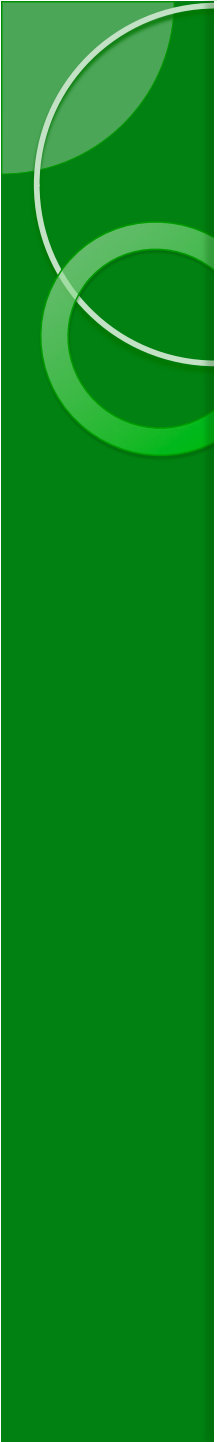


Come analizzare la comunicazione? Schemi argomentativi, euristiche, tipi di dialogo.

**Fabrizio Macagno
ArgLab, Instituto de Filosofia
Universidade Nova de Lisboa**



Tipi di dialogo – dialogo deliberativo

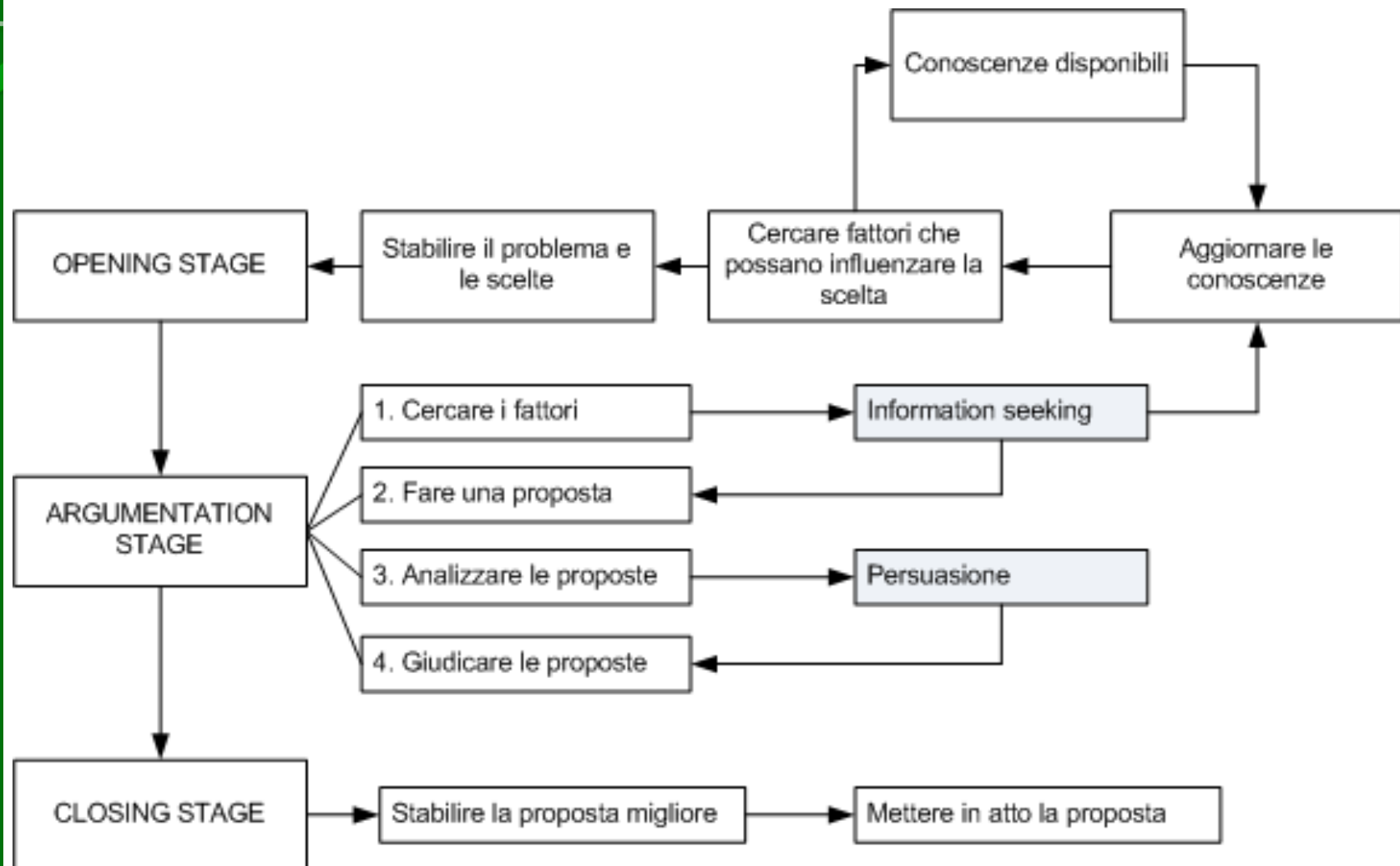
Strutture che rappresentano:

- Le finalità comunicative dialogiche (scopo comune: prendere una decisione per risolvere un problema).
- Il processo di turni più adeguato ed efficace per raggiungere l'obiettivo.

