

Negoziando con i filosofi



Pietro Salis

psalis@unica.it

Corso di 'Propedeutica filosofica' (Primo semestre)
CdL in Filosofia – A.A. 2024-2025

Negoziando con i filosofi

- **Testi del corso:**

- Roberto Casati, *Prima lezione di filosofia*, Laterza 2011.

- **Letteratura secondaria:**

- Nigel Warburton, *Il primo libro di filosofia*, Einaudi 1999 (capp. IV – *Il mondo esterno* [pp. 115-37], V – *La scienza* [pp. 138-58], VI – *La mente* [pp. 159-85]).

Negoziando con i filosofi

- Il **testo principale**, che sarà oggetto del colloquio d'esame, è il volumetto di **Roberto Casati**, *Prima lezione di filosofia*. Il testo di Casati si pone l'ambizioso obiettivo di elaborare una breve introduzione alla filosofia che in modo originale si discosta dal manuale storico (ancora in voga in Italia nell'insegnamento della filosofia nei licei, anche se controverso) e si discosta anche da un approccio cosiddetto 'per problemi'. In cosa consiste la sua originalità?
- Casati parte da una concezione dell'attività filosofica che parte da ciò che è implicito in ciò che i filosofi fanno: la lettura che Casati propone dell'attività filosofica la presenta come una forma di 'negoziazione concettuale'. Di che si tratta?
- Il libro è composto da 14 brevissimi capitoletti, parte dei quali saranno oggetto di questo corso; nel dettaglio i capitoli rilevanti per l'esame saranno i seguenti: 1, 2.1, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11.1, 11.3.
- * Alcuni capitoli del libro non pertinenti per l'esame potranno essere oggetto di eventuali attività seminariali a fine corso (come ad esempio le sezioni 2.2 e 2.3 del cap. 2).

Negoziando con i filosofi

- La **letteratura secondaria** è così composta:
- Nigel Warburton, *Il primo libro di filosofia*, Einaudi 1999 (capp. IV – *Il mondo esterno* [pp. 115-37], V – *La scienza* [pp. 138-58], VI – *La mente* [pp. 159-85]).
- Il testo di Warburton, a differenza di quello di Casati, introduce la filosofia per mezzo della cosiddetta impostazione ‘per problemi’: ogni capitolo è dedicato all’introduzione a uno specifico problema filosofico.
- **Lo studente è tenuto a preparare per l’esame ‘uno dei tre’ capitoli sopraindicati**: questa attività potrà essere eventualmente sostituita con la partecipazione alle attività seminariali.
- * Per eventuali attività seminariali sarà possibile eventualmente utilizzare testi dal libro di Casati (tra i capitoli non selezionati per l’esame) o anche dagli altri capitoli del testo di Warburton.

Negoziando con i filosofi

- L'esame di profitto:
- Dal syllabus online è possibile ricavare le seguenti diciture:
 - Prova scritta (opzionale): (solo su richiesta per circostanze specifiche, da concordare);
 - Prova orale: Padronanza dei concetti e delle argomentazioni del corso (30%); Comprensione delle categorie teoriche e dei problemi chiave del corso (30%); Inquadramento teorico e contestuale dell'argomento del corso (10%); Capacità di ragionare tramite le categorie chiave del corso (30%).
- In questo caso, si tratta di comprendere le tesi e le argomentazioni di sostegno (esempi compresi) della concezione di Casati, cioè dell'attività filosofica come 'negoziato concettuale'. In particolare modo il ruolo dell'*immaginazione*, dell'*esempio* e dell'*esperimento mentale*.

Negoziando con i filosofi



- Gli autori:
- Roberto Casati è un filosofo italiano tra i più apprezzati a livello internazionale. Lavora a Parigi, in Francia presso istituto *Jean Nicod* dove dirige il *CNRS* (Centro Nazionale di Ricerca Scientifica) e presso l'*Ecole Normale Supérieure*.
- Si occupa di metafisica degli **spazi vuoti** e di **mereologia** (con cui ha scritto lavori fondamentali insieme ad Achille Varzi – ad esempio *Holes and other superficialities*, MIT Press, 1994 e *Parts and Places*, MIT Press, 1999) e poi delle **ombre**, del **disegno** e dell'**immagine**. In italiano si segnalano *La scoperta dell'ombra* (Mondadori) e *Semplicità insormontabili. 39 storie filosofiche* [con Achille Varzi] (Laterza).

Negoziando con i filosofi



- Nigel Warburton è un noto filosofo e divulgatore britannico. Si occupa anche di arte ed estetica. Lavora presso la *Open University*. È autore di molti bestseller a livello mondiale, come ad esempio (oltre al testo selezionato per il nostro corso):
- *A Little History of Philosophy* (trad. it.) *Breve storia della filosofia* (2013), Salani Editore; *Philosophy: The Classics* (3rd ed.); *Thinking from A to Z* (3rd ed.).

Negoziando con i filosofi

- *‘Che cos’è’ la filosofia ‘in quanto attività’?*
- *‘Che cosa fanno’ i filosofi di professione?*
- *‘Di cosa’, esattamente, si occupano i filosofi?*
- *Ci sono dei ‘metodi’ e degli ‘strumenti’ propri del lavoro filosofico?*
- Queste, come vedremo, sono alcune delle domande chiave di questo corso, che proverà a esplorare le opzioni presentate in merito dal libro di Casati.

Negoziando con i filosofi

- **Introduzione alla filosofia: come si procede?**
- Approccio **storico** (tradizionale);
- Approccio **per problemi** (tipica alternativa all'approccio storico);
- Approccio alla **filosofia come attività** (approccio inaugurato da Wittgenstein e capostipite di molte opzioni attuali).

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Il filosofo è un negoziatore concettuale
- Tenere una prima lezione di filosofia è una sfida. Non basta stilare un'introduzione o disegnare un panorama storico della filosofia. Non è nemmeno detto che una prima lezione, seppur affidata a un filosofo, sia un esercizio filosofico. In queste pagine cercherò di mostrare come una teoria della filosofia forse inconsueta, forse poco filosofica, possa spiegare che cosa fanno o hanno fatto i filosofi; non solo i filosofi di professione ma anche le persone che senza veramente ritenere di star facendo filosofia stavano in realtà facendo filosofia. Vorrei anche mostrare che cosa dobbiamo aspettarci dal lavoro filosofico, e perché questo è importante (p. 3).
- Ecco che nell'introdurre il libro, oltre a un cenno ai limiti dell'approccio puramente storico, Casati suggerisce subito una prospettiva interessante, descritta come in generale 'poco filosofica', per cui molta filosofia, di fatto, è **praticata anche dai non filosofi** (e quindi non solo dai filosofi di professione). Implicitamente questo ci dice che i filosofi di professione sono solo coloro che **esercitano la professione in modo 'consapevole'**. Ma di che pratica/professione si tratta?

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- Il filosofo è un negoziatore concettuale
- Dico subito che cosa è un filosofo. Un filosofo è un *negoziatore concettuale*. Alcuni saranno d'accordo, altri meno: ma teniamo ferma questa idea di negoziato. Quando si fa un negoziato concettuale? Molto spesso e in molti luoghi. Ecco un esempio. In un certo paese si passa dalla monarchia alla repubblica. Prima, eravamo quasi tutti (ad eccezione di re e regina, voglio dire, e della loro famiglia) dei *sudditi*.
- Adesso siamo dei *cittadini*.
- Passare da sudditi a cittadini significa ridefinire il perimetro dei diritti e dei doveri; ridefinire la concezione che ciascuno di noi ha di se stesso o di se stessa di fronte agli altri; cambiare gerarchie e organizzazioni; scoprire che la propria opinione conta e decidere come scegliere i propri rappresentanti. La lista è lunga. Questi cambiamenti non avvengono con un tocco di bacchetta magica; e non avvengono alla cieca. *Bisogna pensarci* (pp. 3-4).
- Ecco un esempio di attività filosofica non professionale e non consapevole, che è anche un esempio di negoziato concettuale (che per Casati caratterizza l'attività filosofica): il passaggio dalla monarchia alla repubblica. Quello che può sembrare un semplice passaggio, ha invece risvolti e implicazioni molto rilevanti. E si tratta di risvolti, come stiamo per vedere, che richiedono lavoro filosofico.

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- Il filosofo è un negoziatore concettuale
- Per esempio, bisogna riscrivere molte leggi, e soprattutto si deve redigere una specie di manuale che ci dica come fare a scrivere leggi, ovvero, bisogna creare una Costituzione. In tutto questo si deve negoziare concettualmente. Che cos'è un cittadino?
- Tipicamente in un negoziato concettuale si cerca di imbastire una spiegazione o una narrazione che ci permettano di ricomporre una *tensione* concettuale. Adesso sono un suddito, mi spieghi che cosa vorrà dire essere un cittadino? Me lo spieghi in modo che lo possa capire, sulla base della mia esperienza, della tradizione in cui sono vissuto finora? (p. 4)
- La creazione di una Costituzione è una di quelle cose che non possono mancare in un passaggio del genere. Si può scrivere una Costituzione senza negoziare? Quali articoli vanno inseriti in una Costituzione? Chi sono i cittadini e in cosa si distinguono dai sudditi? Con che atteggiamento ci si pone in un negoziato di questo genere?

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- Il filosofo è un negoziatore concettuale
- Era un esempio semplice, ho detto. [...] esempi di questo tipo abbondano. Se cominciamo a guardarci intorno, li scorgiamo spesso e volentieri. Li ritroviamo ovunque dei cambiamenti in quello che sappiamo o in quello che facciamo esercitano una pressione sulle idee nelle quali fino ad allora ci eravamo cullati riguardo alle situazioni del mondo che ci circonda. Sono cambiamenti dovuti alle nuove conoscenze che la scienza ci propone; a nuovi assetti della società; a profonde trasformazioni nella nostra vita personale. Il Sole non gravita intorno alla Terra. Non tutto quello che il mio cervello fa mi è noto. La materia è energia. Un orinatoio viene esposto come opera d'arte in un museo. Mia figlia parla perfettamente una lingua che io capisco a malapena. Io e lo scimpanzé abbiamo un antenato in comune. Posso parlare in tempo reale a un amico dall'altra parte del pianeta. Laura è andata in Spagna per potersi sposare con Luisa. Un lutto improvviso mi ha colpito (pp. 4-5).
- Ecco che Casati inizia a sciorinare varie cose che per noi possono implicare cambiamenti concettuali di vario grado e varia importanza. Cosa conta come arte? Cosa è la materia? In che senso in Spagna il concetto di matrimonio è diverso dal nostro? Come vediamo, siamo sempre circondati da questioni concettuali rilevanti per la nostra vita individuale e sociale. E, suggerisce implicitamente Casati, il negoziato ha a che fare con tutti questi cambiamenti.

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- Il filosofo è un negoziatore concettuale
- Le idee e le abitudini antiche sono difficili da abbandonare: forse hanno una loro legittimità; forse ci eravamo arrivati con un percorso faticoso e ci risulta difficile rinunciarvi; forse sono un lascito ancora più radicato, biologico, e non riusciamo neanche volendo a vedere oltre di esse. E tuttavia la situazione *nuova* ci obbliga a confrontarci con esse, ed eventualmente a trasformarle. Come si fa a cambiare idea? Da qualche parte dobbiamo iniziare. Si apre una trattativa concettuale. Che cosa è un pianeta? Che cosa sono io? Che cosa è un matrimonio? E come faccio ad accettare il nuovo stato delle cose? Non si tratta soltanto di un interesse teorico. Quale nuova narrazione del mondo mi permette di agire, se accetto che il mondo non è più quello di prima? Come posso agire, se comunque i concetti che uso per orientare la mia azione sono quelli vecchi? (p. 5).
- Come si cambia idea su qualcosa? Implicitamente, si inizia a trattare: questa caratteristica definitoria non è più appropriata, devo ad esempio sostituirla con questa, ecc. Es. Il matrimonio 'tradizionalmente' non contempla l'unione tra persone dello stesso sesso; il concetto di matrimonio in Spagna adesso lo contempla; si tratta cioè di un cambiamento del nostro **concetto** di matrimonio. E cambiamenti come questi vanno negoziati: in questo caso, si tratta di un cambiamento che ha coinvolto ampie discussioni a livello sociale; avvenimenti elettorali in cui certi movimenti hanno ottenuto importanti riconoscimenti in termini di consenso ecc. Ma qual è il ruolo del filosofo?

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Il filosofo è un negoziatore concettuale
- Qui c'è spazio per l'intervento dei filosofi, che sono negoziatori concettuali per vocazione o di professione. Da quando ci sono tracce di filosofia nella storia, ci sono tracce di negoziato concettuale. I filosofi naturalmente negoziano concettualmente anche tra loro a distanza più o meno ravvicinata. Aristotele negozia con Platone e Kant negozia con Hume, Heidegger con Husserl, Russell con Frege: le cose individuali sono tutto quello che c'è o ci sono delle entità universali che esse esemplificano? Ci sono dei costituenti ultimi del mondo? Sono veramente libero o la natura detta legge anche sulla mia azione? Possiamo veramente conoscere la realtà o siamo offuscati dal velo della percezione? I numeri sono cose come le altre? Ma come vedremo questi non sono gli unici negoziati filosofici (pp. 5-6).
- Ecco che entra in scena la filosofia. La filosofia, anche se non ci abbiamo mai pensato, è descrivibile come negoziato concettuale. Casati esemplifica alcune domande che sembrano necessitare risposte da negoziare con i filosofi. Pensiamone qualcun'altra: cosa è l'identità personale? Il pensiero si può ridurre all'attività neurale? E così via.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Il filosofo è un negoziatore concettuale
- Due parole allora sul negoziato *non* filosofico. Ci sono molti modi di negoziare, ma due attirano la nostra attenzione. Si può mercanteggiare, ovvero sondare poco a poco l'altrui obiettivo, svelando a poco a poco il proprio, fino a raggiungere un punto di equilibrio o di stallo in cui si dichiara che un certo prezzo è il più alto che si vuol pagare, e si apprende che un certo prezzo è il più basso a cui il nostro interlocutore intende vendere. Questo tipo di negoziato cerca essenzialmente di scoprire che cosa vuole la nostra controparte, che fa di tutto per non rivelarlo, e di celare alla controparte quello che vogliamo, mentre lei fa di tutto per scoprirlo. I teorici del negoziato in genere non sono molto soddisfatti di questa procedura, che toglie profondità al lavoro negoziale, relegandolo alla sola dimensione conoscitiva, il negoziato servirebbe soprattutto a ottenere informazioni, e si incaglia per mille motivi estrinseci, come l'antipatia che può capitarci di provare per la controparte (p. 6).
- Prima però di entrare nel merito del negoziato filosofico è bene inquadrare il negoziato in generale: cos'è e come funziona un negoziato? **Un modo consiste nel mercanteggiare**, trovare un punto di equilibrio sul prezzo di vendita/acquisto. Qui è necessario capire cosa vuole l'interlocutore (che ha interesse a nascondere le sue intenzioni). Quest'immagine mercantile, per quanto intuitiva, **banalizza e svilisce** l'idea di negoziato. Vediamo altri modi per caratterizzarlo.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Il filosofo è un negoziatore concettuale
- Un modo più articolato di negoziare descritto nel classico *Getting to Yes* dell'Harvard Negotiation Project si impernia su alcuni capisaldi: separare le persone dai problemi, concentrarsi sugli interessi e non sulle posizioni dichiarate, inventare delle opzioni che possono portare a reciproci vantaggi, e insistere sull'uso di criteri obiettivi. Gli ultimi due punti sono fondamentali per quello che intendo dire in questa *Lezione*. Infatti l'invenzione di opzioni è una caratteristica pervasiva del lavoro filosofico; e la richiesta di criteri comuni di giudizio, anche se forse meno pervasiva, fa parte della buona retorica filosofica. Questi due modi di procedere in filosofia non hanno molto senso in sé, ma lo acquisiscono appieno se li si vede come *strumenti* per permettere il dialogo tra posizioni o concezioni del mondo differenti. In un negoziato maturo si deve anche spesso negoziare con se stessi; un negoziatore a volte deve lasciare il tavolo per tornare sulle sue posizioni, convincere la propria parte, ripensare a quello che vuole veramente. Al tempo stesso l'apertura alla revisione delle proprie idee si accompagna alla necessità di offrire alla controparte un aiuto, delle opzioni perché questa possa a sua volta rivedere le proprie idee in modo da trovare un punto comune o comunque di sbloccare l'azione (pp. 6-7).
- Ecco la proposta dell'Harvard Negotiation Project: da questa prospettiva emerge come fondamentale il **concepire opzioni che possono favorire l'incontro e l'accordo tra opzioni o parti in causa in un negoziato**. Vedremo che questo è qualcosa che in filosofia viene fatto molto più spesso di quanto si creda. Si tratta di strumenti per massimizzare le ricadute dell'interazione dialogica. Si deve anche avere la flessibilità di rivedere le proprie posizioni e tornare sui propri passi (se l'interlocutore non è d'accordo con me, quali **motivazioni** adduce? Sono **ragioni** che possono incidere sul mio punto di vista?).

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Il filosofo è un negoziatore concettuale
- Lasciatemi subito mostrare alcune conseguenze di questo modo di vedere la filosofia. *Uno*: se il filosofo è un negoziatore concettuale, ne segue che la filosofia, più che una materia, è un'arte; l'arte del negoziare concetti, che richiede non solo rigore ma una buona dose di immaginazione. Questo significa, *due*, che non c'è un canone della filosofia nel senso in cui ci può essere un canone della fisica o della biologia, o del metodo storico. *Tre*: allora spiegare la filosofia significa spiegare le tecniche del negoziato sulla base di esempi. Certo, ci sono dei temi ricorrenti; ma vedremo come, forse sorprendentemente, questi temi mostrano che le competenze del filosofo sono vicine a quelle dell'artista, o del matematico creativo, o dell'ingegnere, per un aspetto o per l'altro. Un'altra conseguenza, *quattro*, è che la filosofia è molto più diffusa nella società di quanto non ci si aspetti, o di quanto non dica di essere o venga rappresentata. Troviamo negoziati concettuali quando abbiamo fusioni aziendali e dobbiamo far dialogare diverse culture di impresa, quando decidiamo quali statistiche sono pertinenti per valutare il senso di insicurezza, quando ci poniamo domande sulla natura corpuscolare o ondulatoria della luce, quando ci prefiggiamo degli obiettivi educativi, quando aiutiamo i nostri figli a crescere, quando accettiamo di star invecchiando (pp. 7-8).
- Filosofia come negoziato, implicazioni: 1 la filosofia è un'arte; 2 non ci può essere un canone come in altre scienze e/o discipline; 3 la filosofia si spiega con esempi di negoziato (e il filosofo somiglia all'artista e all'ingegnere); 4 la filosofia è molto più presente nella sfera dell'esperienza umana di quanto si creda.
- Da notare la somiglianza tra 'filosofo' e 'ingegnere': questo allude a qualche legittima analogia tra il negoziato concettuale di cui parla Casati e la cosiddetta 'ingegneria concettuale', altra opzione oggi in voga nel caratterizzare l'attività filosofica in cui si accentuano le nostre capacità di 'rivedere' ed eventualmente 'migliorare' i nostri concetti grazie alle nostre risorse argomentative.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Il filosofo è un negoziatore concettuale
- *Cinque*: abbiamo una chiave di lettura semplice per molta storia della filosofia, che altro non è che la traccia lasciata da negoziati concettuali ambiziosi, svoltisi in coincidenza di cambiamenti a volte brutali: quando si comincia a capire che il corpo umano è una specie di macchina (Cartesio), quando le città si dotano di leggi autonome (Platone), quando si cerca di fermare la spirale della violenza tra comunità religiose (Locke), quando le persone scelgono di decidere da sole il proprio destino invece che conformarsi supinamente a paternali (Kant), per esempio. E questo vuol dire che, *sei*, innumerevoli altri negoziati non sono stati registrati con l'etichetta di 'negoziato filosofico', ma le loro tracce sono presenti nella società che ne è stata plasmata. Possiamo fare anche una previsione, *sette*: troveremo molte tracce esplicite di negoziati concettuali quando le trasformazioni sociali, economiche e scientifiche saranno particolarmente radicali. La storia della filosofia è discontinua ed eterodiretta; cambia il mondo, la filosofia serve; la filosofia accorre (p. 8).
- **Filosofia come negoziato, implicazioni: 5 la storia della filosofia è storia di negoziati concettuali; 6 molti negoziati sono stati registrati e compresi come qualcos'altro; 7 più le trasformazioni sono radicali più lasciano traccia di varie negoziazioni.**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Il filosofo è un negoziatore concettuale
- *Otto*: risulterà che alcune cose cui incolliamo l'etichetta di filosofia sono tali solo di nome. Per finire, *nono punto*: la filosofia ha dei bei giorni davanti a sé, non abbiamo nessuna ragione di pensare che il futuro non ci riservi sempre nuove sorprese, che metteranno noi e chi verrà dopo di noi di fronte alla necessità di negoziare concettualmente. E sappiamo che ci sono molte persone diverse da noi, le cui idee possono essere molto distanti dalle nostre. Dobbiamo accettare questi fatti come una ricchezza e una sfida (p. 8).
- Filosofia come negoziato, implicazioni: 8 molta cosiddetta filosofia non è tale; 9 la diversità di prospettive e interessi e la presenza di problemi pratici e concettuali sembrano puntura nella direzione di una necessità strategica del negoziato concettuale.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- La filosofia all'opera
- Andiamo a vedere da vicino tre casi in cui il negoziato concettuale ha occupato la scena. I primi [...] esempi [...] riguardano il concetto di opera d'arte e [...] la scoperta che la Terra non è immobile al centro dell'universo. Sono esempi lontani tra di loro nello spazio e nel tempo; sembrano molto distanti in spirito l'uno dall'altro, ma come vedremo li unisce un filo sottile. Il punto su cui intendo attirare l'attenzione del lettore è che si tratta di discussioni che non avvengono in una sede istituzionalmente filosofica come un'aula universitaria o un libro di filosofia; ma che si tratta comunque di filosofia (p. 9).
- Finalmente, Casati annuncia l'imminente introduzione di esempi reali di negoziato concettuale e le questioni sono assai rilevanti per le nostre vite, identità e molto altro ancora: cosa conta come arte? Quali proprietà caratterizzano il pianeta in cui viviamo? La tesi originale e interessante di Casati è che pur non trattandosi di dispute filosofiche in senso tradizionale, si tratti pur sempre di filosofia.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- La filosofia all'opera
- *1927: Ma è veramente arte?*
- Mr. Higginbotham: *È indifferente che sia fatta da uno scultore o da un artigiano?*
- Jacob Epstein: *Un artigiano non può realizzare un lavoro bello.*
- H. *Intende dirci che il Reperto Uno, se fosse stato fatto da un artigiano, diciamo, da un artigiano di prima classe con una lima e degli attrezzi per levigare, non potrebbe ottenere questa levigatezza?*
- J.E. *Potrebbe levigarlo, ma non può concepire un oggetto come questo. Il punto sta tutto qui. Non può concepire queste linee particolari che gli danno la sua bellezza individuale. Questa è la differenza tra un artigiano e un artista: l'artigiano non può ideare come fa un artista.*
- Giudice Waite: *Se potesse ideare, non sarebbe più un artigiano e diventerebbe un artista?*
- Testimone: *Diventerebbe un artista, proprio così (pp. 9-10).*
- **Questo dialogo solleva molte domande a cavallo tra l'estetica e i criteri di identità che siamo disposti ad accordare a quegli oggetti a cui attribuiremmo l'aggettivo 'artistico'. Può realizzarli un artigiano? Epstein dice di no perché gli artigiani sono privi di 'ideazione estetica' nel senso artistico del termine. Se un artigiano avesse tale ideazione sarebbe un artista. Vediamo nel dettaglio di quale opera stiamo parlando e come Casati discute il passo.**

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- La filosofia all'opera
- In questo frammento di dialogo, pare, si cerca di capire che cosa sia arte e che cosa non lo sia. Ma qual è il contesto di questa curiosa messa in scena che sembra svolgersi nelle aule di un tribunale? In effetti è una vera e propria discussione filosofica; e il contesto è un vero e proprio processo. Nel 1927 lo scultore Constantin Brâncuși (1867-1957) intentò causa agli Stati Uniti. L'anno prima il fotografo Edward Steichen aveva acquistato una scultura di Brâncuși, *Oiseau dans l'espace*, ma al momento dell'importazione non aveva potuto ottenere l'esonero dai costi doganali di solito concesso alle opere d'arte. I doganieri statunitensi, dopo un rapido esame della forma affusolata e astratta di *Oiseau*, classificarono la scultura di Brâncuși come utensile di cucina e imposero una tassa di 240 dollari dell'epoca: non è veramente arte, è un oggetto utilitario, deve pagare. Ovviamente non era tanto la tassa a infastidire Brâncuși, quanto la classificazione della sua creazione come oggetto utilitario, il mancato riconoscimento del suo valore artistico (p. 10).
- Ecco di che si tratta: un'opera di Brancusi non viene riconosciuta come arte, sollevando quesiti filosoficamente pertinenti riguardo a cosa lo sia e perché. I doganieri dicono che non è arte; l'artista protesta e fa causa al governo; come è andata a finire?

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- La filosofia all'opera
- Quando Steichen parlò del reclamo alla fondatrice del Whitney Museum, questa vide la possibilità di stabilire un precedente importante e gli mise a disposizione i suoi avvocati. Gli atti del processo sono uno straordinario documento: registrano le opinioni di esperti che devono convincere una giuria del fatto che *Oiseau* sia, o non sia, un'opera d'arte. Gli avvocati delle due parti sfidano i testimoni con domande insidiose che saggiano la consistenza della loro concezione di arte. Il punto di partenza è la definizione di oggetto artistico che utilizzavano le dogane americane: fino al 1922 doveva trattarsi di una *riproduzione* di un modello naturale (come il ritratto di una persona, un paesaggio, una natura morta), e solo in seguito si cominciò a concedere ad altri tipi di oggetti il privilegio dell'artisticità, posto che fossero originali, che non fossero prodotti in serie, che fossero attribuibili ad artisti noti, e che non avessero fini utilitari (pp. 10-11).
- Il fotografo che ha acquistato l'opera fa presente la situazione alla fondatrice del Museo Whitney che ha un interesse oggettivo a che si faccia giurisprudenza in modo da tutelare le opere d'arte mediante principi chiari e condivisi e così mette gli avvocati a disposizione di Brancusi. Avvocati e testimoni delle due parti cercheranno di stabilire cosa è arte e perché lo è.

