7. Trappole logiche per il dialogo ragionato. Una classificazione e alcuni esempi

Alla luce di quanto osservato nel paragrafo precedente, il mediatore-maieuta deve sapersi accorgere quando nel dialogo da lui facilitato si presentino 'trappole', ovvero errori nella formulazione di un ragionamento che rendono le argomentazioni non valide dal punto di vista logico. Esse, di fatto, sono frasi, o perifrasi che impediscono ad una discussione di progredire logicamente, inabilitandone la capacità di strutturarsi entro un dialogo ragionato.

Talora tali trappole risultano difficili da individuare e 'disinnescare' perché si presentano sotto forma di argomenti apparentemente lineari, o comunque dotati di una certa cogenza. Qui di seguito se ne proporranno alcuni esempi, utili a smascherare talune delle più frequenti situazioni in cui un dialogo mediativo può naufragare o trovarsi in una *impasse*⁷⁷.

a. L'argomento fantoccio (straw man argument)

Tale trappola consiste nel riferire o rappresentare in modo non corrispondente l'argomentazione dell'avversario, esagerandola o riportandola in modo caricaturale, anche mettendogli in bocca parole che non ha detto, con lo scopo di contrapporre con più facilità un controargomento. Si pensi al seguente esempio: La signora Rossi sostenne che, pur comprendendo la situazione di difficoltà in cui versava, non era necessario che il signor Bianchi facesse continuo riferimento ai suoi problemi personali, senza entrare nel merito del carente mantenimento dei locali a lui concessi in locazione.

e Mark Aakhus, «What mediators do with words: Implementing three models of rational discussion in dispute mediation», *Conflict resolution quarterly*, 20.2 (2002), 177-203.

⁷⁷ Questo paragrafo riprende una classificazione proposta da Jesse Richardson, Som Meade e Andy Smith, letta attraverso esempi basati su casi di mediazione o di negoziato. Cfr., per la classificazione originaria, Jesse Richardson, Som Meade e Andy Smith, «Though shall not commit logical Fallacies», 2012 <www.yourlogicalfallacies.com>. Su fallacie e trappole logiche come fattori impeditivi di un autentico dialogo razionalmente controllato esiste una vasta letteratura, di cui non si intende dare qui conto. Mi limito a rinviare ad alcune elaborazioni che hanno influenzato il presente scritto, e in particolare a: Frans Van Eemeren, Rob Grootendorst e Francisca Snoek Henkemans, *Argumentation* (London: Lawrence Erlbaum Associates, 2002); John Woods e Douglas Walton, *Argument: the Logic of the Fallacies* (Toronto: McGraw-Hill, 1982); Slob.; Claudio Sarra, «Cattivi argomenti e fallacie», in *Retorica processo verità*, a c. di Francesco Cavalla (Milano: FrancoAngeli, 2007), pp. 209-26.

Lo invitava pertanto a concentrarsi sul problema relativo al contratto di locazione fra loro intercorrente. Il signor Bianchi rispose che era sorpreso che la signora Rossi lo odiasse a tal punto da non avere alcun interesse per i suoi problemi personali. Il mediatore, in questi casi, è chiamato ad un sapiente uso della sua capacità di riformulazione, per 'disinnescare' la rappresentazione tendenziosa, o comunque falsata, che una parte (il sig. Bianchi) ha fatto del discorso dell'altra. Egli può anche – usando in modo dosato una socratica ironia – esordire affermando di non essere sicuro di aver compreso correttamente gli argomenti emersi, e, riassumendo, riportare il discorso nei termini in cui la parte originaria li aveva presentati, offrendo quindi l'occasione per non consolidare la variante 'distorta' proposta dall'altro interlocutore.

b. Post hoc ergo propter hoc

Si tratta di una tipica trappola logica che consiste nel proporre una relazione fra due eventi affermandola come causale, quando in realtà la contemporaneità o la sequenza del loro accadere non risponde ad una simile dinamica. I due eventi possono, infatti, non essere correlati, o addirittura non dipendere dalla stessa causa.