Ci sono finalità secondarie:

- Ottenere informazioni (per proporre)
- Persuadere (per giungere a una decisione comune)

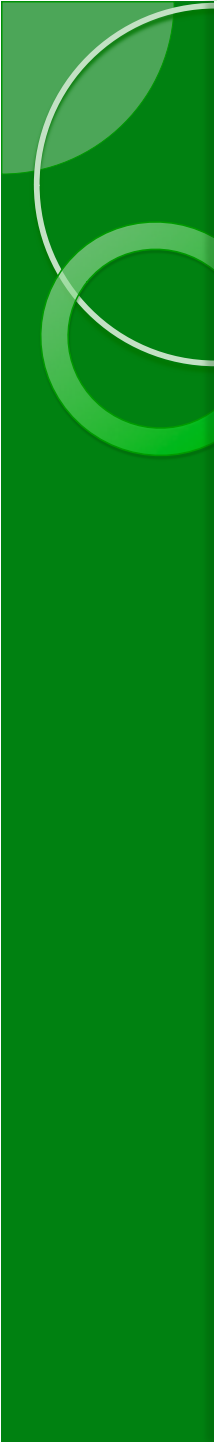
Modello di dialogo deliberativo



Fasi di un dialogo deliberativo

(esempio tratto da dati reali)

OPENING STAGE	Il paziente non segue correttamente la dieta e non fa esercizio fisico Dialogo deliberativo: Cosa può fare il paziente?	
ARGUMENTATION STAGE	1 (Dottore): Proposta 1. Dieta per perdere almeno 4-6 chili. Argomenti.	2 (Paziente): Difficoltà a eliminare frutta e dolci
	3 (Figlia P). Proposta 2 Palestra per i successivi 3 mesi.	4 (Paziente). Difficoltà a fare esercizio
	5 (Dottore): Proposta 3. Eliminare dolci ma non frutta	6 Risposta di P a D No palestra tutti i giorni, 2 volte a settimana insieme.
CLOSING STAGE	Accordo tra P e D. Ginnastica due volte a settimana per 3 mesi. Pochi dolci, ma continuare a mangiare frutta.	



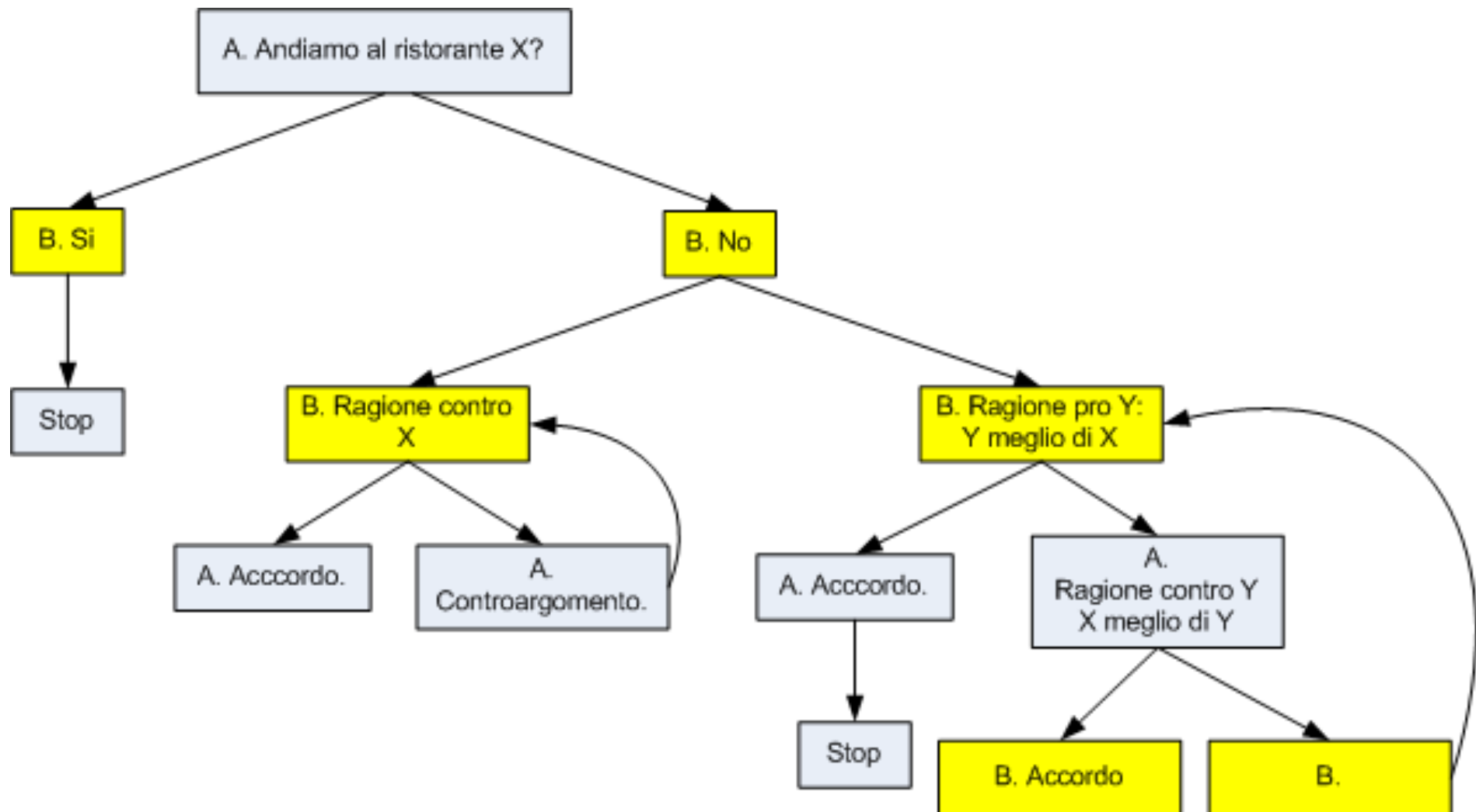
Struttura dialogica e sequenza dialogica