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- La filosofia all'opera
- L'interesse degli atti del processo contro Brâncusi sta nel fatto che le definizioni di arte o di artista proposte non servono semplicemente ad articolare una posizione teorica, ma sono pensate per convincere una giuria in un processo. Siamo al di fuori dell'ambito accademico; e tuttavia il livello della discussione è altamente teorico. Non si sta cercando di accertare dei fatti, come si confà a un processo in cui si fosse trattato di dimostrare che Brâncusi aveva rubato, o plagiato, o truffato. Stiamo assistendo al tentativo di negoziare i limiti del concetto di oggetto d'arte. L'arte moderna impone un negoziato concettuale perché le sue produzioni, *Oiseau* ne è un esempio, sfidano le categorie in cui si vuole incasellarle (p. 11).
- L'esempio è straordinario, sostiene Casati, perché non è puramente una disputazione accademica, ma si raggiunge comunque un notevole livello teorico. Si tratta infatti di una disputa che deve decidere cosa è arte e quali principi siano in vigore in scelte e decisioni di questo tipo. Qualcosa quindi che ha conseguenze pratiche effettive, e non solo un esercizio meramente accademico. Come evidenzia Casati, ciò accade perché l'arte moderna mette in crisi molte categorie classiche riguardo alla natura dell'arte.

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- La filosofia all'opera
- Nello scambio di battute che ho citato dianzi, secondo il testimone, che è un esperto, la scultura in causa è arte perché è stata prodotta da un artista; se un oggetto dalla forma del tutto identica fosse stato prodotto da una persona che non è un artista, non sarebbe arte. Questo stile argomentativo si ritrova spesso in filosofia: se vuoi capire quali sono i limiti di un concetto, pensa a un oggetto che cade sotto quel concetto, immagina un duplicato dell'oggetto che ha tutte le caratteristiche dell'originale meno una, e vedi se il concetto si applica ancora. Ne ripareremo.
- Brâncusi vince la causa nel novembre del 1928. Nel caso della sentenza del giudice Waite possiamo considerare che il negoziato ha un esito ancora tentennante, perlomeno se si pensa a quanto viene oggi accettato come opera d'arte (pp. 11-12).
- Ecco che Casati, tornando indietro al frammento di dialogo, evidenzia come il testimone, che è un esperto in questo caso, argomenti in un modo familiare alla maniera filosofica: la tesi difesa è che **l'arte deve essere prodotta da artisti**; un modo per esplorare la bontà della tesi consiste nel **provare a immaginare un oggetto perfettamente analogo** (se non identico) ma **cui manca proprio questa proprietà** di essere creato da un artista: **sarebbe ancora arte?** In questo caso, la risposta è negativa (e ciò servirà a Brâncusi a vincere la causa).

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- La filosofia all'opera
- *Nel frattempo, si è sviluppata una cosiddetta nuova scuola artistica i cui esponenti cercano di rappresentare idee astratte invece che imitare oggetti naturali. Che si abbia o meno simpatia per queste nuove idee e per le scuole che le rappresentano, riteniamo che i fatti della loro esistenza e della loro influenza sul mondo dell'arte come questo viene riconosciuto nelle corti debbano venir tenuti in debito conto. L'oggetto che viene preso in considerazione adesso è stato dimostrato esistere per scopi puramente ornamentali, e il suo uso è quello di una qualsivoglia altra scultura degli antichi maestri. È bello e dal profilo simmetrico, e seppure si possa rinvenire qualche difficoltà nell'associarlo a un uccello, è purtuttavia gradevole allo sguardo e altamente ornamentale. E dato che riteniamo, in base alle prove, che sia la produzione originale di uno scultore professionale e che sia a tutti gli effetti una scultura e un'opera d'arte stando alle autorità cui si è fatto sopra riferimento, ci associamo alla richiesta e concludiamo che sia autorizzato a un'importazione esentasse sulla base del paragrafo 1704, supra. Il caso è chiuso (p. 12).*
- Ecco il verdetto: Queste le righe del verdetto dove si stabilisce, sulla base della negoziazione avvenuta in tribunale, che l'opera di Brancusi è arte. **L'arte infatti può essere astratta** (e non solo imitativa); **è un'opera puramente ornamentale** dagli usi analoghi alle altre opere d'arte; **è concepito secondo concetti di bellezza e simmetria**, anche se forse troppo stilizzato per rinvenirne l'idea rappresentativa originale; sappiamo inoltre da prove che **è opera di un artista** e quindi non abbiamo difficoltà a considerarlo 'arte' alla luce dei principi considerati.

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- La filosofia all'opera
- È arte, d'accordo, ma solo in quanto ha certe caratteristiche delle cose che tradizionalmente consideriamo come arte, è un oggetto decorativo, ha una gradevole simmetria, è stato prodotto da una persona che fa lo scultore di professione. Al tempo stesso questa ridefinizione, per quanto ancora timida, sblocca la vita: si può ricominciare ad agire, e lo si può fare con consapevolezza. Si potrebbe certo pensare che il succo di questa discussione sia soltanto che dobbiamo accettare l'esistenza di differenze culturali o terminologiche. Quello che oggi è arte, magari un domani, in un'altra cultura, non lo sarà più. In realtà il problema è più profondo. Queste differenze hanno un impatto sulla vita. Possiamo agire solo in quanto ci rappresentiamo il mondo in un certo modo. Se le circostanze ci propongono con forza degli oggetti che sfuggono alle nostre categorie, dobbiamo intervenire sulle categorie, sul nostro modo di pensare (pp. 12-13).
- Ecco il commento filosofico di Casati al verdetto: la sentenza fa innanzitutto chiarezza; chiarisce i criteri per stabilire cosa è arte (e cosa no); inoltre, tale chiarimento ha conseguenze pratiche; se non avessimo chiaro cosa è arte ecc. anche molte possibilità di azione ci sarebbero precluse.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Segni particolari
- Propongo adesso di iniziare una riflessione su questi esempi. Il primo punto da affrontare: non si tratta di esempi della filosofia che si trova nei testi filosofici. Di che cosa si tratta?
- 1. Ma è veramente filosofia?
- Quali sono i segni particolari che ci permettono di dire che siamo in presenza di filosofia, ovvero di qualcosa di diverso dalla disciplina o attività in cui a prima vista ci si muove, arte, diritto, astronomia? Perché la discussione sulla famiglia in Assemblea Costituente è filosofica e non è una questione di stretta pertinenza giuridica? C'è un modo forse imperfetto ma semplice ed immediato per capirlo: Le domande di tipo filosofico su una certa disciplina o attività sono domande cui la disciplina non saprebbe rispondere con i propri mezzi, e sono domande alle quali si risponde con gli stessi mezzi con cui si risponde a domande filosofiche riguardo ad altre discipline. Che cosa vuol dire? Prendiamo delle domande che stando a questo modo di vedere non sono filosofiche. Per esempio: chi dei tre figli di Filumena Marturano è figlio di Don Mimì? Quanti pianeti ha il Sole? E andiamo a vedere come vi si risponde (pp. 32-33).
- Casati inizia a discutere gli esempi del cap. 2 (oltre a Brancusi, anche il concetto di famiglia per i padri costituenti e quello di rotazione della terra). Si tratta di esempi di negoziato filosofico? In che senso sono filosofici? Perché non sono semplicemente questioni relative all'arte, al diritto o all'astronomia? Perché pare che tali problemi non siano risolvibili con i soli strumenti di queste discipline. Perché? Seguiamo la discussione.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Segni particolari
- In ambito giuridico ci sono delle procedure che permettono di accertare la paternità: certificati, dichiarazioni, testimonianze, confessioni, prove indiziarie o dirette, oggi esami genetici. In astronomia ci sono delle tecniche per raccogliere dati e fare previsioni, l'osservazione del cielo, il calcolo delle masse necessarie a spiegare la forma di un'orbita, lo studio delle differenze tra due fotografie scattate in momenti diversi. Ma queste procedure e tecniche non permettono di rispondere alle domande che ho considerato filosofiche. Non c'è una procedura per determinare che cosa *sia* una famiglia, anche se una volta che lo si è determinato si possono definire delle procedure per decidere se una certa persona fa o non fa parte di una data famiglia. Inutile raccogliere indizi per aiutare i Costituenti. Non c'è una tecnica osservativa per decidere che cosa *sia* un pianeta, anche se una volta che lo si è determinato si possono mettere a punto delle tecniche per andare a caccia di pianeti (piuttosto che di satelliti o di galassie). Inutile puntare il telescopio su un pianeta per decidere che cosa sia un pianeta (p. 33).
- La possibilità di accertare i fatti in tali discipline permette solo di risolvere questioni fattuali, non questioni concettuali: non ci sono fatti relativi a cosa è un'opera d'arte, cos'è una famiglia o cos'è un pianeta (e molti fatti relativi a queste realtà sono accessibili solo quando viene stabilito quali caratteristiche e proprietà è legittimo attribuire a tali entità).

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Segni particolari
- Quindi, primo segno particolare della filosofia: sono filosofiche le domande cui non trovi risposta nella disciplina che le formula. È davvero un fenomeno generale? Un esperimento in biologia permette di capire se questo batterio appartiene o non appartiene a una determinata specie, ma non c'è un esperimento in biologia che permette di decidere che cosa sia una specie. Un calcolo in matematica permette di conoscere la somma di $179+46$, ma non ci sono calcoli che ci dicono che cosa sia un numero. Una serie di gesti e di tecniche ti permette di dipingere un quadro, ma non c'è gesto o tecnica che ti dica che cosa è un'opera d'arte.
- Secondo segno particolare, collegato al primo: Gli strumenti che usiamo per rispondere alle domande filosofiche in una disciplina sono gli stessi che utilizziamo per rispondere alle domande filosofiche in un'altra disciplina. Per decidere che cosa è un pianeta o una famiglia si procede all'incirca nello stesso modo; si negozia sul perimetro dei concetti di pianeta o di famiglia.
- Terzo segno particolare: Le domande filosofiche sono comunque inestricabilmente intrecciate alla disciplina che le genera (pp. 33-34).
- Ecco i segni particolari del negoziato squisitamente filosofico per Casati: primo, riguardano domande filosofiche che non trovano soluzione/risposta nel proprio campo disciplinare; secondo, gli strumenti che usiamo per una questione filosofica nella disciplina X sono gli stessi che utilizziamo per indagare altre questioni filosofiche nella disciplina Y ($X \neq$ Filosofia; $Y \neq$ Filosofia) – in entrambi i casi si tratta di negoziare sui concetti da applicare; terzo, le domande filosofiche sono spesso aggrappate ai contesti delle varie discipline (questo spiega perché esista una filosofia della fisica, una della matematica, ecc.).

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Segni particolari
- Questo significa due cose. La prima, che sono domande di un certo *tipo*, ma non hanno un *contenuto specificamente filosofico*. Non è che a parlare della Vita, dell'Essere o della Storia si sia *più* filosofi che a parlare di pianeti o di famiglie. La seconda, che non si trovano domande filosofiche autonome. La filosofia, se pure non arriva sempre buona ultima, si mette comunque in moto su sollecitazioni esterne.
- C'è un'elegante simmetria qui. Da un lato ciò che rende filosofica una domanda, il suo essere di un certo tipo, è quanto le permette di stare in compagnia di domande filosofiche assai diverse, e di poter venir affrontata con tecniche generali. D'altro lato il fatto che le domande filosofiche non abbiano un contenuto specificamente filosofico le rende tutte l'una diversa dall'altra. Non sappiamo quali saranno le domande filosofiche del futuro, anche se quando le incontreremo sapremo che sono domande filosofiche. I filosofi di professione che si sono occupati di estetica o di filosofia morale troveranno certo le discussioni al processo di Brâncusi o alla Costituente embrionali, non sufficientemente articolate. Ma questo non le rende di per sé meno filosofiche. Moro e la Merlin non sono filosofi, ma *agiscono come filosofi* in determinati momenti dell'attività della Costituente. Questo deve farci riflettere e probabilmente incoraggiarci. Parrebbe che abbiamo delle risorse per fare i filosofi anche se non siamo filosofi di professione (pp. 34-35).
- Perché un negoziato sia filosofico non è quindi necessario che risponda a una domanda specificamente filosofica. La filosofia si nutre spesso di spunti esterni. Le domande filosofiche per questi motivi possono essere anche radicalmente diverse tra loro. Anche se le questioni in campi non filosofici sono meno sviluppate, questo non le rende meno filosofiche. Ciò rende la filosofia in senso stretto molto più vasta di quella professionale/accademica (e ciò sta alla base, ad esempio, del successo dei laureati in filosofia anche in altri campi lavorativi).

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Segni particolari
- *I negoziati hanno avuto buon esito?*
- Se il lavoro filosofico è un'attività negoziale, è legittimo chiedersi se il negoziato è andato a buon fine. I nostri tre esempi parlano di diversi gradi di successo. *Oiseau* viene accettata tra le opere d'arte *in sede legale*, e la sentenza rappresenta un precedente importante per come gli oggetti dell'arte contemporanea circolano, vengono scambiati, vengono riconosciuti, negli Stati Uniti, certo, e in un determinato momento storico; ma più in generale nella sensibilità contemporanea. Non è soltanto un risultato limitato al fatto che gli uffici doganali non sono più lasciati soli a decidere che cosa è arte e che cosa non lo è. È al tempo stesso una richiesta fatta alla società tutta di trovare un punto d'equilibrio con il fare artistico, riconoscere che l'artista ha uno spazio di autonomia non solo rispetto alla scelta dei suoi soggetti e delle tecniche, ma rispetto al modo in cui concepisce il proprio fare.
- L'esito della discussione costituzionale sulla famiglia mi sembra assai meno soddisfacente. La necessità, per una delle parti, di far accettare che si adotti una vera e propria definizione di famiglia crea un artefatto concettuale, l'ossificazione di un concetto che avrebbe dovuto restare fluido. Non si deve nemmeno troppo scavare per cogliere la difficoltà: c'è a rigor di termini una *contraddizione* nel considerare la famiglia come *naturale* e come al tempo stesso *fondata sul matrimonio*, ovvero su un contratto sociale. Se è naturale, il contratto sociale non può fondarla; e se è il contratto che la fonda, non è naturale. Il desiderio di trovare alla famiglia un ruolo politico e sociale ha creato questo artefatto definitorio, come sottolineò il Costituente Rubilli (Unione Democratica Nazionale):
- *È una società naturale! Non so perché poi sia indissolubile; tutte quante le società si possono sciogliere. Vedete adunque che avete definito in modo da stabilire una contraddizione in una stessa legge (6/3/1947) (pp. 35-36).*
- Nel caso dell'arte il lieto fine si legge in modo semplice. Nel caso della famiglia, l'esito costituzionale è più problematico; non si vuole rinunciare a dire che la famiglia è una società e discenda quindi da un contratto sociale e a dire che si tratta di un qualcosa di naturale; tuttavia tali definizioni sono in tensione fra loro. E tale tensione è un problema anche oggi vivo nella nostra società (dove i tradizionalisti porrebbero più l'accento su 'naturale' mentre i 'progressisti' su 'sociale').

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Segni particolari
- Da questo fatto discendono molti problemi. Una contraddizione, oltre che a essere intellettualmente insoddisfacente, può paralizzare l'azione (giunto al bivio, devi andare contemporaneamente a destra e a sinistra). Se invece si dà per scontato che si debba leggere tra le righe della definizione, se il termine naturale è volutamente ambiguo, si vanifica il desiderio di creare una definizione. Difficile dar torto a quei Costituenti che avrebbero voluto semplicemente togliere la definizione dal testo finale, in base a meta-principi (o principi meta-negoziali) come quello per cui la legge non deve provvedere definizioni.
- C'è il rovescio della medaglia: una eventuale ambiguità fondamentale del termine società naturale, se da un lato può attenuare la contraddizione annidata nell'articolo 29, d'altro lato lascia aperta la possibilità di famiglie diverse da quelle che avevano in mente i Costituenti e i loro contemporanei. Nulla vien detto di famiglie omosessuali, per esempio; ma nulla viene direttamente negato (pp. 36-37).
- È chiaro come nel caso della famiglia, la necessità di un compromesso tra forze politiche eterogenee, con esigenze differenti, ha finito con il promuovere una definizione che per accontentare tutti finisce con l'essere ambigua se non contraddittoria. Ad ogni modo, una definizione contraddittoria risulta più aperta e rivedibile di come sarebbe se fosse più apodittica.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Segni particolari
- La sentenza della corte statunitense e l'articolo 29 della Costituzione hanno comunque, nel bene e nel male, propagato i risultati del negoziato al di là delle mura entro le quali questo si è svolto. Il negoziato concettuale è stato efficace. Il testo di Keplero invece ha avuto una fortuna limitata per cause contingenti sulle quali vale la pena di riflettere. Pubblicato postumo, non è intervenuto al momento giusto, e il suo prudente paludamento lo ha fatto considerare dai contemporanei più come eccentrica narrazione di un mito che come profonda riflessione epistemologica. Non basta scrivere un testo di fantascienza per contribuire alla filosofia; non basta avere un'idea assolutamente brillante (la Terra vista dalla Luna è una trottola! altro che sistema tolemaico!) , si deve anche operare strategicamente perché questa idea ottenga un effetto, metta radici nella società.
- Al di là di queste considerazioni epidemiologiche c'è forse un'altra lezione che riguarda il successo o il fallimento di un negoziato. Alcuni negoziati sono più difficili di altri. Cambiare il proprio punto di vista, immaginare di guardare la Terra dalla Luna, ci porta momentaneamente al di là dei limiti dei nostri concetti, intrisi di geocentrismo. Ma può trattarsi di una vittoria di Pirro: abbandonato il punto vista nuovo e inedito ricadiamo sulla Terra dove l'architettura stessa della nostra mente ci detta una rappresentazione geocentrica, ci fa parlare di un Sole che sorge e tramonta. È una difficoltà ben nota a chi cerca di spiegare i concetti di base dell'astronomia; una difficoltà che si ritrova nell'insegnamento di molte discipline scientifiche. La mente non è plastica al punto da poter modificare alcune delle rappresentazioni più profonde del mondo fisico, rappresentazioni che sono quello che sono perché quanto abbiamo ricevuto in eredità dal passato della nostra specie è quello che è (pp. 37-38).
- Gli esiti del negoziato comunque sono durati al di là dei contesti che li ha generati. Serve inoltre distinguere negoziati facili e difficili: nel caso della Terra, anche se cambiamo punto di vista, non è facile staccarci dalle vecchie abitudini e modi di dire (il sole 'sorge', 'tramonta', ecc.). Certe concettualizzazioni e rappresentazioni sono più radicate nel tempo, e sono resistenti al cambiamento per alcuni aspetti.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Segni particolari
- Bisogna allora aspettarsi che avvenga qualcosa che molti non troveranno affatto soddisfacente: il negoziato deve riprendere sempre di nuovo. Questo dà alla filosofia il suo aspetto a volte inconcludente, in alcuni casi deludente. Alcuni autori hanno accettato che sia necessario ripensare sempre da capo, in proprio, in prima persona, tutti i problemi filosofici. Ora, la filosofia è una pratica di cui si avverte la necessità in innumerevoli contesti e che viene presentata sotto nomi diversi. Ma i suoi risultati non sono misurabili facilmente, e in alcuni casi non sono nemmeno misurabili. Altri autori hanno tratto una conseguenza estrema da questa difficoltà, e hanno incoraggiato una visione puramente terapeutica della filosofia; il negoziato non avrebbe il compito di fornire una soluzione efficace, ma servirebbe, se condotto correttamente, ad attenuare il senso di urgenza che il problema concettuale ci pone. Il negoziato è una pratica e il suo esito non è scontato. L'alternativa al negoziato aperto, che riprende sempre da capo, è il *dibattito*. Anche il dibattito può essere senza fine, ma per ragioni assai differenti. Il linguista, attivista politico e filosofo Noam Chomsky ha riassunto in questo modo il problema:
 - *I dibattiti sono un'istituzione del tutto irrazionale, che non dovrebbe esistere in un mondo ragionevole. In un dibattito si dà per scontato che ciascun partecipante abbia una posizione, e che debba mantenere questa posizione quali che siano gli esiti dello scambio. In un dibattito è un'impossibilità istituzionale (vale a dire, se accadesse, non si tratterebbe più di un dibattito) che una persona dica all'altra: questo è un buon argomento, dovrò regolarmi su di esso e cambiare le mie idee. Ma quest'ultima opzione fa parte dell'essenza di ogni scambio tra persone razionali. Chiamare [lo scambio intellettuale che Chomsky ebbe con lo psicologo Jean Piaget] dibattito è sbagliato e contribuisce a modi di pensare e di comportarsi che dovrebbero venir abbandonati.*
- Il negoziato cerca una soluzione, il dibattito no. Non è detto che il primo la trovi, ma quantomeno ha il merito di cercarla (pp. 38-39).
- I negoziati **raramente** sono definitivi, e serve **stare pronti a rinegoziare** le nostre provvisorie concettualizzazioni. Ciò ha condotto molti a veder la filosofia come terapia (Wittgenstein): non si risolvono problemi/negoziati ma si combatte l'urgenza che il problema ci pone. Oppure, possiamo vedere i negoziati come dibattiti: ma anche qua non troviamo soluzioni.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia

Lo spazio negoziale

I negoziati che ho presentato nei capitoli precedenti sono filosofici anche se non verrebbero di solito descritti come tali. La filosofia è però anzitutto visibile in alcuni luoghi istituzionali: dipartimenti di filosofia, testi con la parola 'filosofia' nel titolo, riunioni di persone che si definiscono filosofi. Come lavorano i filosofi di professione, e quali aspetti della loro attività si ritrovano nella filosofia diffusa?

Per dare un'idea della complessità del lavoro filosofico professionale, voglio mostrare le notevoli potenzialità di un esempio classico. Nonostante si tratti di un caso di scuola molto discusso, prego chi legge di seguirmi nei dettagli in quanto le morali che intendo trarre sono ampie. Dico subito che si tratta di una fantasia molto lontana dai negoziati concettuali che hanno introdotto la nostra discussione. Quelli erano totalmente immersi nella vita, dettati dall'urgenza, votati a modificare una pratica. Questo, invece, è completamente astratto e a prima vista praticamente fine a se stesso. Ripeto, non per questo è più *filosofico* (p. 40).

Mentre i negoziati introdotti fino a questo punto sono provenienti da ambiti non filosofici, Casati ha illustrato come essi costituiscano in realtà un lavoro filosofico effettivo. Naturalmente ci si può chiedere quale sia la relazione tra questi negoziati e forme di filosofia più istituzionale, come ad esempio quella praticata nelle università.

Casati, a questo scopo, si propone di introdurre un esempio classico per illustrare come anche il lavoro filosofico accademico possa essere assimilato all'attività negoziale descritta fino ad adesso: si tratterà della «nave di Teseo».

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- Lo spazio negoziale
- *Qual è la vera nave?*
- Ecco una versione della storia che introduce il nostro problema.
- Teseo costruisce una nave, chiamiamola 'Argo' per comodità anche se con una piccola licenza mitologica. La nave viaggia e Teseo la ripara continuamente, mettendo da parte, per ragioni sue, i pezzi che sostituisce via via. Alla fine ha sostituito tutti i pezzi; la nave con cui approda alla fine del viaggio è composta da parti completamente diverse da quelle che la costituivano al varo. A quel punto Teseo prende i pezzi vecchi e li rimette insieme esattamente come erano all'inizio. Attenzione a questo passaggio! Teseo si ritrova con due navi, una al porto, e una nel cortile di casa sua.
- La nave al porto ha accompagnato Teseo nel suo viaggio ma non contiene più un solo pezzo di quelli che la componevano al varo. La nave in cortile è fatta dei pezzi che erano presenti al varo ma è stata ricomposta via via. Quale nave è (identica al)la nave che era stata varata? In altre parole, se vi proponessero il sondaggio seguente, come votereste, per A o per B? Pensateci un attimo.
- A: Argo è la nave che adesso è in porto.
- B: Argo è la nave che adesso è nel cortile di casa (p. 41).
- Casati presenta il problema o paradosso della nave di Teseo. La nave viene riparata in mare continuamente durante la navigazione, finché alla fine tutti i pezzi che componevano la nave originale sono stati sostituiti. La nave che ritorna in porto, considerata pezzo per pezzo, è diversa da quella che è partita. Si tratta della stessa nave o di una nave completamente diversa? Nel frattempo, nel cortile del porto, con i pezzi vecchi, è stata riassemblata la nave originale: quale delle due è la vera nave?

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- Lo spazio negoziale
- Anche se avete votato per una delle due possibilità, probabilmente a rifletterci una seconda volta l'altra non vi sembra del tutto implausibile.
- Il che significa che rispondiamo a due intuizioni che ci portano in direzioni opposte. Si può sostenere che la 'vera' Argo sia quella che è appena approdata e un minuto dopo pensare che è invece quella che si trova nel cortile di casa; è un effetto che ad alcuni rammenterà quello del coniglio papero, la figura che appare diversa a seconda di come si dirige la propria attenzione su di essa; adesso mi sembra un coniglio, adesso un papero. Quel che è preoccupante è che le due intuizioni, prese entrambe per buone, ne *contraddicono* una terza. Se è vero che Argo è la nave al porto ed è vero che Argo è la nave a casa, per la transitività dell'identità (il principio che sottende ragionamenti come: se Giovanni è la persona che adesso è sul tetto, e se la persona che è adesso sul tetto è il ladro che ieri si è infilato in casa mia, allora Giovanni è il ladro che ieri si è infilato in casa mia) risulta che
- La nave al porto è la nave a casa.
- Ma una terza intuizione, che ci pare quantomeno altrettanto forte delle altre, ci dice che
- La nave al porto *non* è la nave a casa (pp. 41-42).
- **Le opzioni A e B non sono del tutto implausibili, cioè le nostre intuizioni divergono. Ma le implicazioni di queste intuizioni divergenti conducono a contraddirci, e così ci troviamo di fronte a una intuizione opposta: la nave di A non è la nave di B.**

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- Lo spazio negoziale
- (Come nel caso del coniglio papero: che non potevamo vedere contemporaneamente come coniglio e come papero.) C'è dunque un problema, una contraddizione. È un problema perché ci sembra che la nave al porto non possa essere, e al tempo stesso non essere, la nave a casa; probabilmente abbiamo anche un'intuizione stando alla quale:
- Non possono essere *entrambe* vere le risposte A e B.
- Indipendentemente dalla risposta che si vuol dare al quesito *particolare* dell'identità della Nave di Teseo, le *strategie* di risposta sono filosoficamente interessanti, e tratteggiano grandi concezioni metafisiche o opzioni negoziali di alto livello. Le presento brevemente, ma va notato subito che ve ne sono *molte* (pp. 42-43).
- **Data la contraddizione, A e B sono mutualmente esclusive: solo una deve e può essere la vera nave. Per risolvere il puzzle della nave di Teseo, occorrono delle strategie teoriche per rendere certe intuizioni difendibili a scapito di altre, e la lista delle opzioni (negoziali) in campo è alquanto vasta.**

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- Lo spazio negoziale
- (1) Chi accetta che Argo sia identica alla nave che adesso si trova nel cortile di casa ha una concezione *materialista* delle navi. Difatti quello che conta è l'identità della materia, l'identità delle parti componenti. Parlare di materialismo in senso filosofico non significa dire nulla di particolarmente astruso o ideologico, o sottoscrivere una forma di riduzionismo scienziato. Ci sono pratiche del tutto quotidiane e accettate che sono intrise della stessa concezione materialista. Per esempio il restauro conservativo e l'antiquariato. Avendo facoltà di scegliere, un antiquario o una soprintendente alle Belle Arti cercherà di comprare la nave che è nel cortile di casa, e non considererà degna di attenzione la nave al porto. Si tratta di un'intuizione fortissima e radicata in molte pratiche umane (p. 43).
- **Strategia 1: materialismo.** Chi difende l'intuizione per cui la nave è quella nel cortile con i pezzi originali difende una prospettiva materialista: è la materia (costituente) che determina l'identità. Questo materialismo sta alla base del lavoro dei restauratori conservativi, ad esempio. Si tratta quindi di un'intuizione forte e che ha varie frecce al suo arco.

