

Note sulla “ragion pratica”

Abbiamo visto come l'uomo, in forza della sua stessa natura, debba porre ordine anche nelle sue attività. Tale compito porta anzitutto il suo intelletto a dirigere il suo agire responsabile.

1) Nell'orientare il proprio cuore (facoltà d'intendere e volere): etica, morale, da *êthos* [ἦθος, da cui ἥθη: *mores*]; da non confondere col costume, con l': *ethos* [ἔθος, da cui ἔθη: *consuetudines*] studiato dall'etologia.

Dall'orientamento morale segue l'agire anche esterno all'intenzione del cuore, ma lo valutiamo dall'intenzione o in quanto rivela un'intenzione. Un'azione può essere moralmente buona anche se praticamente inefficace.

Il risultato dell'aver posto questo ordine è l'agire del virtuoso, che procede senza più bisogno di deliberare, con la stessa spontaneità dell'agire naturale. La virtù che ci rende capaci di decisioni giuste è detta “saggezza” (*frônesis* [φρόνησις], *prudentia*). In passato si italianizzava la parola latina: “prudenza”.

Anche nella decisione tecnica si parla di saggezza, ma qui essa ha un compito più facile in quanto i materiali obbediscono per lo più sempre alle stesse leggi; invece per la saggezza morale porre ordine nelle decisioni è più difficile, perché il cuore dell'uomo è molto più indeterminato.

La saggezza è come un muro composto di otto pietre. Le virtù che costituiscono la saggezza sono: memoria (per acquistare esperienza), intelligenza (nel saper valutare la situazione concreta in cui si deve decidere), docilità (saper apprendere dall'esperienza altrui), solerzia (facilità nel fare congetture circa le cause della situazione concreta), razionalità, provvidenza (saper prevedere e provvedere ciò che serve ad un fine), circospezione (saper valutare le circostanze), cautela (per evitare gli ostacoli).

2) Nell'orientare il proprio fare: tecnica (ingegneria), artigianato, arti di vario genere: *téchne*, *ars*.

Un'azione può essere tecnicamente perfetta anche se moralmente cattiva.

Anche in questo caso abbiamo il virtuoso dal punto di vista tecnico, che non ha bisogno di stabilire come agire, ma agisce bene spontaneamente, con naturalezza [classico esempio: il virtuoso nel suonare uno strumento musicale].

3) Nella stessa attività dell'intelletto e nella sua espressione tramite il linguaggio, la logica (da *logos* [λόγος], *ratio*)

Usando la logica poniamo ordine:

- **nel conoscere speculativo**, in modo da acquistare le virtù speculative, o scienze, grazie alle quali chi possiede una scienza può giudicare con spontaneità (per l'aspetto proprio di quella scienza) ciò che ha di fronte.

N.B. Ogni scienza diventa tecnica se applicata. La logica stessa è insieme speculativa e pratica (*docens* e *utens*).

- **nel conoscere che dirige l'agire**, in modo da dirigere l'acquisto delle virtù pratiche, sia morali sia della *techne*. La saggezza è l'unica virtù dell'intelletto che è pure virtù morale.

Come l'intelletto, per capire, parte dall'esperienza e dall'osservazione dei sensi, così, per applicare la conoscenza alla decisione che è nel concreto singolare, il nostro intelletto necessita di una valutazione della sensibilità: dobbiamo "sentircela". Per arrivare al concreto sia l'etica sia la *techne* necessitano di "buoni sentimenti" o di un "buon gusto".

Note sulla logica

Si usa distinguere una logica "formale", che prescinde dal senso e significato delle parole, e le sostituisce con simboli atti a significare cose qualsiasi, da una logica che invece non può prescindere da ciò, e che gli scolastici chiamavano "logica materiale".

Esempio ristretto all'ambito matematico

Problema: un mattone pesa kg. 1 più il peso di $\frac{3}{5}$ del mattone. Quanto pesa il mattone?