Come individuare pratiche dialogiche più efficaci?

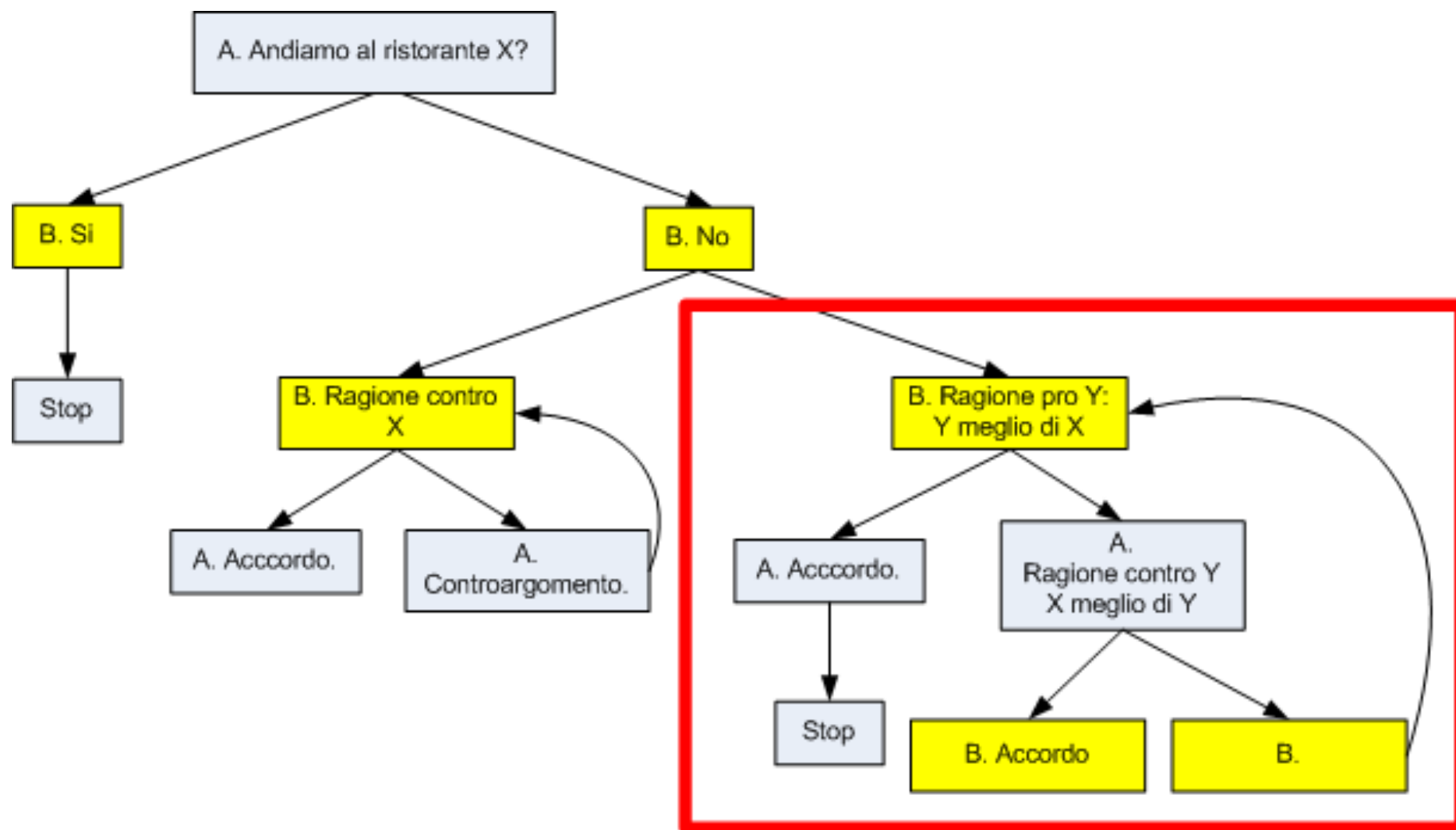
- Analizzare le possibili alternative dialogiche di una possibile mossa (domanda).
- Restringere le alternative a quelle che possono portare a una conclusione *migliore* più rapidamente.