Ecco un esempio, tratto da un caso di mediazione: Il signor Verdi nota che da quando è arrivato il signor Rossi le spese per il riscaldamento condominiale sono aumentate in modo significativo. Oppure, per citare un secondo esempio, l'amministratore della ditta Alfa sostiene che il fornitore, Zeta, ha pagato solo in seguito ad un sollecito formale, mostrando come il bonifico bancario sia giunto il giorno stesso del ricevimento della sua raccomandata. In realtà, in entrambi i casi, non è certa la correlazione causale fra gli eventi: nel primo caso l'aumento delle spese può essere legato a fattori esterni (inverno più rigido, costi dell'energia aumentati), e quindi la circostanza può essere una mera coincidenza; nel secondo, dati i tempi tecnici per l'esecuzione di un bonifico, è improbabile che il sollecito abbia ottenuto l'effetto di far giungere il pagamento il giorno stesso, e, magari, il fornitore aveva eseguito spontaneamente il giorno prima, precedentemente quindi all'arrivo del sollecito formale.

Qui il compito del mediatore si rende più arduo, perché deve aiutare, con opportune domande alle parti, a vagliare se il 'discorso possibile' con cui la parte ha istituito la correlazione di tipo *post hoc-propter hoc* non ammetta altri discorsi (più) plausibili, alternativi ad esso, e tali da mettere in dubbio il nesso causale ipotizzato dall'interlocutore. Una volta decostruita tale connessione erronea, si può procedere alla costruzione

di un discorso alternativo, attraverso un opportuno ricorso a tecniche di riassunto e, eventualmente, di *reframing*.

c. Terreno sdrucciolevole

Il cosiddetto 'slippery slope' consiste nel costituire una correlazione causale fra due ipotesi, prospettando conseguenze indesiderate. Lo schema è il seguente: se avviene l'ipotesi A, allora di conseguenza accadrà anche l'ipotesi Z: quindi l'ipotesi A non deve verificarsi. La trappola insita nel terreno sdrucciolevole, o pendio scivoloso, sta nello spostare l'attenzione della conversazione su una conseguenza estrema e, soprattutto, ipoteticamente assunta, piuttosto che sulla premessa.

Si pensi al seguente esempio: "Se autorizziamo il signor Tizio a realizzare quel lavoro sulla sua terrazza, allora chiunque nel condominio potrà in futuro apportare qualsiasi modifica, e l'estetica e la regolarità delle forme dello stabile ne risulteranno irrimediabilmente compromesse". La modifica proposta dal signor Tizio – la cui valutazione di impatto estetico non viene peraltro nemmeno presa in considerazione dalla persona che parla viene posta in relazione con qualsiasi potenziale e futura modifica e con un necessario – quanto non dedotto negli argomenti – danno estetico che queste dovrebbero apportare allo stabile. Il mediatore, a questo proposito, può, con opportune domande, riportare l'attenzione sulla singola modifica proposta, e che è al momento controversa, e chiedere alla parte che ha proposto l'argomento 'del terreno sdrucciolevole' di chiarire in che senso teme che l'opera proposta possa danneggiare l'estetica e le forme dello stabile. In questo modo l'attenzione si concentra sulla singola realizzazione, e non sull'ipotesi che una modifica autorizzata sia un 'precedente' tale da rendere lecite e sottratte a futuri consensi assembleari delle proposte future o delle iniziative avanzate da altri condomini. L'argomento, invero, se può rappresentare una paura dell'interlocutore, non rappresenta con ciò una necessità logica. Nel caso di specie, con opportune domande all'amministratore di condominio e ai legali presenti, il mediatore può aiutare a comprendere che ciascuna modifica di una certa entità deve essere portata all'attenzione del previo voto assembleare, e comunque rispondere a compatibilità con i canoni estetici dello stabile.