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- Lo spazio negoziale
- (2) Per quanto l'intuizione materialista sia forte, si ritrova però con il problema ulteriore di stabilire che cosa garantisce l'identità della materia che aveva usato per fondare l'identità della nave. Il materialista rende esplicita la sua preferenza per la nave a casa dicendo che quel che conta è il fatto che la materia di cui era composta Argo è la stessa materia che troviamo nel cortile di casa. Notiamo allora che le soluzioni di alcuni problemi di identità presuppongono la soluzione di altri problemi di identità, per altri tipi di entità. Come facciamo a dire che si tratta proprio della stessa materia?
- I problemi per il materialista non finiscono qui. D'accordo, l'identità della materia può ben convincerci del fatto che Argo sia la nave a casa, e non quella al porto. Ma questo lo diciamo adesso che vediamo una nave nel cortile. L'intuizione che l'identità della nave dipenda da quella della materia è così forte da farti dire che Argo era *davvero* quel mucchio di tavole prima che Teseo le rimettesse insieme? Forse sì, e in effetti così dovrebbe rispondere il materialista convinto. Ma il materialista titubante dovrebbe chiedersi che ne era della nave quando il fasciame era ammucchiato in una cantina. Forse le navi hanno un'esistenza intermittente? Oppure si può cercare di risalire all'indietro lungo la storia della materia, fino a prima della nascita di Argo, guardare l'etichetta di tracciabilità del legno, vedere che proveniva, diciamo, da alcune querce di rovere che hanno un nome e un indirizzo, e chiedersi se Argo esistesse già *nelle querce*. Abbiamo forse una forte intuizione che *non* sia così, ma come fa il materialista a convivere con questa intuizione, se è *solo* la materia che conta? (pp. 43-44).
- Il materialismo ha però anche dei problemi: cosa garantisce l'identità della materia di cui si compone la nave? Allora la nave è **identica con il mucchio di assi** prima di rimetterle insieme? O anche con **le querce** da cui sono state ricavate le assi? Così le navi potrebbero esistere in modo **intermittente**? Queste domande costituiscono l'intuizione contraria a una strategia materialista (che può prendere varie strade, segue).

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- Lo spazio negoziale
- (3) Chi invece accetta che Argo, la nave che era stata varata, sia la nave adesso in porto al ritorno dal viaggio, nonostante tutti i suoi pezzi siano stati cambiati, ha una concezione *formale* o *ilomorfica* delle navi.
- Quel che conta non è l'identità della materia, che infatti è *completamente diversa* nel caso della Argo e della nave al porto, ma un altro principio, quello dell'identità di *forma*, intesa qui in modo assai lato ad includere la *funzione* della nave, ovvero il fatto che la nave abbia potuto assolvere ai suoi compiti durante il periodo in esame. Cosa che per l'appunto il fasciame che veniva via via accatastato a casa di Teseo non garantiva affatto. Come nella coppia di casi (1)-(2), si pone qui il problema di formulare un criterio di identità nei termini di un altro criterio; in questo caso abbiamo l'identità di funzione come criterio da esplicitare. Che cosa fa sì che un oggetto stia assolvendo alla stessa funzione ininterrottamente per un certo periodo? (p. 44).
- Chi difende l'idea opposta al materialismo, cioè quella per cui la nave Argo è quella al porto (nonostante non conservi nessun pezzo originale) difende una concezione formale/ilomorfica di nave, dove ciò che conta è l'assemblaggio formale anche in modo indipendente dal sostrato materiale (potremmo pensare ad una versione di Argo fatta di formaggio o di silicio).
- L'identità formale in questione va intesa in termini di 'progetto', 'design', 'funzione': **da questo punto di vista**, la nave in porto è **identica** alla nave originale (si noti che le assi che costituiscono adesso la nave nel cortile di per sé non avevano tale forma e funzione). Naturalmente ciò ci spinge a una nuova domanda filosofica: come stabiliamo l'identità di funzione?

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- Lo spazio negoziale
- Abbiamo detto che un problema interessante per il materialista riguarda l'esistenza della nave Argo nel periodo in cui essa non era stata ricomposta, in cui era smembrata, ovvero dopo che Teseo aveva raccolto tutti i pezzi e li aveva ammassati in cantina. Ma c'è qualcosa di più interessante ancora, ovvero il problema dell'identità della nave, supponendo che tale identità sia garantita soltanto dall'identità della materia, quando questa materia era per metà in cantina e per metà ancora nella nave che continuava a navigare (pp. 44-45).
- Se torniamo alla posizione materialista, c'è un altro problema che non abbiamo ancora introdotto: quando la nave era per metà di pezzi originali e per metà di pezzi nuovi (e quindi aveva solo metà della materia originale), da cosa dipendeva la sua identità? (Ciò si riconnette implicitamente all'idea di identità di forma appena introdotta [3]). Questa osservazione sembra minare alcune intuizioni materialiste.

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
 - Lo spazio negoziale
 - Il materialista ha due modi di rendere conto di questa situazione:
 - (4) accettare che gli oggetti possano esistere anche se le loro parti sono disperse nello spazio (questo garantisce la continuità temporale della Argo); oppure
 - (5) accettare che gli oggetti possano esistere anche se sono intermittenti nel tempo (questo evita che la Argo cessi di esistere quando non è ben compatta, quando non è tutta d'un pezzo).
 - Sono idee strane? Che cos'è un oggetto disperso nello spazio? E uno intermittente? Qualche esempio della vita o dalla storia ci aiuta, e questo è il modo in cui i filosofi a volte procedono, richiamando situazioni quotidiane o note, intessendo narrazioni a partire dal banale: la classe terza C è un'entità dispersa nello spazio, in certi momenti sono tutti presenti in classe, ma in altri sono chi a casa, chi in biblioteca e chi per strada. La Polonia è stata un'entità intermittente: ha subito svariate spartizioni ad opera dei suoi vicini, durante le quali ha cessato di esistere, per poi rinascere (p. 45).
-
- Ecco che questa difficoltà impone un **bivio al materialista**:
 - **(4) oggetti esistono anche se c'è discontinuità spaziale;**
 - **(5) oggetti esistono come intermittenti nel tempo.**
 - Sia (4) che (5) sono impegni difficilmente difendibili, anche se abbiamo esempi che possono essere incoraggianti, come la Polonia.

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- Lo spazio negoziale
- (6) Bisogna distinguere queste posizioni del materialista da una posizione simile, che è stata definita ‘essenzialismo mereologico’ e che dice che $a=b$ se e soltanto se a ha necessariamente *tutte* le sue parti in comune con b e viceversa. L’essenzialismo mereologico costituisce una soluzione forte, nel senso che genera molte conseguenze controintuitive. Per esempio, la distruzione di una piccolissima particella di Argo fa morire Argo e fa nascere una nave diversa (anche l’aggiunta di un chiodino decreterebbe la morte di Argo e la nascita di una nave nuova). Nella storia di Teseo, Argo non sopravviverebbe alla prima sostituzione del fasciame. Ciò detto, Argo potrebbe vivere per un tempo lunghissimo, fintantoché non cominci a perdere o acquisire parti (pp. 45-46).
- Da (4) e (5) dobbiamo distinguere (6), l’essenzialismo mereologico. La mereologia è quella branca dell’ontologia che si interessa della relazione parte-tutto nella costituzione delle varie entità (Casati, insieme a Varzi, è autore di pubblicazioni influenti a livello globale su queste tematiche). **L’essenzialismo mereologico è l’idea per cui, nel nostro caso, Argo è costituita solo da certe parti e che cessa di essere tale anche se sostituiamo una parte infinitesimale di essa.** L’essenzialismo è una tesi mereologica molto radicale, e come dice Casati, conduce a molte implicazioni che paiono controintuitive.

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- Lo spazio negoziale
- (7) Bisogna ancora distinguere la teoria non materialista, funzionalista, da una teoria della *continuità spaziotemporale*. Secondo questa teoria, è la nave al porto che è identica alla Argo perché si può reperire almeno in linea di principio un percorso continuo nello spaziotempo che porta dall'una all'altra (invece, come abbiamo visto, la dispersione e la discontinuità spaziotemporale non sono vietate nella concezione materialista, e anzi ne costituiscono uno sbocco quasi obbligato).
- Ancora una volta, se si va in profondità, si ritrova un criterio di identità che si basa sull'identità di altre entità. Nel caso in questione per esempio tutto si riconduce alla capacità di tracciare l'identità delle regioni di spazio e degli intervalli di tempo. Se riuscite a mostrare che con una transizione continua nello spazio e nel tempo dalla nave al porto si arriva alla Argo (studiando la storia della Argo e quella della nave al porto si scopre che sono state esattamente negli stessi luoghi negli stessi istanti), allora la nave al porto e la Argo sono una e una stessa cosa.
- Tiriamo il fiato. C'è un problema di identità e sopravvivenza degli oggetti, e un ventaglio di proposte tra cui optare. La scelta metterà in luce il nostro lato più materialista, o quello più antimaterialista. Ma la parte interessante deve ancora cominciare. Andiamo a esplorare un livello negoziale completamente diverso. Si possono infatti considerare soluzioni assai più impegnative (pp. 46-47).
- Ecco che Casati introduce l'opzione (7), la **continuità spaziotemporale di Argo**. È la **nave al porto** quella giusta, perché **è la nave protagonista del giusto percorso spaziotemporale** (quella che salpa e che infine approda in porto). Come decidere qual è la giusta continuità e quale no? Quali criteri di identità ci servono? Questo, come è semplice immaginare, può sollevare ulteriori problemi (e suggerire nuove opzioni).

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- Lo spazio negoziale
- (8) Per esempio si può accettare che la Argo sia identica tanto alla nave al porto che a quella a casa, ma che queste ultime non siano identiche tra loro. Ovvero, si rinuncia qui alla transitività dell'identità (il principio per cui se $a=b$ e $b=c$, allora $a=c$); se non lo si fa, si incappa, come abbiamo visto, in una contraddizione.
- (9) Sulla falsariga della soluzione precedente, ma con maggiori ambizioni: si possono accettare tanto la soluzione materialista che quella ilomorfica, e accettare pure la transitività dell'identità! Si deve però decidere di non accogliere il principio di non contraddizione. La nave al porto è identica a quella in cortile, e la nave al porto non è identica a quella in cortile! (p. 47).
- Abbiamo così (8): **rinuncia alla transitività dell'identità** (e così Argo è identica a quella in porto e a quella in cortile). Quest'idea, poco intuitiva, ci dice che 'Argo = nave in porto' e che 'Argo = nave in cortile' ma che 'nave in porto' \neq 'nave in cortile'. È una tesi difficile da difendere ma intelligibile comunque.
- Oppure (9): **accettazione della contraddizione**. Argo = materia che la compone; Argo = unità formale/funzionale della nave; (Transitività id.) se $a=b$ e $b=c$, allora $a=c$; **sono però ammesse le contraddizioni**: La nave è identica e anche non identica con se stessa (come fanno ad esempio le **logiche paraconsistenti** e le teorie **dialeteiste**)!

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- Lo spazio negoziale
- (10) Si può pensare di relativizzare l'identità: la nave al porto è *lo stesso mezzo di trasporto* della Argo, ma è una *diversa quantità di materia*. La nave a casa è la stessa quantità di materia che Argo, ma è un diverso mezzo di trasporto. Tuttavia, questo suggerisce che non si possa mai porre la questione dell'identità assoluta.
- Per allargare ulteriormente il quadro, facciamo un ultimo sforzo di immaginazione teorica. Vi sono delle risposte 'negative' alla questione dell'identità della Nave di Teseo:
- (11) Si può anche supporre che la nave adesso in porto *sia* in fondo identica alla nave adesso a casa. Qui si richiede una leggera riformulazione del nostro concetto ordinario di identità, ma in fondo perché pensare che questa riformulazione sia più importante di quella suggerita, ad esempio, dall'essenzialista mereologico o dal materialista? La nave al porto e quella a casa sono esattamente la stessa nave, e ci *sembrano soltanto* navi diverse. Che male c'è? Abbiamo qualche risorsa concettuale per cavarcela con le illusioni di duplicità. Potrei aver l'impressione di avere due figlie gemelle, ma poi mi accorgo che mia figlia si sta guardando allo specchio (pp. 47-48).
- Ecco l'opzione (10): relativizzare l'identità. Si può relativizzare l'identità al solo criterio 'stesso mezzo di trasporto' o al solo criterio 'diversa quantità di materia'. Questo permette di affermare che la nave in porto è 'lo stesso mezzo di trasporto' della nave originale; e anche che la nave in porto è una diversa quantità di materia dalla nave originale. Cioè l'identità non si potrebbe porre in termini assoluti, ma relativi.
- L'opzione (11) è più originale. Le due navi sono come due duplicati della stessa nave; Argo esiste in maniera duplice. La ricostruzione di Argo avrebbe cioè generato il suo doppione.

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- Lo spazio negoziale
- (12) Si può pensare che vi siano sin dall'inizio *due* (o forse molte di più) navi differenti, che all'inizio coincidono spaziotemporalmente. In pratica, la nave al porto e la nave a casa sono due navi ben distinte (cosa che ci è del tutto chiara oggi che le vediamo entrambe) ma sarebbero state sovrapposte nello spaziotempo quando Argo salpò. Poco a poco le sostituzioni di pezzi di nave hanno reso visibile la differenza tra le due navi.
- (13) Si può negare che gli oggetti abbiano un'esistenza più che istantanea. Sembra che ci sia una nave che dura anni e anni, ma in realtà è un'illusione, un po' come è illusione al cinema l'impressione di movimento prodotta dal rapido succedersi di immagini statiche. Questa è una posizione indipendente da quella dell'essenzialismo mereologico, ed è anche una posizione assai più forte: nel caso dell'essenzialismo mereologico, un oggetto può esistere per un tempo indefinitamente lungo, posto che non perda né acquisti parti. Se invece ad ogni istante la nave è differente, non sarà mai vero che Argo (ovvero, la nave al momento in cui Teseo l'ha comprata, tanto tempo fa) possa essere identica alla nave che è al porto adesso (p. 48).
- Infine, (12) si può pensare che la nave al porto e quella in cortile abbiano avuto dei momenti di **sovrapposizione spaziotemporale**. Mentre (13) è una soluzione più radicale ancora: non esistono navi vere e proprie ma solo istantanee (**ad ogni istante corrisponde una e una sola nave**). L'identità della nave cambia, in pratica, in continuazione. Quindi non avrebbe più senso dire cosa è identico o no alla nave in porto.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Lo spazio negoziale
- *Tredici soluzioni?*
- Per quanto possa sembrare strano [...], la lista che precede non pretende di essere esaustiva. Devo confessare di non sapere con precisione quante soluzioni al problema della Nave di Teseo siano state offerte; molte di queste sono implicite nelle risposte ad *altri* problemi filosofici. Sembreranno risposte astruse per un problema bizzarro. Non nego questa impressione ma come ho detto voglio trarre spunto dall'esempio per guardare oltre. Per il momento ci basti tener fermi due punti.
- In primo luogo, queste diverse soluzioni cercano di trovare un equilibrio negoziale tra le intuizioni che di volta in volta vengono evocate. Che cosa significa?
- Ho detto che le soluzioni non sono tutte sullo stesso piano. Pensate alla soluzione molto radicale che dice di non accettare il principio di non contraddizione. Questa soluzione permette di salvare tanto l'intuizione materialista che quella ilomorfica. Ma a che prezzo? Che cosa vuol dire non tener conto delle contraddizioni, non considerarle nocive per la nostra vita mentale, per il modo in cui parliamo con gli altri e desideriamo che gli altri ci parlino? Come ci comportiamo per esempio con una persona che dice «Volevo prendere una bibita dal frigorifero e pensavo che per prenderla dovevo aprirlo, *per questo* non l'ho aperto?» Rinunciare alla coerenza non significa abbandonare una certa idea di noi stessi e di come presentiamo noi stessi agli altri? Rinunciare al principio di non contraddizione significa rinunciarvi per sempre, diremmo. È una rinuncia impegnativa. Mentre rinunciare all'intuizione materialista sembra essere cosa di minor conto, costosa magari, ma che fa salva la nostra razionalità (pp. 48-49).
- **Un primo punto da tenere fermo di fronte a queste 13 opzioni: si tratta di tentativi di trovare un equilibrio negoziale tra le intuizioni che abbiamo sull'identità della nave. Qui possiamo iniziare a sfogliare la margherita, partendo magari dalle opzioni più impegnative e controintuitive, come ad esempio quella che spinge ad accettare le contraddizioni. Siamo disposti a pagare questo prezzo? Al punto cioè da modificare l'idea stessa di razionalità? Il gioco non sembra valere la candela.**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Lo spazio negoziale
- Quindi, secondo punto, quando valutiamo le risposte al rompicapo della Nave di Teseo teniamo sempre presente una domanda di sfondo: A che prezzo? Quanto ci costa l'una o l'altra soluzione? Quali sacrifici ci impone? Da filosofi siamo diventati strateghi, giocatori di scacchi. Il sacrificio della regina ci apre una nuova possibilità? E come valutiamo se un'opzione è più o meno costosa di un'altra, in particolare quando sembra trattarsi di capra e cavoli?
- È una dinamica insita in tutti i tipi di negoziato. Ne parliamo nel prossimo capitolo (p. 49-50).
- E così arriviamo al **secondo punto da tenere in considerazione**: dobbiamo sempre aver presente che **ogni opzione implica un prezzo e un investimento in termini di impegni che siamo disposti a sottoscrivere.**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- La rinuncia necessaria e il dovere dell'immaginazione
- Lo studio della strategia delle rinunce è l'elemento centrale della discussione sulle molte risposte al problema di Teseo; ma è anche la chiave di volta dell'attività filosofica come attività negoziale. Soffermiamoci ancora per un istante sull'esempio di Teseo. C'è qualcosa nel nostro modo di pensare agli oggetti materiali e agli artefatti che non sembra funzionare: comunque la mettiamo, dobbiamo rassegnarci a rinunciare a qualche aspetto del nostro modo di rappresentarci il mondo. A che cosa vogliamo rinunciare? All'idea che le cose non possano sovrapporsi nello spazio? Ai principi dell'identità? Alla coerenza? All'idea che la materia conti per l'identità degli oggetti? All'idea che conti la funzione? All'idea che le cose durino nel tempo? (p. 51).
- Il nuovo capitolo presenta due caratteristiche necessarie al negoziato, specialmente quando si tratta, come ora, di stabilire l'opzione che troviamo più convincente e conveniente per contrarre degli impegni. Si tratta della necessità della **rinuncia a qualcuna delle opzioni in ballo**; e dell'uso dell'**immaginazione** per provare e **inventare esempi utili a chiarire** cosa ci sembra degno di impegno e cosa no. Rinuncia e impegno, inutile dirlo, implicano l'assunzione di scelte.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- La rinuncia necessaria e il dovere dell'immaginazione
- *Costi e benefici*
- La prima grande morale della nostra discussione è dunque che in filosofia, quando intraprendiamo un negoziato concettuale, a un certo punto saremo di fronte a *una analisi dei costi e dei benefici* delle nostre scelte. Nel decidere ci ispireremo ad alcuni principi assai generali, a loro volta negoziabili, beninteso. Che immagine di noi stessi ci piace coltivare e offrire agli altri? In che modo veniamo mutilati dal rinunciare all'uno o all'altro modo di rappresentare il mondo? In che modo la rinuncia è invece intellettualmente soddisfacente?
- Seconda morale. Ci sono molte assunzioni e ipotesi *nascoste* in un pensiero che pure sembra assai banale. Dovremmo sapere che cosa è una nave. Eppure non lo sappiamo veramente; e quello che ci sembra di sapere è opaco. Quando cerchiamo di precisarlo, ci accorgiamo che il pensiero nasconde delle contraddizioni. Quindi: il lavoro filosofico richiede che si renda *esplicito* quanto vi è di implicito nelle nostre descrizioni, immagini, teorie e narrazioni del mondo. Se non rendi espliciti i tuoi pensieri, rischi di non vedere le eventuali contraddizioni o lacune che vi si annidano. Forse non è giusto rendere tutto esplicito, come vedremo, ma quantomeno in prima battuta si deve cercare di mettere nero su bianco il pensiero (pp. 51-52).
- Casati inizia una rassegna delle morali che dovremmo trarre dall'esempio della nave. **1** Le scelte concettuali e ontologiche, i nostri impegni teorici, di fronte a intuizioni contrastanti devono essere posti su una bilancia e serve **pesare costi e benefici di ogni opzione**. Quale conviene di più alla luce di tutte le considerazioni svolte? **2** non tutte le assunzioni e le opzioni sono palesi e chiaramente visibili sul tavolo negoziale. Alcune sono nascoste e solamente implicite. Compito del filosofo è rendere tali opzioni **esplicite (vedi approfondimento 1)**.

Negoziando con i filosofi



- **Approfondimento 1**
- **Rendere espliciti gli impegni.**
- Il filosofo statunitense **Robert Brandom** ha sostenuto, nel celebre libro *Making It Explicit* (1994), la tesi per cui, fra le varie dimensioni della nostra attività discorsiva, vi ricopre una posizione centrale la **pratica sociale del dare e chiedere ragioni**. Attraverso l'esercizio di tale prassi argomentativa (dare ragioni in supporto di ciò che crediamo/sosteniamo; chiedere ragioni all'interlocutore per motivare ciò che crede/sostiene) è possibile **esplicitare tutti i nessi nascosti o impliciti di una tesi/di un ragionamento**.
- Brandom ha inoltre sviluppato una semantica inferenziale (ideata inizialmente da Wilfrid Sellars) secondo cui il significato di un asserto/il contenuto di un pensiero è caratterizzabile nei termini delle **premesse** da cui è inferibile e delle **conclusioni** inferibili a partire da esso. Tali premesse e conclusioni sono quelle che compaiono in ragionamenti che sono validi sulla base dei concetti coinvolti (**inferenze materiali**): es. *se Fido è un gatto, allora fido è un mammifero*. (Da ciò si deduce, ad esempio, che 'mammifero' è un tratto implicito di rilievo del concetto 'gatto'. Se mi impegno a dire 'Fido è un gatto' non posso non essere impegnato anche a 'Fido è un mammifero' ecc.).
- Esplicitare il nesso tra tali premesse e conclusioni è uno dei modi a nostra disposizione per rendere espliciti i tratti e i passi impliciti nei nostri ragionamenti. Serve quindi chiederci: **Da cosa segue la tesi X? Cosa posso concludere sulla base di X?** Domande come queste ci predispongono a **esplicitare molti passi impliciti** nei concetti e asserti che adoperiamo e, direbbe Casati, sono fondamentali per i nostri negoziati concettuali (**chiarire chi si impegna a cosa, e cosa effettivamente consegue da tale impegno**).