(finalità dialogo deliberativo: decisione condivisa e realizzabile)

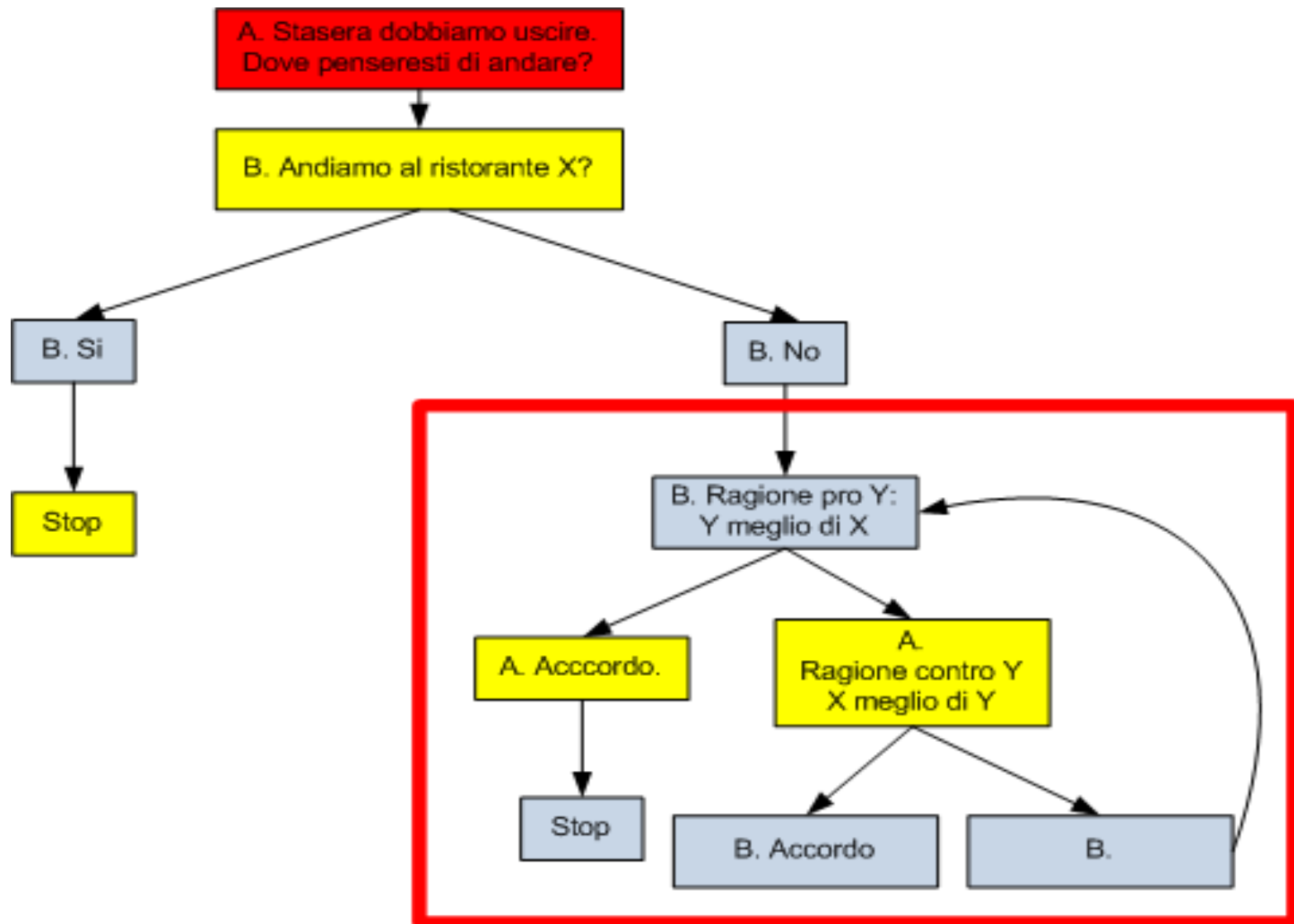
Profilo di dialogo deliberativo

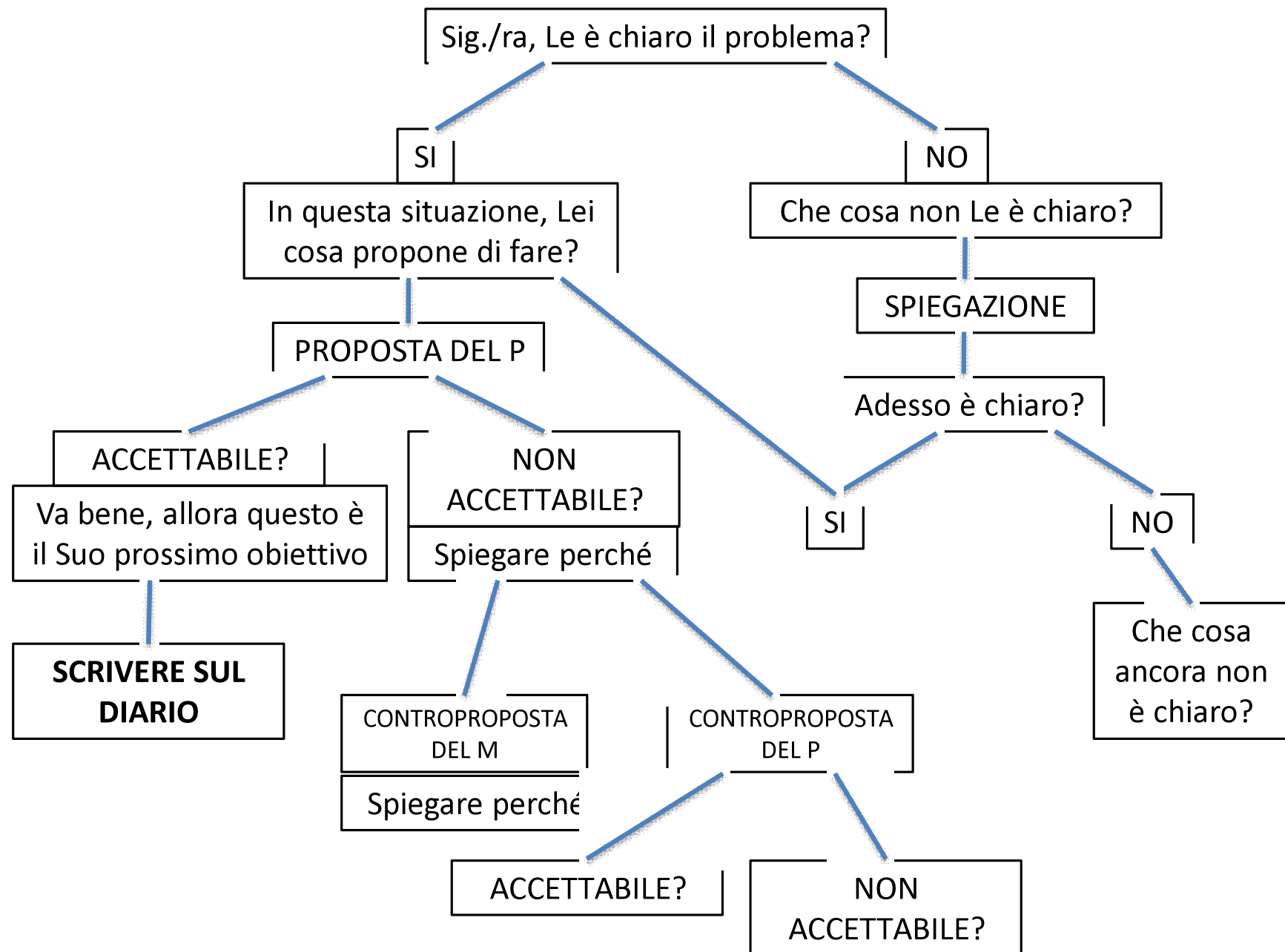


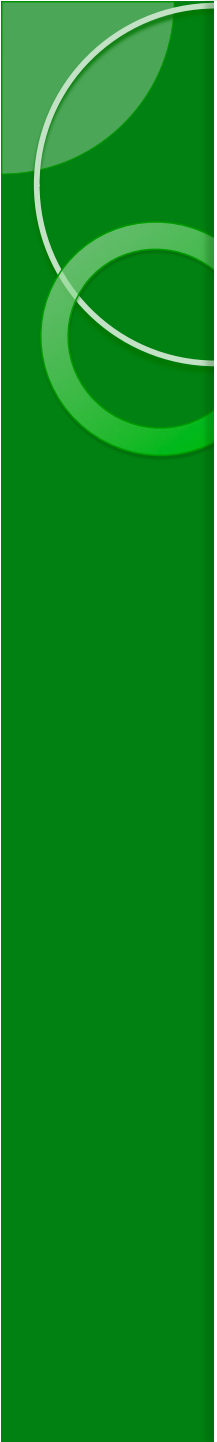
Selezionare la sequenza più efficace



Guidare il dialogo



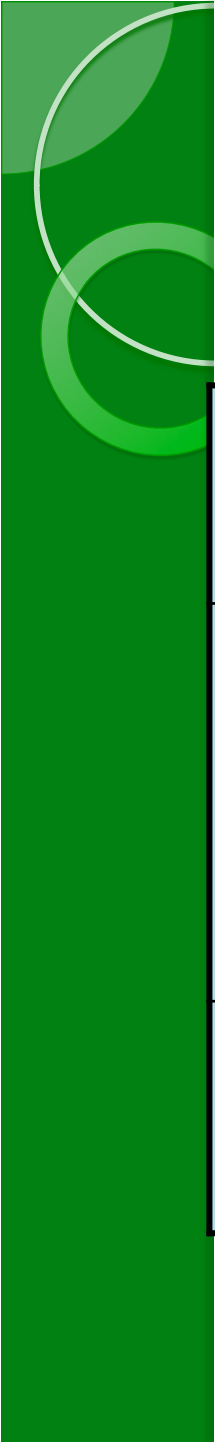




Analizzare gli argomenti

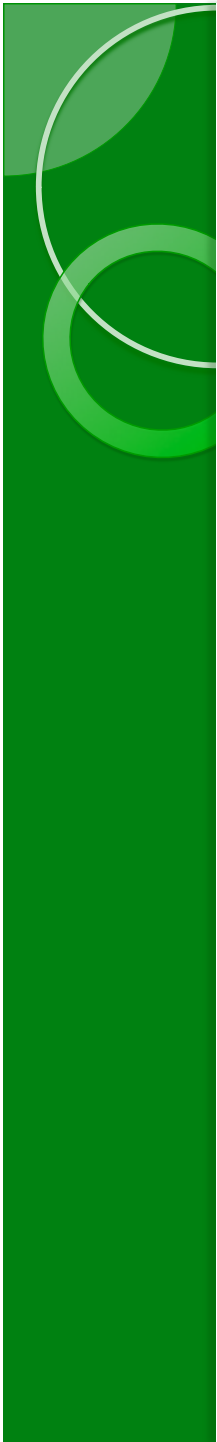
Schemi argomentativi. Sono strutture che:

- Presentano un argomento come un insieme di premesse che portano a una conclusione.