Dimostrazione fondata sul calcolo (formale) algebrico

Sia x il peso del mattone; abbiamo che:

$$x = 1 + \frac{3}{5}x$$

Sottraiamo $\frac{3}{5}x$ ad entrambi i membri dell'uguaglianza, dove x è $\frac{5}{5}$ di se stesso e $\frac{5}{5} - \frac{3}{5} = \frac{2}{5}$.

Abbiamo che:

$$\frac{2}{5}x = 1$$

allora, dividendo entrambi i membri per 2, abbiamo che:

$$\frac{1}{5}x = \frac{1}{2} \text{ kg.}$$

cioè, moltiplicando entrambi i membri per 5:

$$x = 2,5 \text{ kg.}$$

Abbiamo trasformato la stringa di linguaggio che esprimeva il problema nella stringa che esprime la risposta, in base al principio che una uguaglianza resta tale se aggiungiamo o sottraiamo cose uguali a cose uguali e anche moltiplicando o dividendo per numeri uguali. L'importante è controllare la correttezza dei passaggi della trasformazione.

Dimostrazione fondata sulla realtà del mattone

Supponiamo che il mattone sia uniforme nel suo impasto e che parti uguali abbiano ugual peso. Il peso totale è $\frac{5}{5}$, per cui l'informazione di partenza ci dice che 1 kg è il peso di $\frac{2}{5}$ del mattone;

ogni quinto pesa dunque $\frac{1}{2}$ kg, ed il mattone intero peserà 2,5 kg.

Nel nostro caso l'attenzione riguarda non solo i rapporti fra quantità qualsiasi, astraendo da quali siano, ma quelle del mattone in se stesso.

Se volessimo mettere in forma sillogistica questo ragionamento dovremmo evidenziare soggetto e predicato della conclusione (S è P) ed il perché (M) è vero che S è P . Infine dovremmo esplicitare: perché S è M ed M è P .

Questo procedimento per mettere in “forma” il sillogismo andrebbe fatto almeno tre volte, mi pare. Partendo dal sillogismo finale e risalendo all'inizio i passaggi (S è P perché è M) sarebbero, mi pare, i seguenti:

- il mattone intero pesa 2,5 kg. perché pesa cinque volte il peso ($\frac{1}{2}$ kg) di $\frac{1}{5}$ del mattone;
- il quinto di mattone pesa $\frac{1}{2}$ kg perché è la metà di $\frac{2}{5}$ del mattone, che pesano 1 kg;
- $\frac{2}{5}$ di mattone pesano 1 kg perché $\frac{2}{5}$ sono la differenza tra il peso del mattone intero ed il peso di $\frac{3}{5}$ di esso.

Possiamo allora divertirci a sostituire ad S, P ed M quello che serve per completare il controllo formale dei tre sillogismi.

In realtà noi avevamo già capito. Il controllo formale diventa una fatica apparentemente inutile. Non è la correttezza logico-formale, che prescinde dal significato, a renderci evidente la conclusione. Però spesso conviene fare il controllo formale, perché ci sono trappole, le famose *fallacie formali*, dove anche persone attente ed intelligenti cascano senza rendersene conto.

Un ulteriore esempio di dimostrazione nel senso della logica formale lo prendiamo dal *Manuale di logica* di Willard Van Orman Quine¹.

Si tratta di inferire dalla premessa:

Tutti i cerchi sono figure

la conclusione

Tutti coloro che tracciano cerchi tracciano figure.

Dal punto di vista della logica formale, il procedimento è laborioso e non è riconducibile ad una forma sillogistica. I simboli che Quine usa sono noti, comunque li richiamiamo velocemente:

(x): per ogni x

$Fx \supset Gx$: se x è F allora x è G (se x è un cerchio allora x è una figura).

