed esperienze in conflitto con quelli proposti, ad esempio per effetto del pregiudizio di conferma (Confirmation bias) o di altri bias cognitivi. Quindi, prevedere l'efficacia di un argomento dipende da quanto una struttura argomentativa è in grado di innescare un processo di revisione delle credenze del lettore.