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- La rinuncia necessaria e il dovere dell'immaginazione
- Terza morale. C'è del metodo nel lavoro filosofico. Si individua una posizione e si cerca di circoscriverla concettualmente. Il dilemma della Nave di Teseo richiede una presa di posizione, almeno a prima vista. Rifiutare il dilemma, introdurre alternative, significa prendere comunque posizione. Anche qui non tutto è esplicito: le nostre scelte vengono rese evidenti da certi aspetti della narrazione. Per esempio, l'intuizione dell'antiquario dà molto senso alla posizione materialista, che viene circoscritta concettualmente con l'associare l'identità delle navi (degli oggetti materiali in generale) a quella delle loro parti materiali.
- Quarta morale. Si va costantemente in cerca delle conseguenze delle nostre scelte teoriche. Non è infatti detto che il costo o il vantaggio di un'intuizione sia immediatamente evidente. Magari a me l'intuizione da antiquario, materialista, sta bene; però se scavando scopro che *devo* accettare delle navi intermittenti che lampeggiano sulla scena dell'esistenza, posso ricredermi. Un certo intuizionismo ispirato in filosofia non ha molto mordente, anche perché è raramente al centro del problema che si vede la soluzione, ma ai suoi confini, là dove si spinge l'esame delle conseguenze. Sono le ramificazioni di una posizione a contare, più che i principi che la definiscono. I principi, spesso semplici e accattivanti, attirano la nostra attenzione e la trattengono gelosamente, e se ci sembra buona cosa attenervisi è semplicemente perché non ne valutiamo le conseguenze.
- Il filosofo John Campbell ha definito la filosofia come un pensiero al rallentatore, alla moviola. Pensare alla moviola significa soffermarsi su ogni singolo passaggio, soppesarlo, cercare i pro e i contro per ogni affermazione, cercare di eliminare le zone d'ombra dell'implicito. Fare questo può anche avere un valore in sé; ma per chi pensa che la filosofia sia un'attività negoziale il valore principale sta nel fatto che in questo modo si riesce a saggiar meglio la consistenza di una posizione su cui si sta negoziando (pp. 52-53).
- **3** la chiarificazione degli impegni e l'analisi costi benefici richiedono **metodo**. Serve **prendere posizione e vedere dove ciò ci conduce**. Quando gli impegni assunti si palesano come insostenibili, bisogna arretrare, o indebolendo la tesi quando serve a evitare implicazioni sgradite o cambiando direttamente punto di vista. **4** si devono esplorare le conseguenze del nostro punto di vista (vedi approfondimento 1). Se qualcosa infatti sembra di per sé intuitivo, è solo esplorando le sue implicazioni che verifico se tali intuizioni reggono alla luce delle conseguenze. Se non reggono, l'intuizione va accantonata.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- La rinuncia necessaria e il dovere dell'immaginazione
- *Il dovere dell'immaginazione: abbiamo 'veramente' pensato a tutto?*
- Quinta morale. Andare alla ricerca di assunzioni nascoste per renderle esplicite è anche e soprattutto fare un lavoro di *immaginazione*. Il risultato di tale lavoro è una cartografia delle possibilità, e in questo senso il filosofo è soprattutto armato di, o deve sviluppare, un senso della possibilità. Cito una frase celebre di Musil:
 - *Ma se il senso della realtà esiste, e nessuno può mettere in dubbio che la sua esistenza sia giustificata, allora ci dev'essere anche qualcosa che chiameremo senso della possibilità. Chi lo possiede non dice, ad esempio: qui è accaduto questo o quello, accadrà, deve accadere; ma immagina: qui potrebbe, o dovrebbe accadere la tale o tal'altra cosa; e se gli si dichiara che una cosa è com'è, egli pensa: beh, probabilmente potrebbe anche esser diverso. Cosicché il senso della possibilità si potrebbe anche definire come la capacità di pensare tutto quello che potrebbe essere, e di non dar maggior importanza a quello che è, che a quello che non è.*
- Il senso della possibilità è un aspetto del lavoro intellettuale creativo, filosofico e no; è condiviso da tutte le professioni intellettuali, dalla matematica all'ingegneria alla filosofia all'improvvisazione jazz e, ovviamente, alla letteratura. Per come funziona la mente umana, essere creativi significa essere in grado di generare un ventaglio di possibilità in modo da poterne scegliere o da farne emergere una o più d'una come soluzione a un problema, in base a dei vincoli che ci si impone e degli obiettivi che ci si prefigge (pp. 53-54).
- **5 per rendere esplicito ciò che è nascosto, implicito, tacito occorre non solo esplorare le conseguenze, ma anche utilizzare l'immaginazione: serve concepire possibilità utili a testare la coerenza concettuale di una tesi, di un concetto, di un impegno. La letteratura, se ci si pensa bene, è spesso un esercizio immaginativo che permette di spingere un'idea, una concezione, una personalità, oltre gli angusti limiti della contingenza e di provare a esplorare dinamiche differenti.**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- La rinuncia necessaria e il dovere dell'immaginazione
- Prendiamo proprio il caso della letteratura. L'apertura del ventaglio di possibilità si svolge in due tempi. Il primo tempo è quello della creazione di una storia, di una trama. Chi scrive sceglie una possibilità di sviluppo della storia tra le molte che gli si offrono a ogni svolta narrativa. Certi personaggi vengono accompagnati lungo tutto il filo della storia; altri resteranno per sempre racchiusi nello scrigno delle possibilità non realizzate, non conosceremo mai il destino di innumerevoli protagonisti e personaggi secondari (che ne è stato delle allegre comari di Windsor? Sono invecchiate felicemente?) Ma c'è un secondo momento in cui il senso della possibilità insito nella creatività letteraria ci investe con tutta la sua energia. Siamo avidi divoratori di trame: consumiamo storie, narrazioni di eventi non reali ma solo possibili: film, spettacoli teatrali, romanzi, fiabe sono un ingrediente essenziale della nostra vita mentale. Anche la storia documentaria, la storia degli storici viene presentata in una forma narrativa che si adatta a questa richiesta. E non solo le storie che inventiamo e scartiamo, ma anche quelle che altri hanno fabbricato sono per noi importanti (pp. 54-55).
- Innanzitutto occorre concepire una storia o una trama. Per capire l'importanza di ciò è possibile fare migliaia di esempi.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- La rinuncia necessaria e il dovere dell'immaginazione
- Alcuni autori pensano che questa richiesta di storie risolva un problema adattativo: faccia di noi persone preparate, serva a tenerci sempre all'erta, ci metta a disposizione una risposta già pronta ai molti casi della vita. Faccio ginnastica tutte le mattine perché magari un giorno dovrò chiedere al mio corpo di tirarmi d'impaccio, scartare per evitare di essere investito, correre per raggiungere un bambino che si è messo nei guai. Il consumo di storie sarebbe allora una specie di simulazione. I piloti di aereo si esercitano nel simulatore ad affrontare in modo automatico, quasi senza pensarci, le emergenze che richiedono delle risposte complesse e sequenziali. I marinai simulano il recupero di un uomo in mare perché quando poi capita veramente di dover salvare una persona caduta fuori bordo bisogna agire senza perdere un momento. In modo analogo i filosofi aprirebbero spazi concettuali che vale la pena di frequentare per non trovarsi troppo impreparati di fronte alle continue sollecitazioni della scienza e della vita (p. 55).
- Molti pensano che conoscere e maneggiare storie ci prepari a eventualità di vario genere (concezione simulativa). Allo stesso modo anche i filosofi, con i loro esempi immaginati (per ora li chiamiamo così, poi si introdurrà una terminologia più precisa), si preparano a esplorare spazi concettuali non semplicemente a portata di mano, per testare sollecitazioni meno scontate di quelle già sul tavolo.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- La rinuncia necessaria e il dovere dell'immaginazione
- Per esempio, avere presenti le molte opzioni filosofiche sull'identità personale riduce il senso di stupore, amplificato a bella posta dalla rappresentazione mediatica, di fronte alle nuove e a prima vista strane possibilità aperte dalla ricerca in genetica, come le chimere o i cloni. Oppure: disporre di una concezione non riduzionista e non puramente biologica della famiglia (non solo, quindi, come luogo deputato alla riproduzione) permette di guardare con maggiore serenità all'emergere di nuclei familiari diversi da quelli tradizionalmente riconosciuti. Non è detto che uno poi *debba* riconoscerli; il negoziato può concludersi negativamente, ma sarebbe un peccato se venisse bloccato *solo* per un difetto di immaginazione.
- Meno ambiziosamente, la ricerca delle possibilità alternative potrebbe essere un correttivo, che i filosofi hanno involontariamente scoperto, a una assai radicata e ben documentata tendenza cognitiva, quella della ricerca selettiva di conferme alle proprie opinioni. Lasciati a noi stessi, ci preoccupiamo poco di cercare smentite; è più comodo e a breve termine meno costoso circondarsi di *yes men* che di *no men*. Però a lungo termine la miopia delle scelte può penalizzarci duramente; gli errori iniziali si amplificano; è difficile tornare sui propri passi. La ricerca filosofica delle alternative remote ci aiuta ad attenuare la propensione alla miopia (pp. 55-56).
- I casi dell'identità personale e delle famiglie cosiddette 'non naturali' sembrano confermare che l'immaginazione filosofica dia una marcia in più alle persone e le renda meno impressionabili di fronte a nuove evenienze. Inoltre, gli scienziati cognitivi ci dicono che noi siamo caratterizzati, chi più chi meno, dal bias della conferma: tendiamo a credere o prendere per buono ciò che ci conferma, che ci dà un feedback positivo. L'immaginazione può essere vista come un utile rimedio a questa condizione.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- La rinuncia necessaria e il dovere dell'immaginazione
- Quale che sia la spiegazione profonda del nostro profilo di consumatori di possibilità, aver presente la possibilità di situazioni alternative è un elemento chiave di ogni negoziato, concettuale o meno. Ricordiamo una delle regole del negoziato (non solo filosofico): Inventare delle opzioni che possono portare a vantaggi reciproci. E raccogliamo, facendolo nostro, l'invito di Wittgenstein, che raccomandava di non seguire una dieta unilaterale di esempi.
- L'analogia con l'invenzione letteraria è poi meno peregrina di quanto non possa sembrare a prima vista. In compagnia di tutti gli inventori di situazioni immaginarie il filosofo ricava un beneficio indiretto dalla sua attività, che è quello del piacere della contemplazione. La dura necessità dell'invenzione si fa piacere. (Di converso, la citazione da Musil non è del tutto innocente. Musil si forma come matematico, filosofo e psicologo; si laurea in filosofia nel 1908 con una tesi sulle teorie del fisico Ernst Mach sotto la direzione di Carl Stumpf, filosofo e psicologo che fu come Husserl allievo di Brentano. *L'uomo senza qualità* ricama sul tema filosofico delle impressioni sensibili come base della conoscenza e dell'identità personale.)
- Sesta morale. Se per assolvere al suo compito di negoziatore concettuale, il filosofo lavora di immaginazione, pensa alla moviola, esplora alternative, rende esplicito l'implicito, questo significa che la filosofia, più che una scienza, o un metodo conoscitivo, è *un'arte*; come lo è del resto il negoziato in senso più generale. Nel prossimo capitolo cercheremo di impratichirci in quest'arte (pp. 56-57).
- Quindi vi è una vicinanza tra la letteratura e l'ideazione di esempi in filosofia. 6 la filosofia, passare dall'implicito all'esplicito, più che una scienza, è un'arte. E così lo è il negoziato.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- La rinuncia necessaria e il dovere dell'immaginazione
- La neutralità della filosofia
- Infine: mostrare una carta del terreno, aprire spazi logici, è un'attività in fin dei conti *neutra*, ma in un senso che va precisato. Non ci *obbliga* a scegliere una posizione o l'altra. Ci permette di mostrare le opzioni sul tappeto a chi si ponga un problema, come quello del libero arbitrio o della natura degli oggetti materiali, o della conoscenza, o della natura dell'opera d'arte, o della famiglia. Ma non c'è nulla nel lavoro filosofico come arte che ci *vincoli* a *deliberare* in merito alle posizioni descritte. Dire questo, e qui si apre un capitolo su cui torneremo, quello del ruolo della logica nella filosofia, significa dire che nella sostanza la filosofia è una *fabbrica di condizionali*: se questa tesi è vera, allora quest'altra tesi è vera. (Per esempio: «Se accetti la versione materialista della nave, allora ti impegni all'esistenza di oggetti intermittenti nel tempo».)
- Non è affatto detto che i filosofi di professione condividano l'immagine del loro lavoro che sto dando. Per alcuni di essi è veramente importante poter *difendere* l'idea che solo la nave materiale è identica a Argo, che il futuro non esiste veramente, o che le persone sono veramente libere o, invece, esclusivamente determinate dalla loro natura e da eventuali circostanze esterne. Si fa valere un vecchio adagio filosofico, per cui il *modus ponens* di un filosofo è il *modus tollens* di un altro. («Niente oggetti intermittenti: quindi il materialismo è falso»; oppure: «il materialismo è vero, quindi gli oggetti intermittenti esistono».) Molti filosofi troveranno la versione qui presentata della filosofia blanda o esangue. Probabilmente molti intellettuali non filosofi condivideranno questa impressione (pp. 57-58).
- La filosofia come negoziato non impone di per sé alcuna visione metafisica privilegiata, ma solo a fare una mappa delle opzioni in campo. Piuttosto, avere una mappa dello spazio logico aiuta a vedere il ruolo che la logica gioca nel fare filosofia: per rendere espliciti certi passi, si può provare a verificare quali condizionali sono in grado di supportare. Per molti filosofi questo sarebbe falso e descriverebbero il loro lavoro come difesa di una tesi (es. il materialismo).
- *Modus ponens*: $[P \wedge (P \rightarrow Q)] \rightarrow Q$; *Modus tollens*: $[(P \rightarrow Q) \wedge \neg Q] \rightarrow \neg P$.
- Si tratta di due schemi di ragionamento ipotetico sempre validi (e per questo molto noti) per qualsiasi P e qualsiasi Q: sono molto usati in filosofia perché esplicitano il nesso tra una tesi e una sua conseguenza.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- La rinuncia necessaria e il dovere dell'immaginazione
- In realtà la posizione che ho delineato (apertura del ventaglio delle possibilità, immaginazione, valutazione metodica delle conseguenze, costruzione attenta di condizionali, ma non necessariamente presa di posizione per l'una o l'altra teoria) qualche richiesta sanguigna l'avanza. In un negoziato, a un certo punto si passa alla fase della decisione. Hai esplorato le conseguenze e i punti di forza; ora devi decidere. Hai di fronte a te le opzioni: la Nave di Teseo è quella al porto, è quella in cortile, è entrambe, non esiste più da un pezzo, non ci curiamo di eventuali problemi di identità, eccetera. A un certo punto *devi* comunque decidere; ma non è la filosofia che ti fa decidere per l'una o l'altra opzione, è la vita.
- La filosofia ti aiuta a riconciliarti con la tua decisione, ma la decisione è tua, e a questo punto dovresti sapere che avrà innumerevoli conseguenze *pratiche*. Sei tu, giudice, che influenzerai il modo in cui gli ufficiali delle dogane *agiranno* di fronte a un oggetto che Brâncusi descrive come opera d'arte; sei tu, membro dell'Assemblea Costituente, che influenzerai il modo in cui milioni di persone *vivranno* e *saranno viste* dai loro concittadini quando decideranno di vivere assieme e far nascere, adottare, far crescere dei figli, separarsi, far fronte a un problema medico o a un lutto. Sei tu, responsabile di un'organizzazione aziendale, che deciderai che certe funzioni sono ridondanti o non occupate e licenzierai o assumerai del nuovo personale, creerai dei nuovi profili professionali, ne considererai altri come obsoleti. Sei tu, statistico, che deciderai di misurare la sicurezza dal numero di fermi di polizia, determinando volontariamente o involontariamente dei comportamenti di un certo tipo da parte delle forze dell'ordine. Sei infine tu, persona, che deciderai di condurre la tua vita in un certo modo. Filosofica può esser stata la strada che ti ha portato a quella decisione. Ma la decisione è un atto pratico, non filosofico (pp. 58-59).
- Naturalmente, tale neutralità generale non esclude che a un certo punto, sulla base delle opzioni disponibili uno debba decidere qual è l'opzione migliore, più difendibile, più coerente ecc. In particolare, in ciò peseranno le conseguenze pratiche: come negli esempi del cap. 2. La filosofia ti aiuta a scegliere meglio, ma la scelta è solo pratica.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- La rinuncia necessaria e il dovere dell'immaginazione
- E tuttavia offrire alternative in un negoziato che sembra non conoscerne è già un atto profondamente trasgressivo, tutt'altro che esangue. In particolare dal momento che i negoziati non avvengono in un vuoto silenzioso e senza attrito, retto solo dalle leggi di una razionalità cristallina. Come accennato or ora, siamo tutti vittime del pregiudizio della conferma: abbiamo un'intuizione, formuliamo un'ipotesi; e a questo punto non solo ci mettiamo a cercare le prove a favore della nostra ipotesi, ma selezioniamo accuratamente e diamo particolare risalto ai fatti che sembrano confermarla, tenendoci alla larga da quelli che potrebbero inficiarla. Abbiamo tendenze anche più difficili da contrastare: molte delle nostre argomentazioni sono a volte puri e semplici ricami che articolano un'intuizione preesistente e tenace. Nel campo morale questo è particolarmente evidente: diversi esperimenti di psicologia sociale mostrano come i soggetti cui si chiede di motivare una certa opinione (per esempio, sull'illiceità dell'incesto) non sono in grado di trovare una giustificazione che vada al di là della semplice ripetizione dell'opinione controversa. Portato alle estreme conseguenze il lavoro del filosofo si ridurrebbe quindi a quello di un semplice scrittore fantasma di una trama preconfezionata: gli si chiederebbe di mettere in bella copia (di articolare o formattare) delle intuizioni preesistenti: gli si chiederebbe di rinunciare alla ricerca di argomenti per sostituirla con l'illusione dell'argomentazione (pp. 59-60).
- Già solo **individuare alternative** che prima non erano disponibili è un esercizio **non scontato e significativo**. Siamo tutti vittime del bias della conferma, e scoprire alternative può avere implicazioni dirompenti per la nostra vita. Nel campo morale, ad esempio, la psicologia sociale ha mostrato come a volte si difende inconsciamente una opinione introiettata, e non si sia in grado di dare una giustificazione razionale. Se elaborassimo solo intuizioni preesistenti non si farebbe molta strada.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- La rinuncia necessaria e il dovere dell'immaginazione
- C'è un'alternativa alla separazione tra lavoro filosofico di sfondo e momento della decisione; ma è pesantemente normativa. Il desiderio filosofico di pensare in modo ordinato fagocita la decisione, vorrebbe che fosse una logica conseguenza della riflessione. Date le circostanze, non si può agire altrimenti. Vediamo questo modo normativo all'opera in mille occasioni: certe cose *non* sono *veramente* arte, è logicamente necessario (o impossibile) che esista una divinità personale ed è quindi obbligatorio (non) crederci o assolutamente sbagliato (non) crederci, la società deve avere un certo ordine perché *altrimenti* non sarebbe nemmeno una società, una figlia adottiva non è *veramente* una figlia, le donne non sono *veramente* razionali, un certo modo di metter su una famiglia è *deviante*, gli animali non hanno dei *veri* pensieri.
- Lo spirito normativo spiega anche una parte dell'accanimento con cui alcuni filosofi si dedicano alla critica del lavoro filosofico altrui. Si può sostenere che questo accanimento sia certamente benefico per la filosofia nel suo complesso; permette di mettere in luce i punti deboli (spesso si tratta di conseguenze insospettite) di una certa posizione. Ma nella norma non fa che riproporre il tema della divisione della filosofia accademica, in correnti, dipartimenti, scuole. È un altro tema (p. 60).
- **Esiste un'alternativa normativa alla neutralità appena illustrata. Sarebbe quella di provare a forzare le nostre decisioni come necessarie alla luce di certi ragionamenti: es. x è il ragionamento corretto, quindi Y segue necessariamente. Ciò va separato dall'applicazione, reciproca e professionale, di tale spirito normativo nelle divisioni del mondo filosofico.**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- L'arte della filosofia
- Chi lavora filosoficamente, che si tratti di filosofi accademici o di persone che all'interno della propria professione prendono le distanze dall'agire o dall'operare nella professione e rivolgono a quanto stanno facendo uno sguardo filosofico (ovvero attento alle sfumature concettuali), lo fa di norma in un modo ordinato. Wittgenstein ha tratteggiato una vignetta efficace: il lavoro del filosofo consisterebbe nell'assemblare ricordi per uno scopo determinato. C'è una parte di verità in questo, ma c'è sicuramente dell'altro.
- Ci sono svariate *tecniche filosofiche*, modi dell'operare filosofico. Se la filosofia è un negoziato, è un'arte. Al modo in cui gli artisti figurativi possono scegliere tra disegnare al tratto, stendere il colore, o elaborare un'immagine digitale, i filosofi hanno a disposizione un certo numero di strumenti. Questo capitolo fa una panoramica di alcuni metodi utilizzati dai filosofi. Vale la pena tener sempre presente lo scopo di questa *Prima lezione*, che è quello di un'indagine sul contributo della filosofia anche al di fuori dell'ambito accademico. Se qui si discute soprattutto di alcuni metodi ed esempi dal repertorio accademico, lo si fa con un occhio rivolto alla loro possibile applicazione in altri ambiti (p. 61).
- Chi lavora con spirito filosofico, segue un ordine e un metodo. Questo è spesso dato da tecniche. Questo aspetto è quello che maggiormente avvicina la filosofia a una forma d'arte. Questo capitolo illustra alcune di queste tecniche principali.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- L'arte della filosofia
- *La preparazione del negoziato: a che altezza tendiamo la rete?*
- Stai giocando a tennis con un'avversaria ostica. Ti piacerebbe avere un telecomando mentale che abbassa la rete quando tiri tu, e l'alza fino a due metri quando è lei ad avere la palla. Ma naturalmente non si può, o perlomeno, non senza il suo accordo: non sarebbe più una partita di tennis. Daniel Dennett ha usato questa metafora per criticare il doppio standard spesso in vigore negli attacchi alla teoria dell'evoluzione per selezione naturale: i critici cercano giustamente il pelo nell'uovo invocando il più grande rigore metodologico quando esaminano i dati a supporto delle teorie evoluzionistiche, ma non sono altrettanto severi con se stessi quando propongono le loro alternative. Il che significa che non c'è un vero e proprio confronto tra teorie, come non c'è una vera e propria partita di tennis se usi il telecomando mentale. Una delle prime mosse utili in uno scambio intellettuale è in realtà un meta-negoziato, un accordo sul modo in cui si cerca di trovare un accordo. Per esempio, posso tentare di convincerti usando dei dati quantitativi. Se non sei d'accordo su questo metodo e preferisci che discutiamo di dati qualitativi, meglio dirlo subito; così posso cercare anch'io nella buona direzione. Se il mio metodo consiste invece nel citare fonti autorevoli, anche tu devi avere il diritto di andare in cerca delle tue autorità di riferimento (p. 62).
- **Bisogna decidere 'con quali standard' si partecipa al negoziato. Due concezioni alternative possono ad esempio essere messe a confronto solo se si usano standard neutri. Per decidere questi serve un (meta)negoziato preventivo.**

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- L'arte della filosofia
- Nella preparazione del negoziato, di qualsiasi negoziato, dobbiamo fare dei gesti che mostrano a chi ci sta di fronte come pensiamo di comportarci per facilitare il raggiungimento di un risultato. Tanto importante è questa esigenza di facilitazione che il negoziato non concettuale a volte richiede addirittura un uso sottile dell'ipocrisia. Gli annali della diplomazia abbondano di dichiarazioni ufficiali soppesate con estrema cura; capita di ottenere un risultato importante a nostro vantaggio, ma nell'annunciarlo bisogna scongiurare che la controparte perda la faccia, e non mancano le frasi tornite che sminuiscono la vittoria e abbelliscono la sconfitta. La sincerità è invece una caratteristica distintiva del negoziato filosofico. L'accordo preliminare sulla sincerità viene dato per scontato: quello che mi dici è detto in buona fede, e devo fare tutto quello che è in mio potere per trovare un senso alle tue parole. Il principio di carità regola questa fase del negoziato. Fino a prova contraria, ti considererò sincero (pp. 62-63).
- Il meta-negoziato, inoltre, presuppone una **dose di diplomazia** (questo vale per tutti i negoziati, non solo filosofici). Per quelli filosofici è buona norma adottare il cosiddetto '**principio di carità interpretativa**' ideato dal filosofo statunitense **Donald Davidson**: l'interprete si propone, in generale, di **reputare vera e globalmente coerente e sensata** la gran parte degli enunciati proferiti dall'interlocutore.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- L'arte della filosofia
- Non è solo questione di parole; ma a volte le parole contano molto
- Si discute; ma il negoziato concettuale non è soltanto una questione di parole. Non ci si sta soltanto mettendo d'accordo sull'uso della parola 'arte' o 'famiglia' o sulle espressioni 'rotazione sul proprio asse' o 'identità e sopravvivenza al passare del tempo': si stanno negoziando i concetti di arte o famiglia o di rotazione per permettere a chi li deve utilizzare (un doganiere, un giudice, un astronomo, un filosofo) di decidere in modo ponderato. Se fosse solo una questione di parole, i negoziati terminerebbero assai velocemente: «Quello che tu chiami *famiglia* per me è semplicemente *un'unione di fatto*; tu continua a chiamarla *famiglia* e io continuerò a chiamarla *unione di fatto*; per capirci, ci capiamo». «D'accordo, tu chiamavi queste cose *planeti* e io le chiamavo *stelle*. Per questo non ci capivamo. D'ora in poi le chiamerò anch'io *planeti*». Non nego che transazioni di questo tipo avvengano, ma sono in realtà abbastanza indolori.
- Le dispute verbali possono mascherare differenze di sostanza; non rendersene conto può portare rapidamente la discussione fuori tema. Il nostro interlocutore può cambiare il soggetto. «Guarda che per me la doppia negazione non equivale affatto a un'affermazione». «Ma allora quando parliamo di negazione, e di logica, non parliamo affatto della stessa cosa» (pp. 63-64).
- Quando si parla del significato delle parole, non si solleva solo una questione linguistica. Si sta sempre anche negoziando sui concetti che adoperiamo. Ci può essere una 'sostanza' nel negoziato che va al di là della mera disputa verbale. Mentre le parole riguardano i termini fattualmente impiegati da noi, **i concetti sono quei costituenti del pensiero che utilizziamo per categorizzare e classificare la realtà** (e con ciò essi hanno **implicazioni ontologiche ed epistemologiche** che le parole da sole non hanno; poi certo, vi sono forti analogie tra pensiero e linguaggio e comprendere il linguaggio aiuta a comprendere il pensiero).