$(\exists x) (Fx \cdot Hyx)$: esiste x tale che esso è F e y è H rispetto a x (esempio: qualunque relazione, azione, azione passiva, come “x ama y”, oppure è amato da..., oppure è più grande di...: nel nostro caso “y traccia x”)

La premessa, tradotta nei termini della logica simbolica, è

(x) $(Fx \supset Gx)$

mentre la conclusione cercata è

(y) $(\exists x) (Fx \cdot Hyx) \supset (\exists x) (Gx \cdot Hyx)$

Dice il Quine:

“I passaggi della deduzione dall'una all'altra vengono ora dettati pressoché automaticamente dalle strategie dei quantificatori e del condizionale. Dal momento che la conclusione desiderata è una quantificazione universale, tendiamo per prima cosa a raggiungere questa espressione privata del suo '(y)'. Ma essa è un condizionale; allora noi assumiamo la sua antecedente ' $(\exists x) (Fx \cdot Hyx)$ ' e cerchiamo di ottenere la sua conseguente ' $(\exists x) (Gx \cdot Hyx)$ '. Al fine però di ottenere ' $(\exists x) (Gx \cdot Hyx)$ ' conviene cercare di ottenere ' $Gx \cdot Hyx$ ' (oppure ' $Gz.Hyz$ ', ecc.). Le espressioni da cui dobbiamo dedurre queste ultime sono ' $(x) (Fx \supset Gx)$ ' e ' $(\exists x) (Fx \cdot Hyx)$ '; quindi, si applica a questi schemi la strategia della eliminazione dei quantificatori, e ben poco rimane all'immaginazione. Completa nei suoi passaggi, la deduzione assume questo aspetto.

¹Trad. it. Feltrinelli, Milano 1970 (quarta ed.), pagg. 218-219.

- * (1) $(x) (Fx \supset Gx)$
- ** (2) $(\exists x) (Fx \cdot Hyx)$
- ** (3) $Fz \cdot Hyz$ (2) z
- ** (4) $Fz \supset Gz$ (1)
- ** (5) $Gz \cdot Hyz$ (3) (4)
- ** (6) $(\exists x) (Gx \cdot Hyx)$ (5)
- * (7) $(\exists x) (Fx \cdot Hyx) \supset (\exists x) (Gx \cdot Hyx)$ * (6)
- * (8) $(y) [(\exists x) (Fx \cdot Hyx) \supset (\exists x) (Gx \cdot Hyx)]$ (7) y

Mi pare ovvio dunque che il problema è di trovare come trasformare certe stringhe di segni o derivarne altre, in modo da arrivare a ricavare la stringa cercata. Qualcosa di simile avviene nel risolvere le equazioni in matematica, e si può parlare anche di equazioni logiche².

Invece dal punto di vista dell'evidenza di ciò di cui si parla la cosa è ovvia: il fatto che tutti i cerchi sono figure è appunto il perché, se così vogliamo chiamarlo, che traccia cerchi traccia figure. Si tratta di una verità immediata, e la logica "materiale" ci dice che potremmo sostituire a "cerchio" qualsiasi cosa, e a "figura" un genere di quella cosa: "chi prende una mela prende un frutto", "chi accarezza un gatto accarezza un animale", ... e così via.

Dal punto di vista del calcolo formale non si tratta di capire il perché di una certa conclusione. Potremmo dire che il problema non è quello di arrivare all'evidenza di una conclusione (nel senso aristotelico di "sapere perché"), ma all'evidenza della correttezza di una procedura.

In altre parole non si ha l'evidenza di ciò che si dimostra, così come l'uso della procedura per calcolare un quoziente in una divisione piuttosto difficile non mi dà l'evidenza che quello sia il quoziente, ma mi sento certo del risultato solo perché vado a controllare di aver fatto correttamente tutti i passaggi.

Quando uso un computer o una calcolatrice non ho nemmeno l'evidenza di tale correttezza: mi fido del costruttore.

Diremo che l'esposizione del Quine è la fatica di chi vuole dimostrare qualcosa che invece non è dimostrabile perché è una verità immediata?

No, perché trasformare una stringa di segni in un'altra, indipendentemente dal loro significato, è un problema diverso. E se potessi trovare una regola per farlo, potrei programmare una macchina in modo che mi offra il risultato risparmiandomi la fatica. E questo programma potrebbe aiutarmi quando avessi un problema dove la verità non è così immediata.