d. Argomento ad hominem

Questa trappola consiste in un attacco di carattere personale, evitando di entrare nel merito delle argomentazioni altrui. L'argomento *ad hominem* ha la valenza di indebolire la posizione o la credibilità della contro-

parte senza esaminare i contenuti dei suoi argomenti. Tizio espone una serie di argomenti su una più severa disciplina degli orari di accesso ad un parco giochi, a tutela dei minori che lo frequentano; viene attaccato da Caio, il quale, evidenziando che Tizio non ha figli, e nemmeno una relazione stabile, non può certo parlare con voce in capitolo di tutela dei bambini. L'argomento, in questo senso, si basa sull'ipotesi che solo chi ha esperienza di una determinata situazione (l'essere genitore) può esprimere opinioni circostanziate sulle esigenze di tutela della sicurezza dei minori, presupponendo implicitamente che l'avere figli renda competenti in tal senso. Un uso ben dosato delle tecniche dell'epagogè e dell'analogia può aiutare a porre in dubbio una simile affermazione. Nel caso di un attacco personale, oltre a invitare la parte a mantenere un atteggiamento di rispetto, il mediatore può, con opportune domande, mantenere il fuoco dell'attenzione sul problema, distogliendo da argomenti di carattere personale.

e. Il carro del vincitore

Consiste in un richiamo al consenso come fonte di legittimazione di una propria opinione o un proprio comportamento. Si pensi al seguente esempio: Tizio chiese a Caio perché continuasse a danneggiare il suo prato passandovi con la motocicletta, nonostante i divieti di transito esposti all'esterno della proprietà. Caio rispose che "tanto tutti fanno così", rifiutando di assumere responsabilità in merito. L'esigenza del mediatore, a questo proposito, è quella di mantenere l'attenzione sul singolo comportamento e sugli effetti che esso dispiega sulla persona che lo subisce. Favorire empatia fra le parti può essere, a questo proposito, vitale, come può essere vitale 'spezzare' l'analogia istituita da Caio mediante un ragionamento di tipo elenctico, oppure provando a mostrare come il principio invocato da Caio, applicato in altri casi, produrrebbe conseguenze che lui stesso probabilmente rigetterebbe.

f. Falso dilemma

Anche questa è una figura frequente in mediazione, agevolata anche dal fatto che, in uno scenario di conflitto, le parti tendono a polarizzare le posizioni, contrapponendole in modo netto e senza apparenti eccezioni o terze vie⁷⁸. Il falso dilemma, tuttavia, si costruisce appunto intorno al far credere che esistano solo due alternative e costringere a scegliere tra una

⁷⁸ Rammento quanto evidenziato *supra*, al cap II, sui fattori di 'polarizzazione' del conflitto.

di esse, quando in realtà le possibilità sono di più. Ad esempio: "O vendi a me la tua quota di immobile, o tu compri la mia" – disse Tizio a suo fratello. Il mediatore, tuttavia, notando l'impasse creata da questo falso dilemma, interviene proponendo una domanda proiettiva, che lascia intravedere come in realtà le parti possano considerare anche una terza via: "Vi siete prospettati la possibilità di vendere entrambi a terzi?"

g. Aneddotica

Questa trappola consiste nel citare un esempio o un aneddoto isolati, e provenienti dalla propria esperienza personale, per individuare una eccezione rispetto a quanto altri affermano, o per costituire sulla base di un caso isolato una regola generale. Ciò viene fatto, solitamente, con lo scopo di utilizzare tale argomento per confutare o comunque indebolire la cogenza delle affermazioni altrui. Ecco un esempio: il signor Rossi si rivolge al mediatore affermando: "Un mio amico è andato in mediazione e non ha funzionato. Anzi, mi ha detto che è stata una perdita di tempo. Quindi non ho intenzione nemmeno di ascoltare il Suo discorso". Uno degli aspetti salienti sta proprio nella singolarità – e quindi nella non necessaria ripetibilità – dell'esempio, o dell'opinione citati, che vengono generalizzati, talora rafforzandoli con il ricorso ad un argomento ex auctoritate (altra trappola logica): ad esempio, all'inizio della mediazione, prima ancora che il mediatore esordisca con il suo discorso introduttivo, la sig.ra Bianchi disse: "Mia nipote, che lavora presso un avvocato, uno dei migliori, mi ha detto che la mediazione è perfettamente inutile".