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- L'arte della filosofia
- [...] Chiamare 'atea' o 'miscredente' una persona che non ha credenze religiose significa già incasellarla, costringerla a difendersi. Non per questo devo automaticamente accettare il termine che il mio interlocutore propone. Autodefinendosi *bright* (luminosa, brillante: è un termine adottato da alcuni intellettuali americani), la persona che non ha credenze religiose si auto-attribuisce una statura che può rendere scomodo il dialogo. Negoziare sulle descrizioni, dunque. Altro esempio: un gruppo intellettuale può cercare di consolidare la propria visione chiamandola la versione standard; così hanno fatto alcuni giuristi e intellettuali americani di fronte al Secondo Emendamento alla Costituzione degli Stati Uniti che regola il porto d'armi, suggerendo che l'interpretazione a favore della libertà di circolare armati sia considerata quella scontata.
- Altro esempio ancora. Un gruppo sociale può utilizzare una descrizione degradante di un altro gruppo, rappresentandolo come al di sotto dell'umanità e aprendo la strada a ogni forma di sopruso e sfruttamento. Le parole dividono. Titola un quotidiano nazionale: Tragico incidente a Pistoia. La vittima aveva 49 anni. Travolti anche un albanese di 22 anni e un uomo di 58. Con l'uso del contrasto, quasi impercettibilmente, si introduce una distinzione tra essere albanese e essere uomo. (pp. 64-65).
- Il linguaggio può essere utilizzato in modi scorretti, aggressivi, per inchiodare qualcuno ad aspetti che a noi non sono congeniali (etichettare, incasellare, schernire). Gli esempi negativi, purtroppo, sono all'ordine del giorno.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- L'arte della filosofia
- In casi come questo bisogna resistere (in primo luogo prestando attenzione, e poi magari scrivendo una lettera ai giornali). Resistere paga. Per tornare alle discussioni dell'Assemblea Costituente, tredici tra le Costituenti presentano il 22 maggio 1947 un emendamento all'articolo 48 che in bozza leggeva
- *Tutti i cittadini d'ambo i sessi possono accedere agli uffici pubblici in condizioni d'eguaglianza, conformemente alle loro attitudini, secondo norme stabilite da legge.*
- Le Costituenti chiedono (e ottengono) che venga soppressa la frase conformemente alle loro attitudini, che introduce surrettiziamente una discriminazione. Maria Federici perora con vigore la causa:
- *Poiché le attitudini non si provano se non col lavoro, escludere le donne da determinati lavori significherebbe non provare mai la loro attitudine a compierli. [...] Sono molte le carriere oggi interdette alle donne. Per esempio, molte funzioni ispettive, molti concorsi sono ad esse preclusi, da quelli delle scuole superiori (liceo) a taluni delle Belle Arti; e non se ne vede la ragione. Abbiamo visto, del resto, che l'ammissibilità ai pubblici impieghi è conseguenza dell'uguaglianza giuridica riconosciuta a tutti i cittadini nei confronti dello Stato (pp. 65-66).*
- **Bisogna resistere a questi usi discriminatori e odiosi. Casati fa l'esempio della rimozione della dicitura 'in base alle attitudini' che veniva usata per discriminare le donne dall'accesso ai ruoli. Resistere cioè paga.**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- L'arte della filosofia
- Se quelli che precedono sono esempi che si situano al margine del negoziato e lo precedono, lo rendono possibile, assai più corpose sono le strategie di attacco che chiamano in causa il potere evocativo delle parole. Wittgenstein ha messo in guardia dal rischio di farsi fuorviare da un sostantivo e dare per scontato che nomini un oggetto, una cosa; il linguaggio tenderebbe a reificare. Molte le pagine di Wittgenstein dedicate al modo in cui questo sofisma condiziona la comprensione della vita mentale; l'eliminazione della *mente* stessa in quanto entità separata è il principale obiettivo di un processo che ha come imputato la reificazione. Se vogliamo un esempio meno accademico e più vicino a noi nel tempo, si pensi al modo in cui si parla di *realtà virtuale*, dando per scontato che si stia parlando di un secondo mondo, o un mondo parallelo, cui avremmo accesso tramite gli schermi dei nostri computer o gli occhiali di un simulatore. La prudenza ci inviterebbe a parlare piuttosto di una *rappresentazione* ingannevole che sconfina nell'illusione, e non di una *realtà*; la reificazione troppo facile viene di nuovo messa sotto accusa (p. 66).
- **Bisogna però stare attenti a evitare di cadere nella reificazione: pensare sempre che a una parola corrisponda un qualche oggetto/entità. Abbiamo molti esempi anche in questo ambito.**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- L'arte della filosofia
- *L'analisi concettuale*
- Tradizionalmente, affrontare direttamente i concetti al di là delle parole è lo scopo dichiarato dell'*analisi concettuale*. L'analisi concettuale si propone di mettere in evidenza gli elementi portanti della nostra rappresentazione ordinaria del mondo. Il linguaggio fa da filo conduttore; l'analisi tenta di mettere in evidenza il modo in cui un termine viene usato in seno a una comunità linguistica, e per far ciò insegue i legami tra i differenti concetti usati in maniera implicita o esplicita da chi parla quando usa il termine. Per esempio: chi procedesse a un'analisi della *conoscenza* cercherebbe di mettere in relazione il modo in cui vengono usati il termine 'conoscenza' e altri termini, come 'credenza', 'verità', 'giustificazione', e potrebbe dire che la conoscenza è un tipo particolare di credenza, la credenza che è vera e giustificata.
- Si è parlato di analisi concettuale per indicare attività filosofiche abbastanza diverse, come la filosofia del linguaggio ordinario di un Austin e la metafisica descrittiva di uno Strawson. Di solito si rimprovera alla filosofia del linguaggio ordinario di non riuscire a vedere la distinzione fra i tratti essenziali e i tratti accidentali di un concetto. Questo tipo di filosofia si limiterebbe a collezionare le idiosincrasie dell'uso di un termine in seno a una comunità linguistica senza esplorare le intuizioni di chi parla riguardo all'applicazione del termine in situazioni meno ordinarie. Quello che diciamo normalmente della *conoscenza* potrebbe semplicemente essere poco significativo (pp. 67-68).
- L'analisi concettuale è uno dei metodi per chiarire il terreno neutro e introdurre e guidare un negoziato concettuale. Con essa cerchiamo di enfatizzare come i termini vengono impiegati dai parlanti ordinari, quali implicazioni effettivamente hanno ecc. Anche il passaggio dall'implicito all'esplicito si può leggere in termini di analisi concettuale. Famosa è l'analisi del concetto di conoscenza (con i suoi problemi). La filosofia del linguaggio ordinario viene accusata di descrivere l'uso anziché coglierne l'essenza. Ma non è l'unico tipo di analisi.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- L'arte della filosofia
- È anche per questo che i filosofi fanno molta attenzione agli esperimenti mentali, di cui parlerò tra poco, al fine di evadere dalle idiosincrasie degli usi linguistici ordinari; o non temono l'invenzione lessicale, il neologismo e la formalizzazione, che allontanano anch'essi dal linguaggio quotidiano.
- Che cos'è allora una analisi concettuale, visto che comunque dobbiamo esprimerla a parole? Se fare analisi concettuale significa mettere in relazione l'uso di un termine, da una parte, e dall'altra le credenze e intuizioni delle persone che lo utilizzano, comprendere l'analisi concettuale significa comprendere i suoi limiti, distinguendola dalla caratterizzazione teorica che permette di circoscrivere l'estensione di un termine, ovvero l'insieme degli oggetti cui si può applicare il termine isolando, se possibile, le proprietà essenziali dei membri di questo insieme. L'analisi concettuale di 'acqua' va alla ricerca delle connessioni nella mente di chi usa il termine 'acqua' con concetti come liquido, minerale, potabile, e via dicendo. La caratterizzazione teorica di 'acqua' dice che l'acqua è tutto ciò che è H₂O (p. 68).
- Un altro sistema, si vedrà in seguito, sviluppa l'analisi sulla base di **esperimenti mentali** (immaginando cioè situazioni alternative). Per definire bene l'analisi concettuale (che riguarda le **relazioni significative** tra termini) è necessario **distinguerla** da una generale **caratterizzazione teorica** (che ci dice cosa una cosa è di per sé).

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- L'arte della filosofia
- L'analisi concettuale sta alla caratterizzazione teorica un po' come il disegno sta alla fotografia. Se vogliamo capire che cosa ha in mente una persona che pensa che ci siano gli unicorni è inutile chiederle di mostrarci una foto, dato che non può farla. Un disegno o un dipinto ci aiutano, anche se non riflettono la realtà, ma solo quello che ne pensa la persona che stiamo interrogando. Lo studio del disegno ci dice qualcosa sulla nostra interlocutrice più che sugli unicorni: ovvero ci dice qual è l'aspetto che lei ritiene di poter attribuire a un unicorno.
- Un'altra differenza fra l'analisi concettuale e la caratterizzazione teorica riguarda i limiti, sovente avvertiti come troppo angusti, di applicazione dei concetti ordinari. Certi esperimenti mentali possono palesare i limiti delle intuizioni di chi parla relativamente all'applicazione di un termine. Questi limiti possono rivelarsi sia perché le intuizioni divergono dall'una all'altra persona, sia perché esse ci mancano completamente. In una simile situazione, una definizione teorica può risultare da una stipulazione sull'estensione esatta del termine. Per esempio, questo genere di stipulazione permette al fisico di allargare il concetto di suono per includervi le vibrazioni meccaniche inudibili, come gli ultrasuoni. Gli ultrasuoni sono davvero suoni? Come rispondereste a questa domanda? Ebbene, non ha senso cercare una risposta perché è stato stipulato che gli ultrasuoni sono un tipo di suono: prendere o lasciare. I vantaggi e gli svantaggi di questo allargamento del concetto di suono sono da soppesare, come in tutti gli interventi di natura concettuale. Ci è utile lavorare con un concetto allargato di suono perché in questo modo fenomeni apparentemente diversi vengono unificati; anche se non ci rassegniamo facilmente all'idea che un suono possa essere qualcosa in linea di principio non udibile [...] (pp. 68-69).
- Un altro modo per distinguere analisi da caratterizzazione è dire che analisi : disegno = caratterizzazione : fotografia. Un'altra differenza riguarda gli **esperimenti mentali che sono appannaggio dell'analisi** (si cerca di migliorare le nostre definizioni esplorando circostanze non-standard) e **stipulazioni che sono appannaggio della caratterizzazione teorica** (si compiono certe stipulazioni per estendere in modo coerente un quadro teorico). L'analisi è maggiormente assimilabile al lavoro teorico del filosofo, la caratterizzazione inclina al lavoro teorico dello scienziato.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- L'arte della filosofia
- *Le definizioni operative*
- Gli scienziati non hanno sempre tempo per l'analisi concettuale, anche se vedremo come la scienza sia spesso in cerca di chiarificazione concettuale; diffidano di uno strumento che parrebbe utile più a descrivere il *modo* in cui rappresentiamo la realtà che la realtà stessa. La pratica scientifica ha adottato uno strumento autonomo, che si è molto sviluppato nel XX secolo, e ha fatto una carriera spettacolare con Einstein. Si tratta dell'operazionalizzazione, una nozione resa sistematica dal fisico Percy Williams Bridgman, autore di molti testi di filosofia della scienza, premio Nobel per la fisica nel 1946. Operazionalizzare una nozione o una variabile significa considerarla definita in base alle operazioni che si compiono per misurarla. Per esempio, nelle parole di Bridgman, «il concetto di lunghezza viene fissato quando sono fissate le operazioni con cui si misura la lunghezza». Questo ha come conseguenza che vi sono diversi concetti di lunghezza, dato che non si usano le stesse procedure per misurare la dimensione del nucleo di un atomo, la distanza tra Parigi e New York e la distanza tra la Terra e Betelgeuse. (Il lettore può chiedersi se non vi sia un problema ad avere più concetti di lunghezza. Lascio questo come piccolo esercizio di analisi negoziale: quali conseguenze accetteremmo? Quali ci parrebbero indigeste?) (p. 70).
- Anche se nella scienza sono richiesti diversi compiti di analisi concettuale, spesso gli scienziati non hanno tempo. Questo li ha spinti a elaborare una forma di esercizio per certi versi analogo che è l'**operazionalizzazione**: con ciò si definisce un concetto sulla base delle operazioni con cui viene misurato nella pratica scientifica.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- L'arte della filosofia
- Einstein, per l'appunto, si inserì in una discussione concettuale sulla natura dello spazio e del tempo. La fisica pre-einsteiniana si basa sulla possibilità di asserire, per ogni due eventi qualsiasi nell'universo, se sono o meno simultanei. Abbiamo probabilmente tutti quanti una nozione intuitiva di simultaneità stando alla quale l'idea che qualcosa stia succedendo in questo stesso momento in una qualche parte remota dell'universo ci sembra perfettamente plausibile: come stanno capitando adesso delle cose nella stanza accanto, stanno capitando adesso delle cose sul Sole (per esempio un elettrone si stacca da un atomo di idrogeno) e stanno capitando pure delle cose adesso su una stella assai lontana. La nozione di simultaneità è talmente fondamentale che Leibniz aveva pensato addirittura di *definire* lo spazio come l'ordine di tutte le situazioni simultanee. Einstein si è posto la domanda cruciale: come facciamo ad accertarci della simultaneità, a verificare che due eventi sono *veramente* simultanei? In assenza di una definizione operativa, che ci permetta di dire se due eventi o situazioni sono o non sono simultanei, il concetto di simultaneità non solo è vago, è inutilizzabile. Ne discende che il concetto di tempo che presuppone la simultaneità è inutilizzabile, e che le teorie fisiche che si basano su questo concetto sono insufficienti. Messa in termini molto diretti, operationalizzare il tempo significa dire che il tempo è ciò che un orologio può misurare. E operationalizzare la simultaneità significa cercare di capire come far «parlare» tra loro due orologi in luoghi diversi. Non è questo il luogo per raccontare la storia ma da questa riflessione è nata la teoria della Relatività Ristretta (pp. 70-71).
- Il caso della simultaneità è forse l'esempio di scuola migliore per l'operationalizzazione. La **teoria della relatività ristretta** ad esempio deve molto all'impostazione in termini di definizioni operative del concetto di simultaneità. «Usata dalla scienza, l'operationalizzazione non è però filosoficamente neutra. La decisione su quale definizione operativa preferire richiede comunque un lavoro di scavo concettuale, dato che molte sono le opzioni possibili» (p. 71).

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- L'arte della filosofia
- A tracciare distinzioni
- Un tipico rimprovero che il filosofo si sente rivolgere nel corso di una discussione è di aver *tralasciato una distinzione*. Il che significa aver utilizzato un termine o un concetto in modo ambiguo o al posto di un altro, sia nel caso in cui il termine include quello che si sarebbe dovuto utilizzare, sia nel caso in cui il termine è parente stretto di quello che si sarebbe dovuto utilizzare. Per fare un esempio moderatamente tecnico e abbastanza controverso, nelle discussioni sulla percezione si corre spesso il rischio di confondere diversi concetti di *visione*, la visione cosiddetta epistemica, da un lato, che dipende da quello che sappiamo, e la visione non epistemica, che ci mette in contatto con un oggetto nella scena davanti a noi senza fornire una descrizione di questo oggetto. Per vedere in modo conoscitivo o epistemico devo mettere in campo alcuni concetti; ma nessun concetto in particolare deve essere messo in campo quando si vede in modo non conoscitivo. Uno può aver visto il Presidente della Repubblica senza aver visto che si trattava del Presidente della Repubblica. Davanti a Lucia c'era un signore dall'aria bonaria, Lucia gli ha teso la manina e gli ha sorriso; presumibilmente lo ha visto. Ora, il signore in questione era il Presidente della Repubblica. Quindi Lucia ha certamente visto il Presidente della Repubblica [...]. Il fatto è che Lucia ha un anno e mezzo. E quindi non può aver visto che quello che era davanti a lei era il Presidente della Repubblica, dato che per via della sua tenera età non ha nessuno dei concetti appropriati, non può sapere che cosa sia un presidente o una repubblica (p. 72).
- Una diversa caratteristica che aiuta il negoziato è la necessità di tracciare distinzioni. Certi concetti possono essere ambigui, o avere dei contorni sfumati, e tracciare distinzioni si rivela spesso fondamentale per delimitarne il campo applicativo. Casati fa qui l'esempio della distinzione tra 'vedere semplice' e 'vedere epistemico' (Dretzke). Un conto è il vedere permeato di conoscenza, un conto è vedere qualcosa indipendentemente da ciò che sappiamo (la visione, cioè, è cognitivamente penetrabile). Saper tracciare distinzioni rilevanti (e saper ignorare quelle non rilevanti) è una caratteristica fondamentale del lavoro filosofico.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- L'arte della filosofia
- Tralasciare delle distinzioni, per quanto piccole, può condurre a grandi errori; o quantomeno a notevoli divergenze filosofiche. Se si descrive tutto il vedere come un vedere epistemico, conoscitivo, si tratteggia una concezione assai impegnativa del rapporto tra mente e mondo; stando alla quale si devono considerare i bambini piccoli e gli animali come incapaci di vedere, o sostenere a priori che persone appartenenti a culture diverse vedono il mondo in modi molti diversi. Poi magari una di queste tesi è vera, ma è molto probabile che la sua verità sia fattuale, e non dipenda semplicemente dal non aver fatto una distinzione concettuale.
- Altri esempi di distinzioni considerate come acquisite dalla letteratura filosofica: la distinzione tra lettura *de re* e lettura *de dicto* di una frase (Anni desidera un cucciolo: nella lettura *de re*, il pensiero di Anni riguarda un cane preciso, Medoro, e in quella *de dicto* il pensiero di Anni esprime desiderio generico); e quella tra uso e menzione di una parola (che permette di vedere una differenza tra la parola chiave e la parola 'chiave') (pp. 72-73).
- Sbagliare con le distinzioni può essere disastroso in filosofia. Poi certo, non sempre le distinzioni sono di per sé in grado di porci sulle tracce di tesi vere: come stanno le cose infine dipende dai fatti, e le nostre concettualizzazioni possono risultare inadeguate anche quando ben sviluppate di per sé. Altre distinzioni molto importanti nel lavoro filosofico sono le seguenti:
- De dicto/de re: relativo a un 'dictum'/relativo a ciò di cui quel 'dictum' parla.
- Uso/menzione: «Giorgio, prestami il cd dei Pink Floyd»; «'Giorgio' ha 7 lettere».

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- L'arte della filosofia
- Esempi e controesempi
- [...] I filosofi di professione passano una buona parte del loro tempo a cercare controesempi alle tesi dei loro avversari, delle quali pensano che si ammantino di una generalità immeritata. I controesempi sono moneta corrente in poche altre discipline, con l'eccezione notevole della matematica, dove sono utilizzati per lo stesso scopo: produrre un controesempio significa mostrare che una data definizione non ha la generalità auspicata, o che una determinata proprietà matematica non segue da un'altra.
- Il caso più noto in filosofia è quello del controesempio di Edmund Gettier alle definizioni di conoscenza (che presuppone che ci muoviamo intorno a una concezione definitoria della pratica filosofica, al limite per denunciarla come inutilizzabile). La storia è questa; cominciamo dalla parte più generale. Marco vuole sapere che ore sono (pp. 73-74).
- Un'altra caratteristica fondamentale del lavoro filosofico è saper individuare esempi a sostegno di una tesi e controesempi contro la generalità di un'altra tesi. Il caso forse più rilevante, nella filosofia recente, riguarda i controesempi di Gettier alla concezione filosofica tradizionale di conoscenza come 'credenza' 'vera' 'giustificata' (segue).

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- L'arte della filosofia
- La cosa più semplice è guardare l'orologio. L'orologio segna mezzogiorno. E in effetti è mezzogiorno. Guardando l'orologio, Marco si fa l'idea che sia mezzogiorno. Date le condizioni, diremmo che sa che è mezzogiorno. Difatti: se non fosse mezzogiorno, ma l'orologio segnasse mezzogiorno, non potremmo dire che Marco sa che è mezzogiorno: non basta quello che l'orologio dice. E se fosse mezzogiorno, ma l'orologio non segnasse mezzogiorno, non potremmo dire che Marco sa che è mezzogiorno: non basta che sia mezzogiorno. A partire da queste riflessioni ci pare di poter dire in che cosa la conoscenza, il sapere, si differenzi dalla semplice opinione; è un'opinione vera (è effettivamente mezzogiorno e Marco pensa che lo sia) e giustificata (Marco ha guardato l'orologio, che indicava effettivamente mezzogiorno) (p. 74).
- Ecco che Casati enuncia cosa può contare come conoscenza in un caso come questo: per sapere che è mezzogiorno deve essere mezzogiorno e l'orologio deve segnare che è mezzogiorno (segue).

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- L'arte della filosofia
- Però non è così. C'è una batteria di controesempi alla caratterizzazione della conoscenza come opinione vera giustificata. Nel caso che abbiamo discusso, la storia prende la forma seguente. Marco ha effettivamente guardato l'orologio a mezzogiorno, ed era mezzogiorno, ma l'orologio era fermo. Marco ha guardato per caso l'orologio proprio a mezzogiorno. Ha avuto fortuna! Possiamo dire che sa che è mezzogiorno? Ha comunque una credenza vera e giustificata. Se avesse guardato l'orologio in un qualsiasi altro momento del giorno, o in un qualsiasi momento che ci vada di considerare sufficientemente distante da mezzogiorno, si sarebbe fatto un'opinione falsa. Se pensiamo invece che Marco non sa, allora che cos'è la conoscenza? Che cosa mancava alla definizione di conoscenza? Le strade possibili sono tante; come nel caso della Nave di Teseo, che illustrava un problema di metafisica, anche nel caso dei problemi della teoria della conoscenza le opzioni andranno valutate con la bilancia dei costi e dei benefici (pp. 74-75).
- Poiché l'orologio in questione era di fatto fermo, è un caso che Marco lo abbia guardato proprio a mezzogiorno; quindi ha avuto fortuna e non era giustificato a credere che fosse mezzogiorno sulla base di un orologio fermo (anche se di fatto era mezzogiorno). Quindi Marco non sapeva realmente che era mezzogiorno. Se la conoscenza non è credenza vera giustificata, allora cos'è?

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- L'arte della filosofia
- Tanto per indicare un'opzione e vederne rapidamente le ramificazioni: la conoscenza potrebbe essere opinione vera e giustificata attraverso un processo *affidabile*; l'orologio del controesempio non era affidabile, per questo guardarlo non generò conoscenza. A questo punto dobbiamo capire che cosa è l'affidabilità. Un modo di farlo è di parlare in termini di possibilità non realizzate: se Marco avesse guardato l'orologio alle 11, si sarebbe formato un'opinione falsa (l'orologio rotto segna sempre mezzogiorno, ricordiamolo); e se lo avesse guardato alle 18, si sarebbe formato un'opinione falsa; e così via per quasi tutti i momenti in cui Marco avrebbe potuto consultare l'orologio. Ma che cosa significa parlare di possibilità non realizzate? La discussione si sposta rapidamente sul piano della teoria del significato e della metafisica [...](p. 75).
- Una proposta di soluzione è l'**affidabilismo epistemologico**: la conoscenza deve essere il prodotto di processi conoscitivi affidabili (guardare un orologio fermo non è un processo affidabile).

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si costruisce un esperimento mentale?
- Gli esperimenti mentali servono a dare forma alle nostre intuizioni con il racconto di una situazione immaginaria. La pratica degli esperimenti mentali non è limitata alla filosofia e ha una rispettabilissima storia in fisica.
- Galileo, Newton e Einstein, per citare tre casi, hanno annunciato le loro concezioni dello spazio e del tempo ricorrendo a immaginifici esperimenti mentali. Qui vediamo come si costruisce un esperimento mentale filosofico. Il suggerimento fondamentale è di ricorrere a delle *duplicazioni* o *simmetrie* quasi perfette rispetto alle situazioni ordinarie, dove l'elemento di differenza esercita una certa pressione concettuale sul concetto che si sta studiando, e permette di saggiarne la tenuta. Le duplicazioni negli esperimenti mentali sono pletora: invito il lettore che si accosta alla filosofia ma anche il lettore esperto a esplorare la letteratura in cerca di esempi. Colpiranno i nomi evocativi: il teletrasporto, la Terra gemella, gli zombies, lo spettro dei colori invertito, l'uomo della palude, tra molti altri (p. 76).
- Il modo migliore per esplorare le nostre intuizioni riguardo a molti problemi filosofici ha a che fare con i cosiddetti **esperimenti mentali**. Essi, per quanto popolari in filosofia, hanno una rispettabilità propria anche in altri campi, come ad esempio la fisica. Per introdurre l'idea stessa di 'esperimento mentale' Casati usa i concetti di **simmetria** e **duplicazione**. L'immaginazione in questi esperimenti parte dal concepire una situazione simmetrica a quella in cui ci troviamo (le caratteristiche della situazione vengono invertite) o a duplicare la nostra situazione per poter modificare un dettaglio che ci interessa testare.

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- Come si costruisce un esperimento mentale?
- Guardiamo da vicino un esperimento mentale ambientato in uno scenario fantascientifico alla *Star Trek*. Giovanni entra nella macchina del teletrasporto e in una versione della storia che sembra innocente si ritrova in un luogo diverso. La macchina opera così: agisce facendo una scansione completa di Giovanni molecola per molecola; poi lo annichisce, trasmette a distanza le informazioni della scansione, e ricrea sulla loro base una copia identica molecola per molecola a Giovanni. La persona che ne emerge assomiglia in tutto e per tutto a Giovanni, e in particolare visto che tutte le connessioni cerebrali sono state ripristinate come nell'originale, a chiederle informazioni sul suo passato risponderebbe con descrizioni dettagliate della vita di Giovanni e direbbe di ricordare di essere entrata in una macchina per il teletrasporto pochi istanti prima. Domanda: si tratta di Giovanni o no? Due opzioni, che cosa votate?
- A: La persona che si ritrova all'altro capo della macchina del teletrasporto è proprio lui, Giovanni
- B: La persona che si ritrova all'altro capo della macchina del teletrasporto assomiglia in tutto e per tutto a Giovanni, ma è qualcun altro. Giovanni è morto (pp. 76-77).
- Ecco un esempio di esperimento mentale relativo a **teletrasporto e identità personale**, ispirato a Star Trek. Il Giovanni teletrasportato è ancora Giovanni o è un'altra persona? È facile vedere come la situazione delineata dall'esperimento mentale differisce dal nostro tipico modo di concepire l'identità personale e pone una sfida alle nostre intuizioni. Alla luce dell'esempio, ci sembra plausibile concludere A (sommiglianza) o B (continuità)? Quale delle due opzioni che diventano cogenti in questa situazione ci pare più difendibile?