- Combinano la logica del ragionamento naturale con la ragionevolezza delle inferenze.
- Mettono in luce le criticità di un ragionamento



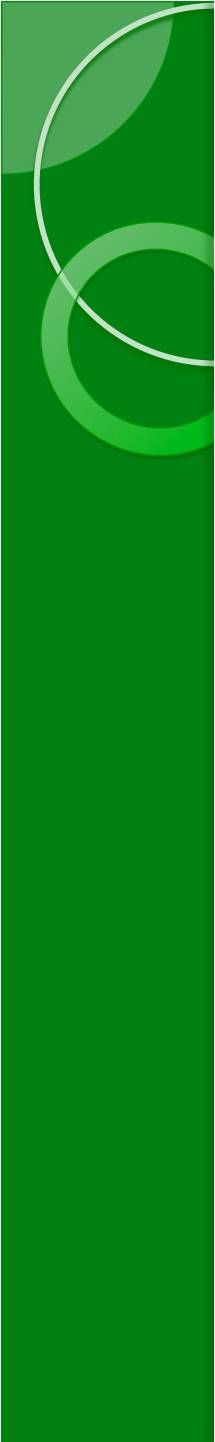
Argomento per conseguenze

Premessa 1	Se compio l'azione X, le conseguenze C si verificheranno.
Premessa 2	Secondo la mia scala di valori, le conseguenze C sono negative / <u>le conseguenze C sono peggiori delle conseguenze K che si verificherebbero se l'azione X non venisse compiuta.</u>
Conclusione	È preferibile che l'azione X non sia compiuta.



La concretezza del ragionamento astratto

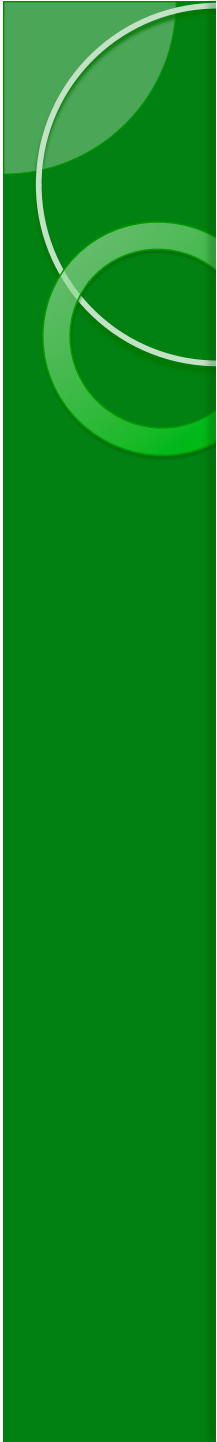