Credo che questo discorso possa confermare anche quanto afferma il prof. Vittorio Capecchi: "Prevedere non è spiegare".

2 Cfr. E. CARRUCCIO, *Mondi della logica*, Zanichelli, Bologna 1971, pagg. 46 ss.

Note sul ruolo della volontà nel produrre l'assenso di un giudizio

Chiamo “assenso” la certezza o determinazione di un giudizio. Il giudizio può anche essere quasi certo (“opinione”: c’è in noi il timore più o meno remoto di sbagliare); solo propenso verso un’opinione (“sospetto”); incerto per via del pari peso dei motivi pro e contro (“dubbio”); sospeso perché semplicemente non abbiamo motivi né pro né contro (“non sappiamo”).

L’enunciazione di un giudizio può riflettere questi stati possibili. Però l’enunciazione può non concordare col giudizio. A parole posso negare qualsiasi cosa che posso affermare, mentre non è sempre in mio potere giudicare come mi pare.

Quando la determinazione del giudizio dipende dall’evidenza della realtà, posso negarla a parole, ma so anche di mentire. Lo stesso vale per l’opinione, il sospetto, il dubbio ed il non sapere. Siamo consapevoli del nostro conoscere e per questo responsabili di quanto diciamo. In tribunale la falsa testimonianza è considerata un reato, a meno che il teste non venga riconosciuto incapace di intendere e volere. Il giudice ci chiede se abbiamo visto..., se siamo proprio sicuri... ecc.

Quando la determinazione del giudizio dipende da noi, la certezza diventa un effetto della nostra capacità di intendere e volere, di una nostra decisione. Ne portiamo la responsabilità.

Sul piano etico e sul piano della *techne* avviene molto spesso di dover prendere una decisione che richiederebbe delle certezze che purtroppo non riusciamo ad avere. In questo caso, però, il giudizio resta consapevole di non essere certo. La certezza resta solo nella decisione.

Sul piano logico, la dimostrazione formale non ci offre l’evidenza della conclusione, ma noi adeguiamo ad essa il nostro giudizio sapendo che esso sarà conforme alla realtà perché lo erano le premesse. Se non lo facessimo, sapremmo di stare sbagliando anche dal punto di vista della responsabilità morale. Però è in nostro potere non dare l’assenso, a differenza di quando l’evidenza delle cose ci costringe.

Siamo anche responsabili per aver creduto ad una notizia o ad una persona inaffidabili. Va notato inoltre che la maggior parte delle nostre conoscenze avvengono per comunicazione di notizia, a partire dalla data di nascita e dall’identità dei nostri genitori, fino alle conoscenze scientifiche, che prendiamo per vere sulla parola di altri senza ripetere gli esperimenti.

Poiché il giudizio operativo che porta alla decisione comporta la sensibilità, è possibile influire sulle decisioni influenzando sulla sensibilità. Ricordo un questuante che era maestro nel far portare la mano al portafogli anche a chi restava in teoria convinto di non dover dare nulla. La pubblicità ed altre forme di propaganda si servono di strumenti del genere per provocare decisioni favorevoli e scoraggiare le decisioni di chi volesse esercitare una verifica sull’attendibilità di una notizia. In particolare l’educatore morale, visto che il male è mancanza di un bene, dovrebbe far fare esperienza di questo bene all’educando, che spesso preferisce non fidarsi del maestro per poter dire che nella sua condotta non vede nulla di male.

Aristotele distingue il continente e l’incontinente dal virtuoso e dal vizioso. Questi ultimi hanno la premessa teorica universale rispettivamente vera e falsa (es.: ubriacarsi è male, ubriacarsi è bene); i primi due concordano con la premessa teorica giusta, ma il primo riesce ad applicarla al suo caso concreto vincendo la resistenza della sua sensibilità, mentre il secondo non ci riesce e fa in concreto quello che non vorrebbe.