Al mediatore si pone la sfida di mostrare come una esperienza o una opinione isolati non siano motivo sufficiente per trarre una generalizzazione, o per privarsi di una opportunità. Ad esempio, per ritornare al primo degli esempi citati, il mediatore può rispondere: "Capisco, da parte mia sarei felice di poterLe offrire l'opportunità di raccontare al Suo amico che la mediazione, con Lei, si è rivelata un'occasione proficua. Per questo, tuttavia, ho bisogno anche della Sua collaborazione, se non altro a non arrendersi prima di avere iniziato". Il mediatore pone l'accento sulla chance offerta, e cerca di fare leva su un possibile elemento di pathos (come l'arrendersi, perdendo una opportunità).

h. Appello emotivo

Per quanto in mediazione sia opportuno lasciare spazio alle emozioni, con l'appello emotivo il pericolo è quello che la sola leva emozionale costituisca una sorta di 'grimaldello' manipolativo, per ottenere il con-

senso dell'interlocutore, a scapito della possibilità che questo sia anche supportato da validi ragionamenti. Il rischio, oltre al sacrificio dell'elemento razionale, è quello che il consenso stesso si renda effimero, perché dipendente dal peculiare stato emotivo indotto in tale circostanza, ma che non per questo è idoneo a consolidare un assenso pieno⁷⁹. Alla signora Zeta, che cercava di promuovere un accordo sullo scioglimento del contratto di locazione, proponendo alcune cifre per il rilascio anticipato dell'immobile di sua proprietà, il signor Alfa rispondeva: "Lei non capisce, sulla mia attività campano non una, ma due famiglie, con bambini piccoli!" Ora, se certamente la considerazione ha rilievo per spiegare le resistenze del signor Alfa al rilascio anticipato, e per sollecitare una vicinanza empatica della signora Zeta, la cui posizione iniziale era quella dell'immediato sfratto, questo appello emotivo può risultare fuorviante: la discussione, superato il punto dell'immediato rilascio, ora verte sul quando della sua possibile dilazione oltre che sul quantum da corrispondere al signor Alfa. Il mediatore non deve, in questo caso, tralasciare l'enfasi posta dal signor Alfa sulle sue esigenze e preoccupazioni familiari, quanto piuttosto aiutare le parti a cercare di individuare una possibile linea di accordo capace di incorporare queste esigenze e comporle con quelle della parte, esplorando eventualmente vie differenti rispetto a quelle del rilascio (ad es. una vendita dell'immobile, o la stipula di un nuovo contratto, a condizioni differenti).

b. Tu quoque?

Similmente all'argomento ad hominem, questa trappola si verifica allorquando una parte mina la credibilità del suo interlocutore sulla base di sue asserzioni o comportamenti pregressi, non rilevanti con la validità delle sue affermazioni, rispetto alle quali gli esempi citati non sono pertinenti. Si pensi ai seguenti esempi: il signor Bianchi aveva interrotto, durante la mediazione, il signor Rossi. Si era scusato, e la cosa non si era più verificata. Il signor Rossi, dal canto suo, aveva più volte interrotto, successivamente, il signor Bianchi, adducendo come motivo di legittimazione, per tale comportamento, la precedente (ancorché isolata) interruzione da lui subita. Oppure: a Tizio, che in mediazione contestava a Caio il ritardo nei pagamenti delle rate per le spese condominiali, Caio rispondeva ritenendo illegittima una simile affermazione da parte di Tizio che, come amministratore, cinque anni

⁷⁹ Cfr., sul punto, nuovamente, Irvine e Farrington. Cfr., altresì, Poirer-Elliot.

prima aveva convocato in ritardo un'assemblea straordinaria. Il mediatore può, in questo caso, provare a combinare una ricognizione sul passato con una strategia comunicativa volta a volgere lo sguardo delle parti verso il futuro. Ad esempio: (mediatore) "Mi pare di comprendere che entrambi riconosciate che, sulla base di esperienze passate e presenti, il ritardo possa creare dei problemi. Ora si tratta di valutare insieme come prevenire il ripresentarsi di simili situazioni, anzitutto chiedendosi come porre rimedio ai problemi tuttora presenti". Similmente, nel caso delle interruzioni ripetute, egli può ribadire l'importanza della regola di rispettare tempi e spazi espressivi di ciascuno, magari con una esortazione: "Può capitare, nell'enfasi del dialogo, che ci si interrompa reciprocamente. Tuttavia questo non aiuta il vostro confronto. Vi inviterei pertanto a mantenere viva l'attenzione sull'importanza di ascoltare l'altro".