- I valori 1 e 2 (conseguenze C e K) sono i soli valori che devo considerare?
- La scala dei valori è sempre la stessa?
- Esiste una relazione causale forte tra l'azione e la conseguenza?
- Quanto è forte la possibilità che se non compio X, C non si verifichi?



Bisognerebbe fare la dieta ma...

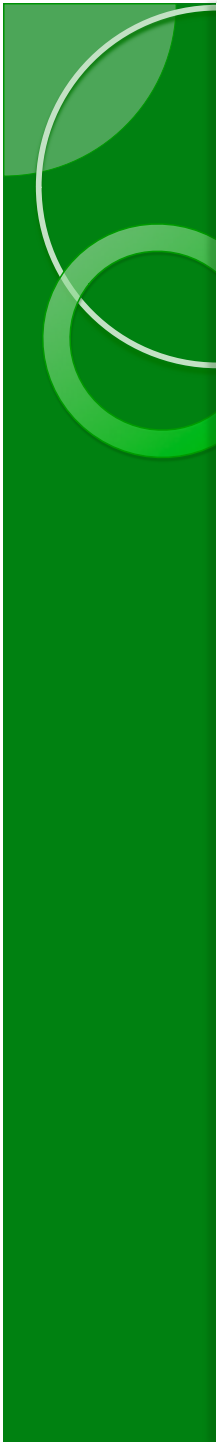
Valore *salute* > valore *soddisfazione*
momentanea, TEORICAMENTE

- Per vivere da malato tutta una vita...
- Quando sono davanti alla dispensa piena di dolci...
- Un dolcino mica mi uccide...
- Tanto se deve succedere succede...