Negoziando con i filosofi



- Prima lezione di filosofia
- Come si costruisce un esperimento mentale?
- Che cosa avete risposto? In mancanza di ulteriori elementi, possiamo avere l'impressione che proprio di Giovanni si tratti. Si fa strada un'intuizione: la somiglianza qualitativa perfetta è più che sufficiente a farci votare a favore dell'identità. Entrare nella macchina del teletrasporto può perfino apparirci conveniente; fosse così facile viaggiare, comprenderemo subito il biglietto!
- Ma *cambiamo di un poco i parametri della situazione*, e immaginiamo uno scenario appena differente. (Bisogna porre attenzione a questa operazione, il cambiamento di un piccolo parametro, che è cruciale per comprendere come funzionano gli esperimenti mentali.) La macchina si inceppa, ricrea in effetti la copia perfetta laggiù, ma si dimentica di distruggere qui. A questo punto nel nostro scenario ci sono *due* individui: Giovanni, che non si è spostato da qui, e una cosa all'altro capo del filo che come nella storia precedente assomiglia in tutto e per tutto a Giovanni, crede e dice di essere Giovanni, si comporta come Giovanni. Probabilmente le nostre intuizioni ancora fluide nella prima versione della storia si solidificano, e votiamo contro l'identità: neghiamo che questa seconda persona sia Giovanni. Probabilmente si solidificano ancora di più se ci mettiamo nei panni di Giovanni e immaginiamo in prima persona la situazione; per esempio tirando un respiro di sollievo all'idea che la macchina si sia inceppata e non ci abbia distrutto (siamo rimasti qui!). Ne concludiamo, ed è una conclusione metafisica, sul mondo reale, che il teletrasporto non può esistere per come lo descrivevamo di primo acchito; la macchina distrugge chi vi entra e ricrea all'altro capo del filo una persona simile quanto si vuole a Giovanni ma pur sempre diversa; è un'altra persona; se la macchina lo annichilisce, Giovanni muore per sempre. L'idea di identità personale oscilla tra il polo della somiglianza (e al limite un'identità qualitativa), e quello della continuità spaziale, temporale e causale; ma messa sotto pressione tende a stabilizzarsi sul versante della continuità piuttosto che su quello della somiglianza (pp. 77-78).
- Ecco una variante interessante: il teletrasporto si inceppa e Giovanni rimane intatto. Abbiamo così un Giovanni1 qua e un Giovanni2 là. Con questa nuova versione l'intuizione di continuità prende nettamente il sopravvento.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si costruisce un esperimento mentale?
- Dobbiamo toccare con mano la sopravvivenza di Giovanni nell'incidente della macchina rotta per renderci conto della sua morte quando la macchina funziona.
- Questo che sembrerebbe un problema filosofico astruso e legato a doppio filo alla *fiction* che lo genera ha insospettite e immense ramificazioni sociali. Da *Star Trek* torniamo alla vita, alla decisione, per esempio quando vogliamo misurarci con il problema della clonazione. Molte discussioni a uso dei media sulla clonazione giocano in modo assai ambiguo sull'intuizione della somiglianza. Arriverà il momento in cui potremo tutti clonarci, e quindi vivere più a lungo, potenzialmente in eterno. L'intuizione della somiglianza è talmente radicata che è difficile sconfiggerla. Non è nemmeno utile cercare di farlo mostrando due gemelli omozigoti (cloni naturali l'uno dell'altro) e chiedendo di riconoscerli come *due* individui; infatti il senso comune tratta i gemelli identici in modo del tutto idiosincratico. I genitori a volte vestono i gemelli omozigoti nello stesso modo fin nel più piccolo dettaglio, a rinforzare il pregiudizio culturale con segni visibili e ostentati che solleticano la nostra prevenzione a favore della somiglianza. Ma se l'esperimento mentale ci convince, non abbiamo ragione di riporre assurde speranze o altrettanto assurdi timori nella clonazione; la clonazione crea un individuo che ti somiglia molto, ma non ti trasferisce nel corpo di un altro individuo; non ti regala un supplemento di vita o di identità (pp. 78-79).
- Ecco che con questo esperimento mentale si può aggiungere alla discussione dell'intuizione di somiglianza il caso dei gemelli rivisitato: ora ci sembra più plausibile che la somiglianza non garantisce l'identità e che non è sufficiente per trasferire qualcuno nel corpo di qualcun altro.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si costruisce un esperimento mentale?
- Ci sorprende forse dover accettare che Giovanni muore, contrariamente alla nostra prima impressione? Gli esperimenti mentali possono rivelarci aspetti sorprendenti delle nostre intuizioni? Allora non abbiamo un controllo diretto e immediato sulle intuizioni. Un esperimento mentale come quello del teletrasporto può convincermi del fatto che i principi causali e di continuità spaziotemporale dominano quelli di somiglianza nel decidere della sopravvivenza o meno di un'entità di un certo tipo, anche se all'inizio ho delle intuizioni del tutto diverse. Tipicamente si trova accettabile il teletrasporto, ma si cambia idea quando viene presentato l'esperimento mentale della macchina teletrasportatrice inceppata (p. 79).
- Il fatto che gli esperimenti mentali siano in grado di manipolare o modificare le nostre intuizioni, ad esempio, ci rende consapevoli che esse non sono così salde come sembrano. Sono quindi utili a diventare meno dogmatici nel nostro atteggiamento verso di esse, e aperti alla possibilità che argomentazioni, fatti, e anche situazioni immaginate siano in grado di stravolgerle.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si costruisce un esperimento mentale?
- *Ad allargare gli orizzonti concettuali*
- Alla fine di un esperimento mentale *emettiamo dei giudizi*: «Giovanni muore, il teletrasporto non è possibile». Il giudizio sul risultato di un esperimento mentale non ha però la meccanicità dell'applicazione di un algoritmo; non è come trovare il risultato di una moltiplicazione a due cifre. La valutazione si impenna sul modo in cui le nostre intuizioni riguardo alla situazione narrata, intuizioni che l'esperimento ha manipolato, sono considerate accettabili o meno sulla base di criteri non facili da mettere nero su bianco, come il fatto che sono coerenti con altre intuizioni alle quali non vorremmo rinunciare, o che ci appaiono perfettamente convincenti (anche se non abbiamo idea alcuna del perché ci appaiano così convincenti). Gli esperimenti mentali ci possono dunque sorprendere, stabilizzando le nostre intuizioni; ma hanno anche un'altra funzione: allargano lo spazio concettuale, ovvero ci mostrano *che potremmo avere più risorse concettuali di quante pensassimo*. Il che può avere la sua utilità (pp. 79-80).
- Oltre a indebolire o rafforzare le intuizioni, gli esperimenti mentali offrono la possibilità di ampliare il ventaglio delle **risorse concettuali** con cui ragioniamo su di un problema. Vediamo un esempio.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si costruisce un esperimento mentale?
- [...] Se nulla cambiasse, se tutto restasse immoto, potremmo ancora dire che passa il tempo? Certo, ci vien fatto di dire che non potremmo *accorgercene*, ma qui stiamo chiedendo qualcosa di ancora più profondo, che riguarda non la nostra conoscenza delle cose ma la loro stessa natura. In un universo in cui nulla cambiasse mai (sempre che in tale universo si possa ancora usare la parola 'mai') ci sarebbe il tempo? Un ingegnoso esperimento mentale di Sydney Shoemaker narra di una situazione immaginaria in cui esistono solo tre mondi, ciascuno dei quali può guardare quanto succede sugli altri due. I mondi vengono sottoposti a una gelata metafisica, un po' come avviene nella favola della *Bella Addormentata*. Le cose vanno così. Il primo mondo ogni due anni si ferma completamente; guardandolo con un telescopio, gli abitanti degli altri due mondi vedono che per un anno intero nulla avviene, e che alla fine della gelata tutto riprende come se niente fosse là dove si era interrotto. Il secondo pianeta subisce una gelata di un anno ogni tre anni, e il terzo pianeta una gelata di un anno ogni cinque (pp. 80-81).
- Se tutto fosse immobile, il tempo scorrerebbe ugualmente? Shoemaker esplora la questione con l'esperimento mentale che riguarda la **gelata metafisica**. Esistono tre mondi, e il primo ogni 2 anni va in gelata metafisica; il secondo un anno ogni 3; il terzo un anno ogni 5 (segue).

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si costruisce un esperimento mentale?
- Quando gli abitanti di un mondo guardano quello che succede a un altro mondo durante una gelata sono in una condizione in cui il tempo per loro (che osservano) sta passando; è ovvio a tutti che la gelata su un pianeta diverso dal proprio non influenzi il passaggio del tempo sul proprio pianeta. Quindi: tutti fermi un giro a turno, e durante la pausa il tempo va avanti come prima. Ma che cosa succede ogni due per tre per cinque = trent'anni? Quando i periodi delle gelate si incontrano, *tutti* stanno fermi un giro. Ora, se pensavamo che stare fermi un giro a turno non fermasse il tempo, abbiamo una ragione per ritenere che nemmeno stare *tutti* fermi un giro lo fermerà. Quindi, ed ecco il giudizio che chiude l'esperimento mentale, abbiamo ragione di pensare che il tempo senza cambiamento sia quantomeno una possibilità (p. 81).
- Ecco che l'esperimento muove l'intuizione: nel caso di un singolo pianeta congelato visto da un pianeta in moto ci sembra che il tempo scorra anche in assenza di moto; nel caso di congelamenti simultanei ci sembra quindi una possibilità sensata che il tempo scorra comunque in assenza di cambiamento.
- Certo si potrebbe obiettare che relativizzare il cambiamento a un singolo pianeta sia riduttivo e che andrebbe considerato l'universo nella sua interezza.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si costruisce un esperimento mentale?
- L'esperimento mentale vuol contribuire alla metafisica del tempo. Si può discutere dei dettagli (se su un pianeta c'è una gelata, come fanno i fotoni a raggiungere gli abitanti degli altri pianeti?). Ma anche se non siamo completamente d'accordo con chi pensa che possa *veramente* esistere il tempo senza cambiamento, l'esperimento raggiunge senz'altro un altro traguardo: scavando nei legami tra i concetti vediamo che abbiamo le *risorse* per *concepire* il tempo senza cambiamento. Forse non lo avremmo detto, di primo acchito, e anche dopo una prima riflessione ci sarebbe potuto sembrare che, no, il tempo senza cambiamento non può esistere. E invece questa possibilità è quantomeno disponibile sotto le spoglie di una cosa che possiamo concepire.
- Perché un esperimento mentale ci serve nel negoziato concettuale? È parte integrante dell'analisi concettuale, come abbiamo visto nel capitolo precedente; ci permette di saggiare la consistenza della nostra posizione, e creando una narrazione ci fa uscire dai limiti visibili della nostra posizione, che potrebbe rischiare il destino di tutte le posizioni di principio, di solito non molto amiche del negoziato (pp. 81-82).
- Un primo risultato non scontato dell'esperimento mentale è certificare la **concepibilità** del tempo senza il cambiamento. Ma a cosa serve delineare tali possibilità? Ancora una volta si tratta del loro ruolo nel negoziato: ci aiuta ad **analizzare i concetti rilevanti** su cui stiamo ragionando, a **chiarire i passi ammissibili**, e ci fa **esplorare connessioni non immediate**.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si costruisce un esperimento mentale?
- Dal punto di vista di una teoria matura del negoziato, il vantaggio è evidente. Se hai più opzioni a tua disposizione è più facile che trovi un accordo negoziale. In parte perché puoi metterti più facilmente nei panni del tuo interlocutore; in parte perché si offre anche a lui una scelta più grande. Ma qui vorrei esprimere una considerazione di valore. Mi sembra che *la varietà di opzioni sia in sé un valore*. È *meglio* abitare in un mondo in cui ci sono opinioni diverse che in un mondo monocoloro. È meglio la biodiversità della monocoltura. Se poi si devono offrire degli argomenti a favore della diversità si insisterà probabilmente su qualche aspetto strumentale. Come amano dire gli immunologi, con una chiave si apre una serratura e basta, ma sono poche le serrature che resistono a chi ha in tasca tre milioni di chiavi. Accettare e ricercare la diversità non ci esime dal dover cercare un consenso in molti casi; e non ci esime dal negoziare. Come non ci esime dal renderci sempre disponibili a cambiare idea (p. 82).
- Se conosci più opzioni navighi meglio tra esse. La varietà inoltre, sembra essere un valore in sé, poiché ci espone alle alternative e ciò è vantaggioso (pensate a vivere in una teocrazia al posto di una democrazia: vi trovereste a vostro agio?).

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si costruisce un esperimento mentale?
- *Gli esperimenti mentali hanno una lunga storia*
- Non si deve pensare che l'uso degli esperimenti mentali sia appannaggio della sola filosofia contemporanea. Senza volerne ripercorrere la lunga storia, voglio presentare qualche esempio classico, che ci aiuterà a capire la struttura degli esperimenti mentali. Nietzsche ci chiede di immaginare che senso daremmo alle nostre azioni, ad ogni singola azione, se scoprissimo che ogni singolo evento dell'universo ritornerà ad accadere esattamente come è accaduto nel tempo cui noi apparteniamo:
- *Che faresti se un giorno o una notte un demone si introducesse di soppiatto nella tua solitudine più solitaria e ti dicesse: Questa vita, quale la stai vivendo adesso e l'hai vissuta, dovrai viverla ancora una volta e ancora innumerevoli volte; e in essa non ci sarà niente di nuovo, ma ogni dolore e ogni piacere e ogni pensiero e ogni sospiro e ogni cosa incredibilmente piccola e grande della tua vita dovrà per te ritornare, e tutto nello stesso ordine e successione - e così pure questo ragnò e questo chiaro di luna tra gli alberi, e così anche questo attimo e io stesso. L'eterna clessidra dell'esistenza viene sempre di nuovo capovolta - e tu con essa, granello di polvere! - Non ti getteresti a terra, digrignando i denti e maledicendo il demone che così avrebbe parlato? Oppure hai vissuto una volta un attimo prodigioso, per cui gli diresti: Tu sei un dio e mai ho sentito una cosa più divina!? Se questo pensiero acquistasse potere su di te, avrebbe su di te, quale sei, l'effetto di trasformarti e forse di schiacciarti; la domanda di fronte a tutto e a ogni cosa: Vuoi tu questo ancora una volta e ancora innumerevoli volte? graverebbe sul tuo agire come il peso più grande! O quanto dovresti amare te stesso e la vita per non desiderare nient'altro che quest'ultima eterna conferma e suggello? (pp. 82-83)*
- **Gli esperimenti mentali fanno parte del paesaggio da parecchio tempo, come ad esempio quello relativo all'Eterno ritorno in Nietzsche (segue).**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si costruisce un esperimento mentale?
- L'immagine dell'Eterno Ritorno è straordinaria anche se richiede un momento di riflessione. Per esempio, se tutto ritorna esattamente come è stato, ritorna anche una condizione nella quale non sappiamo che ciò che avviene è una reiterazione di quanto è già avvenuto. Dato che non ci risultano memorie di un passaggio in una vita precedente, continueranno a non risultare in ogni passaggio futuro. Al limite si potrebbe pensare che la possibilità dell'Eterno Ritorno non faccia alcuna differenza; gli eventi si ripetono uguali, ma per me è come se fossero comunque unici. D'altro canto la si può concepire come un invito a dare importanza a ogni singolo evento della propria vita nel momento in cui lo si sta vivendo. L'esperimento mentale di Nietzsche ci aiuta ad apprezzare quanto la contingenza domini in maniera insospettata le nostre decisioni, in particolare la decisione di aderire a un certo profilo morale (pp. 83-84).
- Casati enfatizza la dimensione della contingenza in questo esperimento mentale: che implicazioni ha che tutto si ripeta in modo identico? Saperlo cambia qualcosa del nostro atteggiamento? Oppure no? Ma forse il punto dell'esperimento è un altro, come ricorda Casati.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si costruisce un esperimento mentale?
- [...] Cartesio racconta la storia di un pezzo di cera e ci invita a compiere un esperimento mentale per capire la differenza tra qualità essenziali (non sensibili, colte dalla ragione) e qualità non essenziali (sensibili, colte dai sensi) degli oggetti materiali. Nella sua discussione Cartesio prende le mosse da un'osservazione metodologica: cerchiamo di mettere a fuoco un esempio *concreto*, non di ragionare in generale sui corpi fisici. La narrazione è semplice e vivida: è un esercizio di *immaginazione*.
- *Consideriamo quelle cose che di solito tutti ritengono di comprendere nel modo più distinto: cioè i corpi, quelli che tocchiamo, quelli che vediamo; certo non i corpi in generale, queste percezioni generali sono infatti di solito alquanto più confuse, ma uno preso singolarmente.*
- *Prendiamo, ad esempio, questo pezzo di cera: da pochissimo è stato estratto dai favi, non ha ancora perso del tutto il sapore del miele; conserva una traccia del profumo dei fiori dai quali è stato raccolto; il suo colore, la forma, la grandezza, sono palesi; è duro, è freddo, lo si tocca facilmente, e, se lo colpisci con le dita, emetterà un suono; in esso sono presenti insomma tutte quelle cose che sembrano richiedersi affinché un corpo possa essere conosciuto nel modo più distinto possibile.*
- *Ma ecco, mentre parlo, viene avvicinato al fuoco: i resti del sapore se ne vanno, il profumo svanisce, il colore cambia, la forma viene meno, la grandezza aumenta, diventa liquido, caldo, a stento lo si può toccare, e ormai, se lo colpisci, non emetterà più alcun suono.*
- *Rimane ancora lo stesso pezzo di cera? Bisogna dire di sì; nessuno lo nega, nessuno la pensa diversamente. Che cosa era presente in esso che veniva conosciuto tanto distintamente?*
- *Certo nessuna di quelle cose che coglievo con i sensi; quelle infatti che cadevano sotto il gusto, o sotto l'odorato, o sotto la vista, o sotto il tatto, o sotto l'udito, sono ormai mutate: rimane la cera (pp. 84-85).*
- **L'esperimento di Cartesio è importante per la sua semplicità: un semplice oggetto, due circostanze differenti. Qualcosa permane (ed è quindi essenziale) e qualcosa cambia (e si rivela con ciò contingente/accidentale).**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si costruisce un esperimento mentale?
- Ritroviamo il processo immaginativo nel metodo dei fenomenologi. Edmund Husserl aveva inventato un termine per una procedura filosofica come quella di Cartesio; parlava di 'variazione eidetica' o immaginativa. Se andiamo in cerca delle proprietà essenziali di una cosa, immaginiamo di togliere una dopo l'altra le proprietà e vedere quali sottrazioni fanno implodere il concetto. Quel che non si può togliere senza far implodere il concetto è l'ossatura, l'essenza. Husserl ci chiede di immaginare un colore senza nessuna estensione spaziale, un rosso che non è una macchia di rosso né una luce rossa, un rosso senza luogo e senza dimensione. Se non possiamo farlo, come crede Husserl, vuol dire che è nell'essenza del colore di essere esteso. Husserl pensava che questo ci illuminasse sulle cose stesse, ci informasse sulla natura del colore; meno ambiziosamente, potremmo pensare di aver fatto una scoperta sul concetto di colore. In entrambi i casi non è una scoperta enorme, e Husserl la usa soprattutto come indicazione della legittimità del metodo della variazione eidetica (pp. 85-86).
- L'esempio di Cartesio può essere descritto in modo efficace con la nozione fenomenologica (Husserl) di **'variazione eidetica'**. Modificare un oggetto per riuscire a distinguere meglio ciò che gli è essenziale da ciò che gli è accidentale.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si costruisce un esperimento mentale?
- Leibniz progetta un esperimento mentale per dimostrare che l'idea del moto più veloce di tutti gli altri moti sarebbe contraddittoria, l'esperimento della Ruota Più Veloce. Immaginate che una ruota stia girando sul suo asse e che al suo bordo si misuri una velocità tangenziale che per ipotesi è la massima possibile. Ebbene, ora immaginate una ruota che gira alla stessa velocità angolare ma che ha un raggio più lungo, o immaginate di far sporgere una bandierina dal bordo della ruota. La velocità tangenziale misurata sul profilo di questa seconda ruota o alla punta della bandierina è maggiore della prima; ma non avevamo detto che la prima era una velocità massima? Quindi non ci sarebbe una velocità massima. Come sappiamo, la fisica contemporanea detta un limite alla velocità di un oggetto fisico, che non può essere superiore a quella della luce. Leibniz sbaglia, ma dove? Potremmo accontentarci di una conclusione assai modesta ma comunque interessante: Leibniz indica che i limiti del nostro concetto intuitivo di velocità sono troppo ampi. Questo concetto regola lo svolgimento dell'esperimento mentale della Ruota Più Veloce, che decreta che non vi possa essere una velocità massima. Si tratta, alla luce della fisica contemporanea, di un concetto inadeguato (p. 86).
- Un altro esempio interessante di esperimento mentale fu la **Ruota Più Veloce** di Leibniz, teso ad evidenziare **i limiti e le approssimazioni** del moderno concetto di velocità (prima del lavoro di Einstein, diremmo).

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si costruisce un esperimento mentale?
- Nulla ci vieta di pensare che Leibniz descriva un mondo le cui leggi fisiche sono diverse da quelle del nostro: un mondo che inverte il concetto di una velocità superiore a qualsiasi limite assegnato. E nulla ci vieta di sospendere il giudizio sulla fisica soggiacente per dire che Leibniz sta dando una caratterizzazione non fisica, ma matematica (puramente cinematica) del movimento di un corpo (astratto) circolare sul suo asse. [...]
- Se l'esperimento mentale della Ruota Più Veloce riguarda la geometria del movimento, si situa in una regione di confine con la matematica. Come abbiamo visto la matematica è prossima alla filosofia in quanto le è lecito procedere metodologicamente per controesempi. La matematica non è distante dalla filosofia nemmeno nel suo far uso di esperimenti mentali e nel suo descrivere casi e presentare teorie che non sono necessariamente realizzati in natura. Tanto la filosofia che la matematica creano descrizioni in cerca di un mondo che le inverte. Ma qui importa ancora di più il fatto che in matematica si studia il comportamento di una funzione guardando i suoi punti notevoli o casi limite. Alcune funzioni possono venir considerate casi degeneri di altre. Il cerchio è un'ellisse degenera; questo significa che è *in realtà* un'ellisse, la modifica di un piccolo *parametro* è tutto quello che li separa *concettualmente* (pp. 86-87).
- Nel caso di Leibniz, ci troviamo di fronte a una caratterizzazione del movimento che ha **qualcosa di diverso** dalle tipiche caratterizzazioni. Di che si tratta? Di un fenomeno che mette assieme matematica e filosofia: la **ricerca di controesempi mediante esperimenti mentali** – esperimenti che ripropongono una situazione **alterando uno specifico aspetto o parametro**. Casati fa l'esempio del cerchio come ellisse degenera. Basta variare un parametro per dar luogo a differenze concettuali: gli esperimenti mentali sono **spesso basati su una semplice variazione parametrica**.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si costruisce un esperimento mentale?
- *A ragionare in modo parametrico*
- Una lezione importante di questa panoramica è che quando eseguiamo un esperimento mentale pensiamo in modo parametrico. Un po' come quando usiamo il menu a tendina di un programma di scrittura al computer: possiamo variare un parametro alla volta (formato: carattere:*corsivo*, oppure formato:carattere:**grassetto**) per vedere l'effetto che fa. Se volete creare il vostro esperimento mentale, abituatevi a scovare piccoli parametri da cambiare.
- Vediamo l'alterazione di piccoli parametri nell'esperimento mentale di Nietzsche (eventi ciclici/lineari), in quello di Cartesio (cambiamenti di stato della materia) e in quello di Leibniz (la variazione di una semplice misura). Nell'esempio del tempo senza cambiamento si erano create delle gelate metafisiche locali, un mondo alla volta, prima di passare alla gelata globale. Nell'esperimento sul teletrasporto si era modificato solo l'inzeppamento della macchina teletrasportatrice. I controesempi alla Gettier sulla definizione della conoscenza procedono per piccoli aggiustamenti della situazione narrata (l'orologio è fermo, l'orologio non è fermo). Il testimone chiamato in causa nel processo di Brâncuși inserisce una variazione di un dettaglio nella definizione di oggetto artistico: se è fatto da un artigiano, e non da un artista, non è più arte (pp. 87-88).
- Casati fa subito presente come tutti gli E.M. introdotti finora si basino di fatto sulla variazione di un parametro. Ma anche il caso del negoziato su cosa è arte, a processo, se ricordiamo bene, si basava sulla variazione di un parametro.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si costruisce un esperimento mentale?
- Possiamo adesso provare ad esercitarci mettendo in pratica l'insegnamento delle piccole modifiche parametriche. Riandiamo all'esempio della Nave di Teseo che abbiamo discusso in dettaglio nel capitolo 4. Variamo qualche parametro e vediamo se le nostre intuizioni sulla nave cambiano. Se non sostituissimo il fasciame a poco a poco, ma tutto in un colpo solo? La nave formale, quella che continua a navigare, forse non ci apparirebbe più un buon candidato per la sopravvivenza della nave iniziale. Se prendo un coltello e gli cambio in un sol colpo lama e manico, ho veramente lo stesso coltello? L'intervento del parametro tempo (cambiamento graduale/cambiamento in un sol colpo) influisce sulle nostre intuizioni sulla sopravvivenza della nave o del coltello (p. 88).
- Facciamo un prova con la nave di Teseo: se il fasciame da cui deriva la nave venisse sostituito **tutto in una volta**, le nostre intuizioni sull'identità della nave cambierebbero? Si pensi a un coltello: se cambiamo lama e manico **in un medesimo istante**, abbiamo sempre lo stesso coltello? Sembra che in entrambi i casi **la variazione del parametro tempo** (a un istante) faccia una grande differenza.



Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si costruisce un esperimento mentale?
- Oppure riflettiamo sulla famiglia cercando di variare la dieta unilaterale di esempi; il trucco consiste ancora nel variare la dieta un ingrediente alla volta. Possiamo comodamente prendere le mosse dal paradigma di famiglia normale che viene esibito a ogni piè sospinto dal discorso tradizionale e dai media. Ci si para dinanzi una coppia eterosessuale con due figli, magari il maggiore maschio e la minore femmina (le *choix du roi*, come dicono in Francia, 'la preferenza del re'). Togliamo i figli dalla scena: questa coppia ha consapevolmente desiderato non averne; quest'altra non ne ha potuti avere; quest'altra li ha persi in un incidente. Sono ancora *famiglia*? Togliamo un partner dalla scena: questo bambino è stato allevato dalla madre *single*; non si sa chi è il padre; il padre è morto; il padre se ne è andato. Aggiungiamo un partner: questa donna, che non ha dato alla luce dei figli, vive ora con un uomo che ne ha uno da una relazione precedente. Siamo sempre in presenza di una famiglia? Facciamo entrare in scena i figli, ma mettiamo da parte la generazione: questa coppia ha adottato due bambini. Reintroduciamo la generazione, ma assistita: questa donna ha avuto un bambino da un donatore. Modifichiamo il parametro *gender*: la coppia è omosessuale. Filiazione biologica/non biologica, naturale/artificiale; domani negozieremo con il fantasma della clonazione (io e mio figlio clonato saremmo una famiglia?) ma non c'è bisogno di scomodare il futuro [...](p. 89).
- Proviamo con l'esempio della famiglia: togliamo i figli – è ancora famiglia?; togliamo un partner – è ancora famiglia?; aggiungiamo un partner diverso – è ancora una famiglia?; inseriamo l'adozione – è ancora una famiglia?; inseriamo la fecondazione assistita – è ancora una famiglia?; modifichiamo il gender – è ancora una famiglia? **Come si vede facilmente, le variazioni parametriche ci permettono di esplorare le implicazioni e i confini dei nostri concetti** (e possono anche enfatizzare i limiti dei nostri concetti).