i. Incredulità

Spesso indice di sfiducia, se non a volte di malafede, la risposta all'affermazione altrui con una manifestazione di incredulità è un argomento che molto spesso mina la serenità del dialogo, o la possibilità del suo prosieguo. Ad esempio: "A suo fratello, che affermava di non avere idea dell'esistenza di un più recente testamento del padre, il signor Sempronio rispose dicendo che aveva seri dubbi al riguardo, lasciando intendere che l'affermazione del fratello fosse mendace". Non è facile pensare ad una strategia mediativa immediatamente efficace per rispondere al presentarsi di un simile problema: può essere utile tenere presente che – salve ipotesi di aperta malafede – il tema sottostante ad un simile atteggiamento è quello della fiducia. Aiutare le parti a circostanziare le proprie affermazioni, e a sospendere nel frattempo il giudizio sulle affermazioni altrui, mantenendo l'attenzione sul problema e la sua possibile soluzione, può essere un aiuto nel cercare, progressivamente, di contrastare un atteggiamento incredulo⁸⁰.

l. Terra di mezzo

Pur essendo la mediazione spesso un luogo di ricerca di soluzioni intermedie, e talora anche di compromessi, non sempre la via intermedia può risultare una soluzione logica rispetto al problema in discussione. Ecco un esempio: il signor Franz sosteneva che la sua condomina, signora Barbara, non aveva alcun diritto di realizzare, sulle sue terrazze, delle

⁸⁰ Cfr., sul punto, Poirer-Elliot.

chiusure vetrate (Wintergarten), adducendo una serie di motivazioni, fra cui l'esaurita disponibilità di cubatura per l'immobile, il possibile danno al cappotto termico della casa, il potenziale danno all'estetica della stessa. La signora Barbara, in risposta, proponeva di realizzare una sola copertura, su una sola delle terrazze in questione. Ora, il problema non può certo essere risolto spostando il possibile punto di accordo da due terrazze ad una, essendo in discussione la legittimità dell'intervento di copertura delle stesse. Questo tipo di problematica – come si vedrà in tema di analisi del conflitto – dipende anche dalla struttura logica dell'opposizione intorno a cui si consolida l'oggetto della controversia, e, in alcuni casi, non ammette una soluzione intermedia, perché si manifesta intorno ad ipotesi che si escludono reciprocamente. A questo proposito, il contributo del mediatore può essere non tanto nel risolvere la singola questione emersa, quanto nell'aiutare le parti ad analizzare la tipologia di problema emerso, e quindi ad escludere proposte non sostenibili perché non atte a risolverlo.

In conclusione di questo paragrafo dedicato alle trappole logiche, preme rimarcare come gli esempi citati, e le possibili strategie adottate dal mediatore, non abbiano carattere cogente: al presentarsi di una trappola logica è richiesto caso per caso, in modo situazionale, di pensare a come disinnescarla, facendo ricorso sia agli strumenti metodologici appartenenti al bagaglio del mediatore, sia a quel già menzionato *esprit de finesse* che non può prescindere da abilità, esperienze, formazione e qualità personali, e che in ogni caso misura la propria efficacia anche sulla base delle persone coinvolte nel procedimento⁸¹. Con ciò si intende anche ribadire come l'impegno del mediatore sia, in linea di principio, un impegno di mezzi, e non di risultato, anche perché l'esperienza spesso mostra come il disvelamento di una inconsistenza logica non sia in grado di spostare la volontà o il ragionamento del proprio interlocutore⁸².

8. Stili e strategie comunicative. Alcuni appunti

Nell'economia di quanto il presente capitolo si propone di esaminare, appare opportuno aprire una parentesi sulle elaborazioni proposte a livello dottrinale sugli stili di risposta al conflitto. Si tratta, in particolare, di mo-

⁸¹ Cfr. Kinsey, Fuller e McKinney.

⁸² Cfr., ad, esempio, Kinsey, Fuller e McKinney.