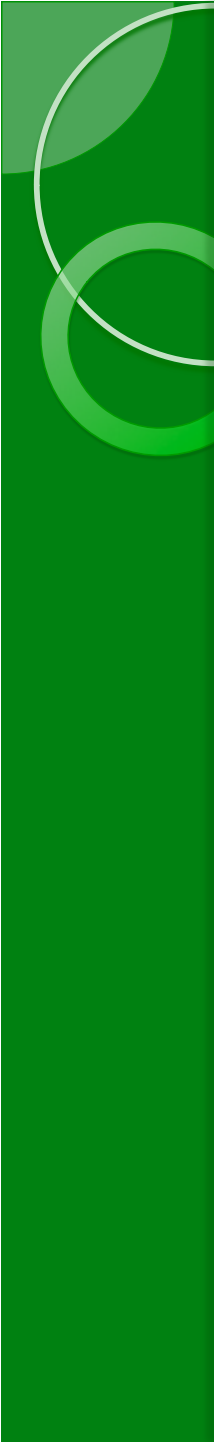
Ragionare sistematico e ragionare per euristiche

- Il ragionamento sistematico, per schemi argomentativi, è molto faticoso.
- Le euristiche sono scorciatoie al ragionamento.
 - Ciò che è accessibile è più importante o pertinente
 - Ho sempre fatto così
 - È meno faticoso seguire un comportamento coerente con la mia immagine sociale



Le euristiche sono importanti nel dialogo?

- “Ha ragione dottore, ma poi apro il mobiletto e mi trovo le merendine”
- “Se vado in palestra con mia figlia va bene, altrimenti finisce che non vado”
- “È da sei mesi che vado tutti i giorni in bici”
- (incontri di gruppo) “È da quindici giorni che non mangio dolci”