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- A comporre le tensioni tra visioni del mondo
- La riflessione filosofica nasce da una tensione concettuale, abbiamo detto. E abbiamo osservato come le tensioni concettuali siano spesso esogene. I cambiamenti sociali, nella scienza, nell'arte, nella nostra vita, ci mettono di fronte a dei casi cui non avevamo pensato, o per i quali la mente non è attrezzata. Dei mondi sino ad allora soltanto possibili sono diventati attuali! Da ogni lato ci incalzano nuove domande. Che cosa è uno straniero se posso andare in 24 ore agli antipodi e se la mia pensione dipende dal lavoro dei migranti? Che cosa è la natura, un tempo un enorme serbatoio apparentemente inesauribile, un cuscinetto tra le società umane, adesso una risorsa misurata, divisa, contata, e minacciata; che cosa siamo noi in una natura di questo tipo? Che cosa sono veramente gli oggetti materiali di cui ci curiamo quotidianamente e che reggono l'architettura concettuale del mondo con cui interagiamo, se dobbiamo credere alla scienza che ne postula altri, di un genere diverso? E a chi dobbiamo credere?
- Ci sono però anche domande e tensioni del tutto endogene. Per il puro piacere della conoscenza, o per il desiderio di chiarirci le idee, possiamo essere indotti a riflettere sui nostri concetti, e non di rado li troviamo inadeguati; per esempio perché nascondono una contraddizione. L'esempio della Nave di Teseo di cui abbiamo discusso in precedenza è eloquente. Non è la fisica a dirci se bisogna preferire la nave materiale o la nave formale, e a farci quindi dubitare delle nostre ipotesi pre-riflessive sulla realtà. È una riflessione del tutto interna a renderci dubbiosi. Una parte di noi vota per la nave materiale, ma un'altra parte vota per la nave formale. Le due opzioni sono incompatibili; e dato che non abbiamo ragione di pensare che la difficoltà dipenda dal fatto che stiamo ragionando sulle navi, e infatti potremmo parlare dell'orologio di Teseo, della casa di Teseo, e via dicendo, una contraddizione si annida nel modo di pensare agli oggetti più comuni. Come abbiamo visto, si presentano qui delle ragioni che ci spingono a cercare di *correggere* la nostra concezione degli oggetti. La nostra metafisica, o la nostra filosofia morale, o la nostra epistemologia, diventano *correttive*. Naturalmente non ci basta rilevare il problema di una contraddizione tra le nostre ipotesi per farci capire a quale delle ipotesi contraddittorie dobbiamo rinunciare (pp. 92-93).
- Se ci pensiamo bene, siamo immersi in una serie di circostanze pratiche in cui il negoziato concettuale e gli E.M. sono coinvolti in vario modo. Tutto ciò perché, da un punto di vista culturale, noi siamo sempre inseriti in una qualche visione del mondo. In esse vi è molto di ereditato, e spesso ciò determina che le nostre credenze siano talvolta contraddittorie e difettose. E che i nostri concetti possano rivelarsi in molti casi inadeguati e necessitano di una revisione. Tutti questi aspetti segnalano la necessità e l'urgenza del lavoro filosofico, anche quando non lo si concepisce come tale.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- A comporre le tensioni tra visioni del mondo
- A questa difficoltà se ne aggiunge un'altra. Persone diverse possono avere intuizioni diverse sulla stessa materia. Quando Strawson formulò il suo programma di metafisica descrittiva parlò di
 - *un solido nucleo centrale del pensiero umano che non ha storia, o non ne ha una che sia riportata nelle storie del pensiero; vi sono categorie e concetti che, nei loro caratteri più fondamentali, non cambiano affatto. Ovviamente non si tratta delle particolarità del pensiero più raffinato. Si tratta invece dei luoghi comuni del pensiero meno raffinato, che però sono il nucleo indispensabile dell'equipaggiamento concettuale degli esseri umani più sofisticati.*
- La tesi di Strawson è a ben guardare una tesi empirica. Ci si può domandare: il nucleo profondo è davvero immutabile, o nessun tipo di pensiero e intuizione è esente dal rischio della variabilità, storica e geografica? Il fatto che il nucleo sia profondo, ovvero riguardi elementi fondamentali della vita mentale (riguardi concetti come quello di oggetto o di evento, che sono senz'altro meno effimeri di concetti come quello di aerobica o di gavotta) non lo mette di per sé al riparo dalla variabilità (pp. 93-94).
- **Inoltre, come sottolineato da molti e in particolare da Peter F. Strawson in tempi recenti, molte concettualizzazioni e visioni del mondo condividono un nucleo comune che va al di là delle differenze storiche, geografiche o culturali. Si tratta di un nucleo realmente immune dai nostri negoziati, dai nostri E.M., e dalle nostre revisioni? Casati si dice scettico sulla presunta immutabilità di tale nucleo. Come diceva Quine nei *Due Dogmi dell'Empirismo*, se necessario alla coerenza e efficacia del nostro sistema di credenze, in linea di principio, possiamo rivedere anche i principi più saldi come le leggi logiche e matematiche.**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- A comporre le tensioni tra visioni del mondo
- I ricercatori che appartengono al movimento della filosofia sperimentale, che hanno lavorato soprattutto sui temi normativi (conoscenza, giustizia, riferimento), hanno proprio messo in discussione l'esistenza di un nucleo profondo e immutabile del pensiero, rilevando almeno due tipi di variazione nelle intuizioni da un soggetto all'altro: variazioni dovute a differenze culturali, e variazioni dovute a differenze socioeconomiche. Si presume che queste variabili indipendenti non debbano avere un effetto significativo sul risultato di un esperimento mentale, per esempio sulla maggiore o minore inclinazione a considerare una determinata situazione come un caso di conoscenza, e tuttavia un effetto viene rilevato (per esempio, i maschi occidentali sono più facilmente convincibili dal controesempio di Gettier, vedi capitolo 6). Esiste inoltre un tipo di variabilità intrasoggettiva legata all'ordine in cui vengono presentati gli esperimenti mentali: una stessa persona può descrivere una certa situazione potenzialmente dubbia come un caso di conoscenza se le viene precedentemente presentato un caso che chiaramente non è conoscenza, ma la descriverà come un caso di non conoscenza se le viene precedentemente presentato un caso chiaro di conoscenza. (Si tratta di una variabilità intrasoggettiva ma comunque esogena, nel senso che viene rivelata dall'esperimento. I soggetti non hanno nessuna consapevolezza di questa variabilità, mentre chi riflette sulla Nave di Teseo prima o poi si scontra con la contraddizione, è questione di tempo.) (pp. 94-95).
- A dispetto dell'atteggiamento conservatore di Strawson, molti di coloro che si occupano di filosofia sperimentale hanno elaborato **test empirici per verificare la sussistenza di tale nucleo concettuale**: tale nucleo emerge pesantemente **indebolito in tali risultati** e le differenze geografiche e socio-economiche si fanno sentire. Tale diversità rende il negoziato e il lavoro filosofico meno urgenti e necessari? In realtà tale conclusione non segue: come visto negli esempi pratici (arte, famiglia, ecc.) sono proprio le prospettive diverse che animano e sorreggono il negoziato.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- A comporre le tensioni tra visioni del mondo
- Non c'è ragione di pensare che questo tipo di variabilità non si estenda anche a materie non normative come il nucleo concettuale metafisico descritto da Strawson. Di fronte alla variabilità, sorge di nuovo un problema per il metafisico che intenda far uso delle intuizioni: di quali intuizioni può fare uso, ovvero a quale gruppo di intuitori fare riferimento? A quello cui si appartiene? Frank Jackson scrive:
 - *Le mie intuizioni sono indicative della concezione comune nella misura in cui sono ragionevolmente autorizzato, come di solito lo sono, a considerarmi tipico.*
 - Ma questa resta una dichiarazione di intenti. Se ha senso proporre un gruppo di soggetti di riferimento, su quali basi lo si sceglie? Se si sceglie per esempio il gruppo di riferimento maggioritario, che cosa ci può far escludere che un gruppo minoritario non abbia delle intuizioni migliori? I filosofi sperimentali sono tipicamente ostili alle intuizioni e tendono a dare risposte scoraggianti a tutti questi quesiti. Si potrebbe certo sostenere che gli esperimenti mentali in etica sono più soggetti alla variazione interculturale di quelli in metafisica. Comunque sia, resta il problema della stabilità *interna* (p. 95).
- **Naturalmente, queste variazioni ci fanno sollevare una domanda impertinente riguardo alle intuizioni che fin qua abbiamo considerato rilevanti in metafisica: sono tali intuizioni in grado di sopravvivere a tali variazioni oppure soccombono come foriere di ulteriori variazioni su base geografica o socio-economica? Quando si può dire che un'intuizione è tipica o maggioritaria e non solo determinata da una appartenenza particolare? I filosofi sperimentali sembrano inclini a negare valore all'uso dell'intuizione. I metafisici tendono a resistere a tale conclusione negativa.**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- A comporre le tensioni tra visioni del mondo
- I critici dei filosofi sperimentali hanno fatto notare che le differenze di intuizione riguardo alla conoscenza possono venir reinterpretate in termini di differenze verbali o concettuali. Per esempio gli orientali e gli occidentali reagiscono diversamente all'esperimento mentale di Gettier. Laddove gli occidentali non sono più inclini a parlare di conoscenza, gli orientali sembrano di più larghe vedute. Orbene, nell'esperimento si chiede se il protagonista di un caso alla Gettier 'sappia' o 'non sappia' una certa cosa, date determinate circostanze. La differenza nelle risposte potrebbe venir spiegata in modo metanegoziale dicendo che orientali e occidentali fanno riferimento a due diversi concetti di sapere. Se io ho la mia nozione di sapere e tu la tua, le differenze di intuizioni non indicano nessun disaccordo sulla mia o sulla tua nozione. Al limite posso cercare di capire la tua nozione e vedere se le mie intuizioni su di essa mi aiutano a capire che cosa è il sapere per come tu lo intendi (pp. 95-96).
- Si è provato a rispondere ai filosofi sperimentali facendo notare che magari tali differenze possono essere ricondotte a mere differenze verbali. Magari orientali e occidentali hanno un diverso concetto di 'sapere'. Questo spiegherebbe la differenza delle intuizioni nei vari casi. Ma le cose stanno davvero così? Si tratta solo di questioni verbali?

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- A comporre le tensioni tra visioni del mondo
- Il rischio di questo tipo di risposta è semplicemente di andare fuori tema; un rischio che diventa straordinariamente costoso per un certo tipo di metafisico, quello che vede la filosofia come ricerca di una teoria della realtà (o di un suo dato ambito). A questo tipo di metafisico non interessa una teoria che spieghi che cosa sono gli ingredienti della realtà-per-un-soggetto appartenente a un dato gruppo; e certo non gli interessa fermarsi al progetto descrittivo di Strawson. A chi si occupa della natura del colore non interessa mettere in fila una dopo l'altra una metafisica del colore per i normovedenti, una per i daltonici monocromati, ed eventualmente una ancora diversa per i tetracromati (non umani, come per esempio alcuni volatili). Il rischio di andare fuori tema incombe anche sui filosofi sperimentali, che sembrano spesso ripiegare su una versione non molto ambiziosa del progetto; tolto il contributo negativo (l'instabilità delle intuizioni) il loro apporto costruttivo, per esplicita ammissione, non è alla filosofia, ma alla psicologia (p. 96).
- Naturalmente tali risposte sono rischiose, e si rischia uno scivolamento dalla filosofia (come dovremmo concettualizzare le cose) alla psicologia (come di fatto le concettualizziamo). Quindi forse l'unica morale dei risultati sperimentali è che dovremmo essere semplicemente più diffidenti che in passato riguardo alle intuizioni.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- A comporre le tensioni tra visioni del mondo
- Potremmo riassumere in modo brusco dicendo che fare filosofia sperimentale non è fare filosofia; è fare psicologia del pensiero. Scopriremo se le persone hanno intuizioni diverse o meno. Presa per il verso giusto, la filosofia sperimentale è allora una critica indiretta di un certo modo di fare filosofia: della pretesa della filosofia di essere una scienza che vuole scoprire come è fatto il mondo. Il problema sorge solo per chi si cullava in quell'illusione. Ma quale che sia il destino della filosofia sperimentale, resta ai filosofi il problema della variabilità intuitiva.
- Ci sono dunque ragioni endogene, legate alla riflessione ponderata, e ragioni esogene, legate a nuove conoscenze, per cercare di correggere una certa concezione (metafisica, etica, epistemologica, estetica). Gli esempi nell'uno e nell'altro senso abbondano. Nessuno sembra aspettarsi nuovi dati empirici per corroborare una concezione platonista dei numeri primi, o per considerare che una certa definizione della sicurezza stradale è incoerente; ma nessuno pensa di poter ignorare i dati empirici nel discutere problemi di filosofia della biologia o della psicologia; sono i dati empirici che spesso danno l'avvio alla discussione (pp. 95-96).
- Una risposta alternativa potrebbe basarsi sul distinguere nettamente la filosofia dalla sua controparte sperimentale. Questo può creare problemi alle concezioni della filosofia che supponevano di rivelare una qualche essenza della realtà (e i filosofi sperimentali hanno fondamentalmente chiarito che con le nostre intuizioni non raggiungeremo mai un tale obiettivo). Questo può essere il buon viatico per criticare una cattiva filosofia tradizionale troppo disinteressata ai dati empirici e per incoraggiare una nuova filosofia più attenta a questi ultimi (e quindi 'empiricamente informata').

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- A comporre le tensioni tra visioni del mondo
- Le azioni illuminano i concetti quando le parole non vi riescono. I negoziati concettuali si svolgono tra persone che parlano e costruiscono narrazioni. Queste persone hanno intuizioni, e di solito le esprimono a parole, e cercano di modificare le intuizioni altrui usando le parole. E se le parole non bastassero? Due casi sono possibili: potrebbero veramente esserci dei contenuti ineffabili, non esprimibili a parole; oppure usare un negoziato verbale non cambierebbe le carte in tavola. Come procedere? Roger-Pol Droit suggerisce che in alcuni casi un'azione potrebbe sbloccare il pensiero e riuscire là dove la parola fallisce. Provate a mangiare qualcosa che non vi piace, qualcosa che di solito non mangereste se non per buona educazione e comunque contro voglia. È un'esperienza *strana*, molto filosofica. Fa certamente riflettere sul senso del mangiare per puro piacere, riflessione che forse potremmo tenere a mente quando prendiamo decisioni su come nutrirci o cerchiamo di capire che cosa significa per altre persone non avere di che nutrirsi a sufficienza. Oppure considerate quest'altra situazione. Da decenni è possibile, grazie all'opera di sensibilizzazione svolta da alcune associazioni, andare a cena con delle persone non vedenti o mal vedenti: in un locale completamente buio, per *comprendere* la natura del deficit visivo. Seduti a tavola con un non vedente, si è assistiti da un cameriere non vedente. Può ben darsi che non sia sufficiente una descrizione per apprezzare la complessità di un'esperienza; un'azione fa fare il passo avanti necessario; in alcuni casi il fare, più che il riflettere, sblocca l'impasse concettuale (pp. 97-98).
- Quando le parole ci sembrano insufficienti per dar sostanza alle nostre intuizioni, è l'azione che ci può soccorrere. Come?
- Esempio del cibo cattivo. Solleva riflessioni nuove che aprono prospettive differenti.
- Oppure le cene con ipovedenti e/ non-vedenti. Si tratta sempre di esperienze stranianti, molto utili dal punto di vista dell'esplorazione delle prospettive.
- A volte tutto ciò serve solo a risolvere un'ambiguità, a volte ad apprezzare meglio una distinzione.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- A comporre le tensioni tra visioni del mondo
- *Ancora sul fallimento negoziale*
- [...] Stai negoziando concettualmente; le cose non vanno come ti aspettavi. A un certo punto devi anche essere in grado di cambiare idea. Il che significa non solo che devi compiere il passo, *accettare* il fallimento negoziale, *decidere* di cambiare idea, ovvero passare a un piano pratico; significa anche che ti è utile avere a disposizione un repertorio di alternative, il piano B. Forse siamo meglio attrezzati di quanto pensavamo: in diversi esempi che abbiamo illustrato [...] si è visto come un esperimento mentale ci mostri che abbiamo le risorse concettuali per descrivere una situazione che non ci sembra familiare.
- Il fallimento è comunque una possibilità, a tutti i livelli. Abbiamo visto nel capitolo 6 che nella teoria generale del negoziato si suggerisce di meta-negoziare, ovvero di condurre un negoziato parallelo o preliminare per mettersi d'accordo sul modo in cui si condurrà il negoziato principale.
- La proposta si applica in modo diretto ai negoziati filosofici. Quali standard argomentativi accettiamo? Possiamo davvero criticare la teoria dell'evoluzione sulla base di un'epistemologia rigorosissima, per poi emettere a cuor leggero un'ipotesi come quella del cosiddetto progetto intelligente che non specifica neanche in modo grossolano come verrebbe messo in atto tale progetto?
- Ora, il meta-negoziato può fallire esattamente come può fallire il negoziato. E tuttavia si deve andare avanti. A questo punto la lezione di Isaiah Berlin dovrebbe illuminare il nostro cammino. Dobbiamo imparare ad *accettare* che vi possano essere dei punti di vista e dei valori *diversi* dai nostri. La diversità può essere *irriducibile*. Accettare questo fatto, non cercare a tutti i costi un'ulteriore mediazione, non cercare di imporre comunque il proprio punto di vista, è un segno di maturità; e la maturità, come è noto, è spesso assai difficile da raggiungere (p. 99-100).
- **Il negoziato è fallibile e questo deve essere sempre chiaro e pacifico. Possiamo dover essere costretti a cambiare idea o a riconoscere che le nostre intuizioni erano sbagliate. Il fallimento può essere anche meta-negoziale, e magari abbiamo bisogno di rivedere i criteri del confronto. Anche il meta-negoziato può fallire. La diversità tra intuizioni, punti di vista, e metodi può rivelarsi irriducibile. Ma se le cose stanno così abbiamo una ragione in più per impegnarci nelle nostre negoziazioni.**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Dov'è la filosofia?
- Se la filosofia è negoziato concettuale allora è *diffusa*: la si ritrova un po' dappertutto e in particolare dove non ci si aspetterebbe di trovarla. Gli esempi da cui abbiamo preso l'avvio mostravano alcuni luoghi inaspettati, una discussione legale sull'arte, un dibattito costituzionale, una rivoluzione scientifica. Mi soffermerò nelle prossime pagine sulla presenza della filosofia *nella* scienza. Non parlerò di filosofia *della* scienza, ma proprio della commistione di scienza e filosofia. È un tema spinoso data la tendenza a contrapporre filosofia in quanto disciplina umanistica alla scienza. Secondo questa tendenza è tutt'al più accettabile che la filosofia si occupi di scienza a cose fatte, per l'appunto come filosofia *della* scienza, con uno sguardo esterno, senza disturbare. Intendo invece sostenere che la filosofia come negoziato concettuale fa parte integrante della pratica scientifica, anche se non le si dà volentieri questo nome.
- I casi di Brâncuși e del *Sogno* di Keplero che abbiamo discusso all'inizio di questa *Lezione* erano tutti conseguenze di trasformazioni sociali o scientifiche. Il caso della discussione in Assemblea Costituente ha di contro mostrato come la filosofia sia richiesta a volte *a monte*. Si tratta di gettare le basi *normative* per il lavoro dei legislatori ed è importante mettere i paletti al posto giusto. Non vogliamo accettare che il perimetro della famiglia si estenda oltre questo punto; non possiamo accettare che includa meno che questo. Anche nella pratica scientifica alcune decisioni devono essere prese *a monte*, con un negoziato concettuale, ovvero una riflessione filosofica, che non si può compiere con i mezzi della disciplina scientifica in questione.
- Cominciamo con due esempi, uno dalle scienze esatte e l'altro dalle scienze sociali (pp. 101-102).
- **Dagli esempi emerge che la filosofia è più diffusa nelle attività umane di quanto si pensi. Ma quanto? Un suggerimento di Casati propone di andare a verificare quanto lavoro filosofico sia coinvolto nell'attività scientifica (e non si parla solo di filosofia della scienza).**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Dov'è la filosofia?
- *Che cos'è veramente un pianeta?*
- Il Piccolo Principe viveva su un *pianeta* che era *poco più grande di una casa*, ma questo non stupisce il suo interlocutore:
- *Sapevo benissimo che, oltre ai grandi pianeti come la Terra, Giove, Marte, Venere ai quali si è dato un nome, ce ne sono centinaia ancora che sono a volte così piccoli che si arriva si e no a vederli col telescopio. Quando un astronomo ne scopre uno, gli dà per nome un numero. Lo chiama per esempio: 'l'asteroide 3251'.*
- Dunque: il Piccolo Principe viveva su un pianeta o su un più banale asteroide? Non pare che il senso comune sia restio ad accettare qualsiasi soluzione venga proposta dagli esperti in astronomia; un'incertezza sul significato di 'pianeta' e di 'asteroide' non rende incomprensibile la favola di Saint-Exupéry. Ma non appena si decide che le parole contano, ovvero che ci deve essere una qualche ragione per chiamare una cosa 'pianeta' e non 'asteroide', cominciano a sorgere dei dubbi. Come insegna il dibattito filosofico sulla vaghezza, i concetti hanno confini sfumati, e i tentativi di renderli più precisi portano a soluzioni insoddisfacenti se non addirittura a contraddizioni. Se hai mezzo milione di capelli non sei calvo, se ne hai mille sì. Intorno ai cinquantamila non sappiamo bene, ed è inutile decidere una cifra esatta, perché, dice un argomento, se hai cinquantamila capelli un capello in meno non può essere quello che ti rende calvo. Se però un capello in meno non ti rende calvo, la ripetizione meccanica dell'argomento per cinquantamila volte fa di ogni calvo un irsuto. Ma qui, si obietterà, i concetti in gioco sono quelli assai poco precisi derivati dall'esperienza quotidiana. Con altri concetti, meno vicini al senso comune, investiti di dignità scientifica, l'esattezza del limite diventa importante. A volte una decisione la si deve prendere. Il legislatore è spesso obbligato a decretare, laddove il senso comune oscilla o non va d'accordo con la scienza. Le leggi che normano sui limiti non sono sempre cristalline; in alcune normative si danno per esempio dei diritti all'embrione e al feto (non lo si può vendere o donare), ma non personalità giuridica, che si acquisisce oltrepassata la fondamentale frontiera morale della nascita (non è prevista una registrazione anagrafica per l'embrione e il feto, che neppure possono ereditare patrimoni o vedersi intestare case). Tuttavia anche qui i concetti in gioco sono a metà strada tra scienza ed esperienza, per di più legati alla vita, al suo procedere incerto, e alle mille pratiche che la investono (pp. 102-103).
- **Ad esempio, decidere se un corpo celeste è un pianeta o un asteroide, tira in ballo il problema della vaghezza: a quali condizioni un asteroide cessa di essere tale e va considerato un pianeta? (Vaghezza, paradosso del sorite). Paradossi di questo genere sono impliciti in molte stipulazioni scientifiche e richiedono soluzioni (e decisioni) filosofiche.**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Dov'è la filosofia?
- I concetti scientifici più vicini alla fisica non dovrebbero sottrarsi a questa imprecisione? Un conto è un embrione, un altro un pianeta. Non c'è modo di dire una volta per tutte se una cosa è un pianeta o se non si ha invece a che fare con un asteroide? Misura e forma svolgono un qualche ruolo se si cerca una definizione. Una cosa troppo piccola non conta come pianeta; un'approssimazione a uno sferoide sembra anch'essa necessaria. La composizione? Essere abbastanza diversi tra di loro non ha messo Giove e la Terra in categorie differenti. Meno chiaro è se ci importi che il corpo sotto esame graviti o meno intorno a qualcosa che chiamiamo già 'pianeta'. Galileo non aveva difficoltà a chiamare 'pianeti' i satelliti di Giove; oggi non li si annovera tra i pianeti del sistema solare, come non vi si annovera la Luna.
- Ma a che pro questa discussione? Non sappiamo forse già che cosa è un pianeta e cosa un asteroide? Lo sapevamo, o facevamo finta di saperlo, finché non è apparso il rischio della retrocessione di Plutone (pp. 103-104).
- Il caso di pianeti, asteroidi e satelliti è piuttosto eloquente a proposito di tali difficoltà, e molte nostre concettualizzazioni sono state riviste nel corso del tempo: le lune di Giove non sono pianeti (pace Galileo); Plutone non è più considerato un pianeta, ma un pianeta 'nano'. Questi cambiamenti richiedono concettualizzazioni precise e criteri chiari di applicazione: gravitare intorno a un pianeta, ad esempio, non è un criterio per l'attribuzione di 'pianeta'. Vediamo l'esempio di Plutone.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Dov'è la filosofia?
- Nella zona di Plutone (la cintura di Kuiper) si sono scoperti molti altri fratelli o cugini di Plutone; e in particolare Eris, 2003UB313, che di Plutone è più grande, e che molti vorrebbero considerare un pianeta a tutti gli effetti (ha pure un satellite); ma anche Haumea, 2003EL61 (un ovoidale, con due satelliti) e 2003FY9, entrambi grandi circa tre quarti di Plutone.
- La storia dei concetti ci mette del suo, il che rende il percorso di definizione concettuale accidentato. Se si vuol considerare pianeta solo un corpo con un diametro maggiore di 10.000 km, la Terra non sarebbe più da annoverare tra i pianeti, cosa non semplice da proporre a un senso comune che a volte non digerisce nemmeno il fatto che la Terra si muove. Se bastassero 100 chilometri di diametro a far di un corpo celeste un pianeta, dovremmo promuovere la Luna. Se non vogliamo promuovere Eris a pianeta, potremmo trovarci a dover retrocedere Plutone. La massa di Plutone è molto minore di quella della Luna; qui poi anche il contesto fa il suo effetto; qualsiasi corpo della dimensione di Plutone su un'orbita tra il Sole e la Terra sarebbe un pianeta a tutti gli effetti. Se invece Plutone avesse la forma di una grossa patata irregolare che hanno alcuni asteroidi, nemmeno un'orbita 'interna' lo salverebbe (probabilmente) dalla retrocessione.
- Ricorrere a un *voto* come ha fatto l'Unione Astronomica Internazionale nel 2006 a Praga, decretando la retrocessione di Plutone, non è esattamente quello che ci aspetteremmo da una discussione scientifica. Il fatto è che la questione della distinzione tra pianeti e asteroidi non è scientifica, ma squisitamente filosofica. E il voto, come abbiamo visto, è un modo di sbloccare un negoziato concettuale. Non c'è un esperimento o un viaggio spaziale che ci possa dire se una cosa è un pianeta o un asteroide; anche se, come spesso avviene, la scienza ci mette di fronte a scoperte che ci obbligano ad allargare e riannodare almeno alcune maglie della rete concettuale (pp. 104-105).
- **Incipit: sono stati scoperti asteroidi simili a (o addirittura più grandi di) Plutone. Ciò ha sollevato il problema: includere qualcuno di questi asteroidi tra i pianeti del sistema solare o escludere Plutone? La questione, non trovando un chiaro criterio univoco, è sfociata in una votazione degli scienziati (con intuizioni filosofiche differenti). Si è deciso che Plutone non merita l'appellativo di Pianeta.**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Dov'è la filosofia?
- Che cos'è veramente la sicurezza pubblica?
- [...] Uno scienziato sociale cerca di misurare un fenomeno (la criminalità, il diffondersi di nuovi tipi di famiglia). In realtà di solito gli scienziati sociali misurano più fenomeni per vedere se ci sono correlazioni significative tra di essi. Il tasso di occupazione femminile è correlato all'alfabetizzazione? La criminalità è inversamente correlata alla ricchezza media, o alla disuguaglianza? E così via. Ora, misurare un fenomeno sociale come la criminalità o la disuguaglianza è un'attività complessa. Le misure statistiche richiedono notevoli cautele metodologiche e interpretative. Ma soprattutto viene richiesta una operazionalizzazione (vedi capitolo 6) delle variabili in discussione. Il lavoro di operazionalizzazione è un tipo di negoziato concettuale condotto *a monte* della ricerca vera e propria. Supponiamo di voler paragonare il tasso di criminalità in diversi paesi. Come misuriamo la criminalità? Ecco una lista di proposte da un manuale di statistica per le scienze sociali:
 - *Contare il numero di arresti da un registro pubblico; calcolare la percentuale di detenuti sulla popolazione totale; chiedere alle persone in diversi Paesi se hanno commesso dei crimini; contare il numero di esecuzioni capitali che hanno luogo in un Paese in un anno determinato* (pp. 105-106).
- **Ad esempio, nelle scienze sociali, la misurazione del tasso di criminalità necessita di essere operazionalizzato con una serie di parametri e correlazioni: quali correlazioni statistiche devono contare e quali no? Tale questione, ancora una volta, richiede un negoziato concettuale a monte.**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Dov'è la filosofia?
- Come fa notare l'estensore, ciascuno di questi criteri ha i suoi problemi. Chiedere alle persone se si sono comportate disonestamente può portare a misure assai imprecise, dato che non è detto che le risposte saranno sincere; misurare il numero degli arresti può operationalizzare involontariamente altre variabili, come l'operosità delle forze dell'ordine; contare i detenuti può misurare la severità di un sistema giudiziario più che la propensione al crimine, e via dicendo.
- Ci sono problemi ulteriori che dipendono dal fatto che in paesi diversi gli uffici statistici misurano la criminalità in modo diverso. Se in un paese la criminalità è misurata in base alla percentuale di detenuti sulla popolazione e in un altro è misurata in base al numero di arresti, i dati potrebbero essere incommensurabili. Supponiamo che ciascun paese definisca un indice di criminalità che in fin dei conti si riduce a un numero. Per l'Italia, poniamo, è 6, per gli Usa è 9, e via dicendo. Possiamo dire che in Italia c'è meno criminalità che negli Usa? No, fintantoché non sappiamo in che modo i vari indici vengono calcolati in Italia e negli Usa, ovvero in che modo gli statistici hanno negoziato concettualmente la variabile criminalità. Un ulteriore lavoro di negoziato concettuale si impone, un lavoro che assomiglia a quello del traduttore. Osservo di passaggio che qui si rivela tutto il valore del lavoro degli storici, stretti collaboratori dei filosofi in negoziati concettuali che richiedono una consapevolezza dei passi svolti (ne riparleremo nel capitolo 12) (pp. 106-107).
- **Tutti i criteri esaminati sopra hanno problemi. Casati ha buon gioco nel vedere che senza un lavoro di negoziato e decisione siamo alla mercè di una moltitudine casuale e dispersiva di criteri, senza una indicazione che emerge in modo chiaro. Serve il negoziato e chi ha memoria dei negoziati passati (gli storici).**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Dov'è la filosofia?
- Anche misure apparentemente semplici come la conta della popolazione in un censimento o la misura dell'inflazione richiedono un notevole lavoro di preparazione concettuale. Chi conta come residente? Come definiamo il paniere per misurare l'inflazione? Se cambia il paniere, cambiano i dati.
- Tutto questo fa parte del lavoro degli statistici. Ma ha senso chiamarlo filosofia? Ha senso in quanto non è esso stesso parte del metodo statistico e richiede delle analisi concettuali. La componente normativa esula dalle misure empiriche, e come ho sostenuto, le rende possibili. Come non puoi decidere che cos'è un pianeta andando a esplorare lo spazio, ma puoi metterti a cercare pianeti quando hai deciso che tipo di cosa è un pianeta, così non puoi decidere che cos'è la criminalità semplicemente contando una parte di popolazione o il numero di manifestazioni di un certo fenomeno, ma puoi capire che cosa contare quando hai deciso che cosa conta come un criminale o come atto criminale (p. 107).
- **Ma in che senso la filosofia riguarda operazioni statistiche? La scelta dei criteri e le chiarificazioni concettuali tipiche della filosofia, i suoi aspetti per così dire normativi, precedono le operazioni meramente statistiche.**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Dov'è la filosofia?
- *A unificare teorie*
- Un negoziato concettuale molto importante in campo scientifico è quello che precede e accompagna l'unificazione teorica. La storia della scienza è costellata di unificazioni teoriche. Una teoria della combustione è parte di una teoria di cui è parte anche una teoria della respirazione e della formazione di ruggine. Einstein unifica le nozioni di spazio e tempo e quelle di massa ed energia. Newton unifica la caduta dei gravi con le rivoluzioni dei pianeti. 'Unificare' non significa 'ridurre'; l'unificazione è un'operazione che permette di ricomprendere nozioni che sembravano irrelate o solo debolmente imparentate in un quadro teorico più ampio, eventualmente mostrando che i fenomeni in questione sono manifestazioni di un qualcosa di più profondo. L'unificazione newtoniana della caduta dei gravi con i movimenti planetari è talmente ampia e profonda da richiedere un negoziato supplementare per aiutare la comprensione. Sembra impossibile vedere come fenomeni dello stesso tipo la caduta di una mela, che per l'appunto cade, e il movimento di un pianeta, che proprio non sembra cadere. Newton affida il suo negoziato a un esperimento mentale di grande eleganza e vividezza. Supponete di recarvi in cima a una montagna altissima con un cannone molto potente (immaginate che la tecnologia vi permetta di avere un cannone potente a piacere). Ora sparate a alzo zero, in orizzontale, un colpo debole. Il proiettile cadrà a una qualche distanza da voi. Sempre mantenendo l'alzo a zero sparate un colpo più forte che lancerà il proiettile assai più lontano. Più lontano, ma la Terra è curva: le prossime palle di cannone, sparate con forza sempre maggiore, cominceranno a fare un pezzo di giro della Terra prima di ricadere al suolo. L'ultima verrà sparata così forte da fare un giro completo e ritornare verso di voi. Abbassate la testa! (pp. 107-108).
- Un'attività scientifica che richiede un negoziato è l'**unificazione teorica**. Di che si tratta? Della capacità di una teoria (Esplicativamente più potente) di spiegare fenomeni che finora erano stati spiegati solo da teorie minori. Si tratta cioè di ricondurre fenomeni a un quadro teorico più comprensivo.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Dov'è la filosofia?
- Lasciatela passare...dove cadrà? Abbassate la testa un'altra volta, rieccola! La palla di cannone è entrata in orbita. Un oggetto in orbita intorno a un pianeta altro non è che un oggetto che cade verso il pianeta senza mai posarsi (attenzione, mai dire mai, le orbite sono cadute stabili per un certo periodo, a lungo andare possono venir perturbate e i corpi orbitanti finire sul pianeta o sfuggire dall'orbita). Ve ne accorgete se fate un giro su un'astronave in orbita intorno alla Terra: tutto cade, voi, l'astronave, le matite, i bicchieri. Dato che però cadete tutti insieme, le cose sembrano volare intorno a voi, come si è visto mille volte nei documentari. Non è una situazione di assenza di gravità, come si dice impropriamente. Se in ascensore o in aereo vi accorgete che le cose cominciano a volare intorno a voi, dovrete concludere che siete in caduta libera.
- L'esperimento è elegante perché l'unificazione tra i movimenti planetari e la caduta dei corpi in prossimità della Terra si svolge praticamente tutta all'interno del senso comune; ci risulta *intuitiva* (pp. 108-109).
- L'esempio di Newton ci fa vedere come la sua concezione della gravitazione spiega insieme micro-fenomeni e macro-fenomeni all'interno dello stesso quadro e risulta inoltre molto intuitiva perché non necessita di oltrepassare il senso comune.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Dov'è la filosofia?
- *Il fallimento negoziale*
- Un esperimento mentale riuscito; un negoziato di successo. Eppure non è affatto detto che un negoziato nell'ambito scientifico vada a buon fine. Possono fallire i negoziati tra diverse teorie scientifiche; possono fallire i negoziati tra una teoria scientifica e il senso comune. Abbiamo parlato dello scarso successo di alcuni negoziati, come quello sulla nozione di famiglia all'interno dell'Assemblea Costituente. Un tentativo di riaprire il negoziato su Plutone si è prodotto nel 2009, quando il Senato dell'Illinois, lo Stato natale di quel Clyde Tombaugh che nel 1930 scoprì Plutone, ha decretato che non poteva accettare la risoluzione dell'Unione Astronomica Internazionale e che quantomeno quando Plutone attraversa il cielo dell'Illinois gli verrà restituita la piena dignità di pianeta, qualsiasi cosa ciò voglia dire.
- Abbiamo anche visto che in alcuni casi a sbloccare un negoziato serve un'azione, un gesto, un passaggio esterno alla discussione. Vorrei proporre una tesi forse arrischiata. L'intervento della matematica nella ricerca scientifica è di fatto un gesto *esterno* di questo tipo. La matematica non usa concetti simili a quelli che usiamo quando rappresentiamo il mondo, e non ha molto senso parlare di comprensione in matematica nello stesso senso in cui si dice di capire che aumentando il numero dei passeggeri la barca rischia di affondare. Comprendere un vettore significa saper eseguire il calcolo vettoriale; comprendere un teorema geometrico significa saperne effettuare una costruzione alla lavagna, tracciando dei segni; comprendere un integrale significa saper integrare. Comprendere la meccanica quantistica significa saper risolvere determinate equazioni, e comprendere certi aspetti della chimica significa saper calcolare delle ossidoriduzioni. Non prenderemmo sul serio una persona che ci dicesse che ha capito la chimica ma che non sa come si calcola un'ossidoriduzione, o una persona che dice di aver capito il movimento dei pianeti ma non sa come calcolare una derivata. Ci sono teorie scientifiche per le quali non si pone il problema di una riconciliazione con il senso comune semplicemente perché il senso comune non ha a sua disposizione nessuno strumento adeguato (pp. 109-110).
- I negoziati concettuali possono fallire. A volte dipende da difficoltà di riconciliare il senso comune con alcuni campi scientifici.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Dov'è la filosofia?
- In questi casi non ha quindi molto senso negoziare nel modo in cui la filosofia lo fa di solito (cercando di allargare il campo concettuale, lo spazio logico delle possibilità, per arrivare su un terreno di mutua comprensione). Richiedere di arrampicarsi per anni sulle impalcature di un formalismo matematico è precisamente negare questa possibilità. È una richiesta di azione; di spostamento su un altro terreno, in cui il fare è condizione del pensare.
- Questo anche per dire che la filosofia non ha una risposta a tutti i problemi intellettuali, e che la scienza ha strategie di risposta che sono inedite. Corollario: non ha alcun senso contrapporre filosofia e scienza al modo in cui si contrappongono due teorie. Sono cose diverse, che fanno cose diverse con metodi diversi. Il dialogo straordinario tra scienza e filosofia viene dalla loro complementarità, non da una inesistente guerra su un territorio disputato. Da un certo punto in poi gli scienziati non inventano nuovi concetti, ma strategie di azione e di intervento. Questo è anche, dopotutto, l'enorme potere trasgressivo della scienza, che la rende invisibile a filosofi timorosi, a prelati gelosi e a politici che si vedono sottrarre enormi fette di potere (pp.110-111).
- Tutto ciò diviene meno drammatico se si pensa alla filosofia come **in qualche modo continua** con il lavoro delle scienze (alla maniera di Quine) e non come una specie di antagonista intellettuale di qualche tipo. I negoziati migliori e più proficui, tanto nelle scienze quanto in filosofia, sono quelli che sanno avere conseguenze pratiche, e cioè in cui il risultato si fa apprezzare nella nostra capacità di intervento (si pensi agli esempi iniziali: arte, famiglia, pianeta).