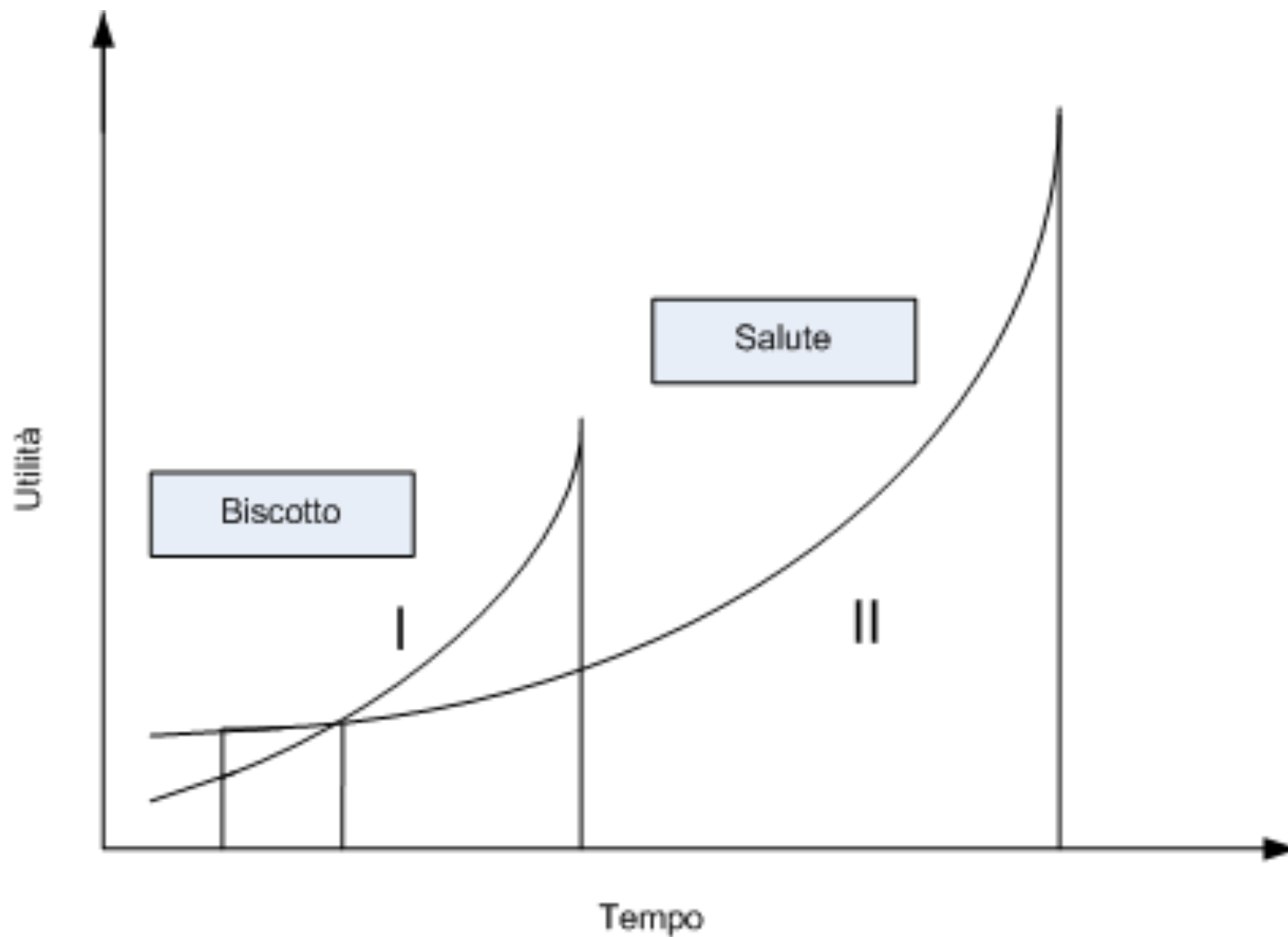


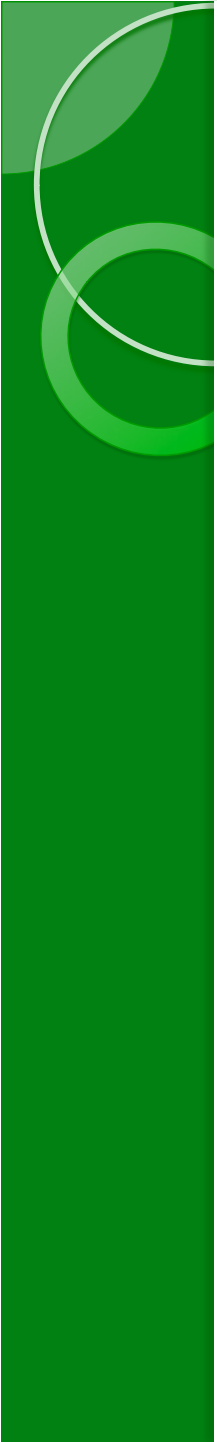
Esiste una contro-euristica?

Strategie per disinnescare il ragionamento euristico

- Riconoscere la “scorciatoia”
- Rendere la “scorciatoia” inutilizzabile
- Fornire una “scorciatoia” più facile, più accessibile o più potente

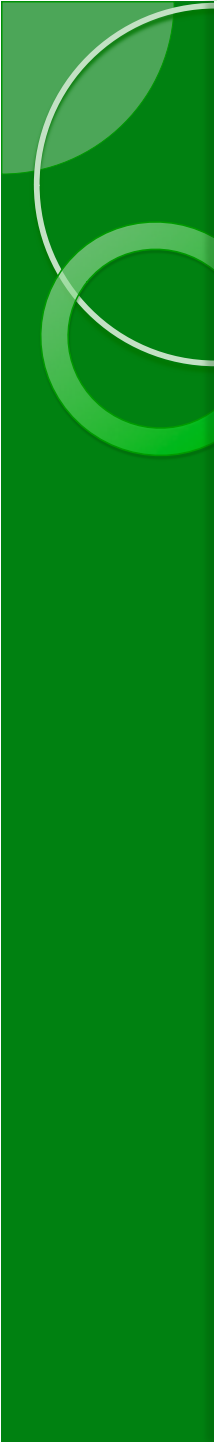
I valori scadono nel tempo...





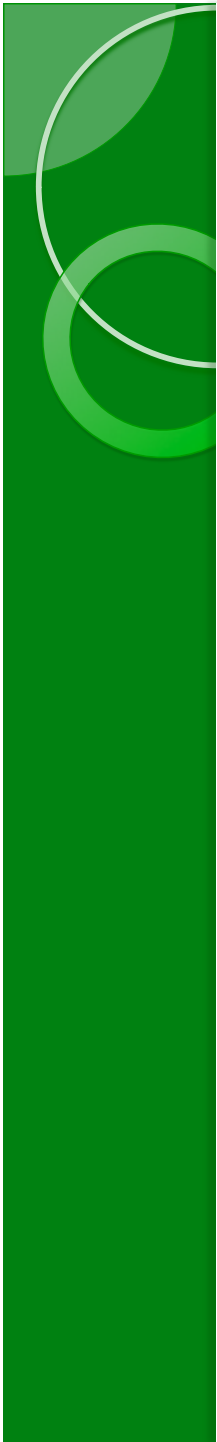
Non fare scadere i valori

- Obbligo preventivo: raggiungere il biscotto mi è difficile
- Conseguenze vicine: se mangio ora un biscotto non ne ho più per la colazione
- Se vado a correre poi posso mangiare il biscotto senza sensi di colpa
- Immagine di me: se mangio il biscotto mi svaluto davanti al gruppo



Conclusioni

- Differenti aspetti della comunicazione possono essere analizzati
- I modelli ideali servono a individuare possibili criticità e miglioramenti
- Non possiamo descrivere il nostro ragionamento; ma possiamo descrivere i nostri argomenti
- Non possiamo “cambiare la testa” dell’interlocutore; possiamo però essere consapevoli di cosa ci sta dicendo



Lavori in corso

Collaborazioni: D. Kuhn (Columbia University); E. Paus (University Muenster).

- *Argumentation theory in education studies. Coding and improving students' argumentative strategies*
- *Development of Argumentation Strategies Via Modeling*
- *Argumentation in education. Panel at the European Conference on Argumentation*
- Collaborazione ed esperimenti al Colégio de S. Tomás.