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Dov'è la filosofia?
- *La filosofia ancillare*
- Ci sono allora due aspetti essenziali del rapporto tra filosofia e scienza. Sono in realtà due facce della stessa medaglia: l'ancillarità delle questioni filosofiche e il loro contributo alla formulazione di ipotesi empiriche. La filosofia diffusa è per forza anche una filosofia ancillare. Serve ad altro, dipende da altro. Le domande filosofiche acquisiscono autonomia con il tempo. Non solo perché nella storia spesso i filosofi non erano una categoria autonoma come la conosciamo oggi, e il termine 'filosofo' ha avuto un significato più ampio in passato, coincidendo con quello di 'scienziato'. Spesso le domande più creative, quelle che hanno dettato le linee di ricerca e di riflessione, hanno avuto origine all'interno delle discipline non filosofiche, e sono state poste da persone che non erano filosofi o che sono state considerate filosofi solo più tardi. La filosofia della matematica trae origine dal lavoro di matematici, come era avvenuto per Dedekind, che alla fine dell'Ottocento si pone esplicitamente la domanda 'Che cosa sono i numeri, e che cosa dovrebbero essere?', ma anche per Leibniz e Newton, matematici-filosofi il cui lavoro sul calcolo infinitesimale è intriso di riconcettualizzazioni delle nozioni di numero e di calcolo (p. 111).
- Ci sono aspetti per cui scienza e filosofia sono due facce di una stessa medaglia: **gli aspetti concettuali e quelli empirici si limitano spesso vicendevolmente**. Spesso le domande filosofiche nascono fuori dalla filosofia. Se la filosofia è dappertutto, allora spesso gioca un ruolo di assistente, di ausiliario.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Dov'è la filosofia?
- Alla nascita della psicologia sperimentale a metà dell'Ottocento molti psicologi erano per formazione e appartenenza accademica filosofi. Molte domande psicologiche sono nate come domande generali sulla mente: sulla conoscenza o la volontà o la percezione. Ma in realtà si potrebbe vedere gran parte della filosofia del Sei e Settecento come un tentativo di dar forma e corpo alla ricerca psicologica. Il *Saggio sull'intelletto umano* di Locke, il *Trattato* di Hume, i lavori di Thomas Reid, alcune delle ricerche di Cartesio, i *Nuovi saggi* di Leibniz presentano vere e proprie teorie sul funzionamento della mente che da un lato razionalizzano le intuizioni pre-teoriche su che cosa accade quando si percepisce o si ricorda, e dall'altro formulano delle ipotesi sull'architettura delle facoltà (memoria, intelletto, percezione, linguaggio, e il modo in cui sono tra loro collegate) che hanno largamente ispirato al suo nascere la psicologia come scienza empirica. Guardando più vicino a noi, tutto il lavoro di Freud potrebbe venir riconcettualizzato come un tentativo di estendere le categorie del senso comune a coprire i dati psicologici che non ricaviamo dall'introspezione diretta e cosciente (come i sogni o gli atti mancati).
- Quanto avviene non è dunque un trasferimento dalle domande formulate in modo autonomo in sede filosofica verso lidi empirici. Chiedersi se la conoscenza dipenda dalla percezione o se non vi siano idee innate è già porre una domanda che si trova al confine tra la metodologia della psicologia e il tentativo di definire la conoscenza, la percezione e le idee. L'aspetto filosofico di questa domanda è nel suo essere una domanda meta-scientifica, alla quale non può rispondere direttamente la psicologia, ma rispondendo alla quale si creano le condizioni che permettono alla psicologia di procedere nelle sue indagini (p. 112).
- La psicologia, del resto, sembra nascere in seno alla filosofia e rendersi autonoma con i propri progressi. Si tratta di questioni che nascono in ambito teorico-concettuale, ma che poi divengono sempre più programmi di ricerca empirica. La contaminazione scienza-filosofia avviene quindi in entrambe le direzioni: dall'empirico al concettuale e dal concettuale all'empirico. Questa dinamica spiega sia la **pervasività del lavoro filosofico** sia la sua **stretta relazione con le scienze**.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Esiste una conoscenza filosofica?
- Se invece la filosofia fosse solo filosofia da camera, *armchair philosophy*, letteralmente fatta in poltrona, ovvero senza andare a guardare fuori nel gran libro del mondo, che cosa impareremmo? Una persona che si mette a riflettere filosoficamente sul soggetto X (sull'amore, sulla società, sui quark, sull'universo) impara qualcosa su X? Ci sono alcune opzioni che mette conto di discutere.
- L'opzione veramente debole è che ragionando il filosofo impara qualcosa su se stesso, forse, e comunque nulla di più. Non lasciando la poltrona o lo studio non esce nemmeno dal recinto della sua mente. La riflessione filosofica diventerebbe semplicemente autobiografia. Un'opzione un poco più forte è di tipo cautelativo, ma è praticabile solo se si presuppone un minimo di esposizione a dei dati che il filosofo da camera deve comunque andarsi a procurare fuori casa. Se scopro che molte delle cose che mi vengono in mente a proposito di X dipendono dal modo in cui il mio cervello o il mio sistema cognitivo è fatto, avrò ragione di considerare queste cose con una certa prudenza. Se per esempio ho delle ragioni per pensare che certe proprietà dei colori siano spiegate dal modo in cui è fatto il mio sistema visivo, ho anche delle ragioni per pensare che queste proprietà non siano spiegate dal modo in cui è fatto il mondo esterno, e questo mi inciterà a non essere un realista riguardo ai colori; i colori non esisterebbero (pp. 113-114).
- Uno dei problemi di una concezione puramente a priori e concettuale della filosofia, qualcosa che si può praticare comodamente in poltrona, è che avrebbe pochi dati a disposizione (da trovarsi fuori, in giro per il mondo) e rischierebbe di riprodurre una serie di bias cognitivi come erronea riflessione sul soggetto. **Se c'è una conoscenza filosofica è implausibile che sia ottenibile interamente a priori.**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Esiste una conoscenza filosofica?
- Un'altra possibilità è compatibile con la posizione difesa in questa *Lezione*: facendo filosofia si ottiene una preconoscenza di X, ovvero si fanno dei passi per ottenere conoscenza di X. Per esempio si mette in opera una strategia per arrivare a conoscere X, un metodo. Non ho difficoltà ad accettare questa posizione, ma vale il fatto che quando poi si conoscerà X, se lo si conoscerà, questa conoscenza non sarà filosofica, ma empirica.
- I più ambiziosi ancora paragoneranno il caso della conoscenza filosofica a quello della conoscenza matematica. Le ragioni che abbiamo per pensare che a riflettere (per esempio) sui numeri primi possiamo ottenere delle vere e proprie conoscenze su di essi (per esempio, potremmo scoprire che ogni numero pari maggiore di due è il risultato della somma di due numeri primi, questa è la congettura di Goldbach, a tutt'oggi non dimostrata) sono valide anche per sostenere che a riflettere sulla Nave di Teseo otteniamo una vera e propria conoscenza su certi aspetti di come va il mondo. L'analogia tra filosofia e matematica è controversa, quantomeno per quei filosofi che pensano che la matematica non sia una vera e propria parte del mondo esterno, e che abbia quindi una realtà solo mentale. Se così fosse, il giorno in cui apprenderemo, se mai lo apprenderemo, che ogni numero pari è la somma di due numeri primi, non saremo usciti della sfera mentale (e ricadremo nella prima opzione). D'altro canto chi pensa che la conoscenza matematica verta su oggetti al di fuori della sfera mentale si trova in genere nella scomoda posizione di difendere l'idea che esistano oggetti astratti. E *questo* non è in genere quello che intende fare chi pensa che la conoscenza filosofica ci informi sul mondo esterno. Il fatto è che se la matematica fosse un modello per la filosofia, sarebbe un modello del tutto particolare (pp. 114-115).
- Un'altra concezione vede nella conoscenza filosofica l'approfondimento di una qualche conoscenza pre-filosofica ma con metodo. Questa concezione è compatibile con l'idea di filosofia come negoziato. Un esempio calzante riguarda le assonanze con la matematica. Vuol dire forse che matematica e filosofia hanno accesso solo mentalmente a qualche genere di realtà platonica? Non sarebbe questo il caso se si provasse ad esempio la congettura di Goldbach?
- È vero che ci sono affinità nel modo di procedere 'conseguenziale' di matematica e filosofia (esistono ad esempio 'dimostrazioni' e 'teoremi' in filosofia), ma associarle in tutto sulla base di tali affinità potrebbe risultare riduttivo.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Esiste una conoscenza filosofica?
- L'enorme proliferazione dei controesempi nella letteratura filosofica suggerisce che molta conoscenza filosofica sia di tipo *negativo*: chiude delle possibilità, mostra che non è lecito mantenere certe credenze come abbiamo visto nel capitolo 6. L'esperimento mentale di Gettier non ci ha detto che cos'è la conoscenza, ma ha dimostrato che cosa *non* è. L'esperimento del teletrasporto ci ha detto che cosa *non* è la sopravvivenza individuale. I grandi risultati limitativi resi possibili dall'uso del formalismo (i Teoremi di Incompletezza di Gödel, il Teorema di Arrow che mostra come non è possibile per un sistema di voto soddisfare simultaneamente un certo numero di richieste a prima vista ragionevoli come la transitività delle preferenze) sono di questo tipo. L'ignoranza filosofica è anche l'ignoranza di distinzioni (la distinzione tra uso e menzione di un termine, tra frasi *de re* e frasi *de dicto*, tra visione epistemica e visione semplice). La conoscenza negativa non è affatto disprezzabile, e tantomeno in un negoziato concettuale, dato che tagliando i rami secchi del pensiero ci fa risparmiare tempo ed energia (p. 115).
- Il fatto che la storia della filosofia ci bombardi con una impressionante mole di controesempi a varie tesi, induce a sospettare che la conoscenza filosofica possa essere di tipo **negativo**: essa ci insegna come le cose **non sono e non possono essere**. Si tratterebbe così di una collezione di risultati limitativi. Tale prospettiva 'negativa' è **compatibile con l'idea della filosofia come negoziato**: i controesempi tagliano via le opzioni meno promettenti.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Esiste una conoscenza filosofica?
- Infine si può sostenere che la conoscenza filosofica sia conoscenza di relazioni tra concetti, delle produzioni della fabbrica dei condizionali: se la Nave di Teseo è quella dell'antiquario, *allora* ha un'esistenza intermittente. Se Dio è onnisciente, *allora* non è immutabile. Ma i condizionali di questo tipo parlano del mondo, ci informano sulla realtà al di là della poltrona del filosofo? Se lo fanno, è in un senso assai debole. Supponete di discutere con una collega; entrambi accettate che sia vero che se la Nave di Teseo è quella dell'antiquario, *allora* ha un'esistenza intermittente. Ma voi pensate che la Nave di Teseo sia quella dell'antiquario, e la vostra collega pensa che nulla abbia un'esistenza intermittente. Lei nega quindi che la Nave di Teseo sia quella dell'antiquario; e voi invece pensate che la Nave abbia un'esistenza intermittente. Accettare un condizionale lascia aperta la possibilità di accettare la sua premessa o di negare la sua conclusione; il disaccordo è dietro l'angolo (pp. 115-116).
- Un'altra concezione della filosofia la vede come interessata a esplorare le **relazioni tra concetti**: la filosofia esplora, fabbrica e valuta condizionali. Naturalmente accettare un condizionale non dirime la questione in oggetto, piuttosto la porta a un altro livello. Anche il disaccordo e il negoziato qui vengono portati a questo livello. Iniziamo a vedere che queste caratterizzazioni della conoscenza filosofico colgono aspetti importanti ma sono **difficili da difendere in senso riduttivo e totalizzante**.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Esiste una conoscenza filosofica?
- Mi pare che tutte queste opzioni eludano la questione. Se non hanno cambiato il tema, per esempio suggerendo che ogni conoscenza filosofica è al meglio una forma di autobiografia, hanno risposto più o meno velatamente che non c'è una conoscenza filosofica positiva nel senso forte che interessa a chi di solito pone il problema. Affronterei la difficoltà a testa bassa accettando direttamente questa conclusione. Se la filosofia apre possibilità, la conoscenza filosofica è conoscenza di possibilità, ma si tratta di una conoscenza particolare e indiretta sul mondo. Sapere che potrei essere stato inviato in missione in Antartide o che non potrei essere un'iguana è certo una forma di conoscenza di quello che sono. Sapere che le leggi della fisica avrebbero potuto essere differenti o che ci sono diversi tipi di sistemi assiomatici per la logica allarga le opzioni disponibili, ma se il problema è quello di scegliere un sistema assiomatico o una teoria fisica adeguata il passo alla conoscenza è un passo ulteriore. Se poi la filosofia è un'arte, non c'è una conoscenza filosofica nel senso in cui ci sono una conoscenza di fatti biologici, o della matematica (intesa come regno extramentale). Le conoscenze dell'artista che crea o rappresenta un mondo non sono conoscenze *su quel mondo*; sono piuttosto conoscenze tecniche; una forma di saper fare piuttosto che di sapere (p. 116).
- Prese singolarmente, queste caratterizzazioni della conoscenza filosofica sono **elusive**. Una concezione più ecumenica, alla luce di queste difficoltà, vede la filosofia come esplorazione e conoscenza di possibilità. Questo perché se la filosofia è un'arte (del negoziato) allora non può essere, come le altre conoscenze, conoscenza di fatti: non è conoscenza di fatti filosofici. La filosofia è **quindi più attività che conoscenza (o peggio dottrina)**. Se lo è, è **conoscenza tecnica**.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Esiste una conoscenza filosofica?
- *Si fanno progressi in filosofia?*
- Dato che la filosofia è un'arte, non c'è nemmeno un vero progresso in filosofia, se non nella forma di un raffinamento tecnico, e nella generazione di controesempi che ci permettono di evitare errori o trappole comuni. Abbiamo imparato che certe tecniche hanno funzionato in determinate circostanze, e possiamo auspicarci che funzionino in circostanze simili. I pittori sanno che possono tracciare una linea per segnalare il profilo visibile di un oggetto, e che questa sarà più efficace di una linea tracciata all'interno del profilo visibile; che possono aumentare la vividezza di un colore circondandolo del colore complementare, e via dicendo. I filosofi sanno che c'è una differenza tra epistemologia ed ontologia, una distinzione tra vedere semplice e vedere epistemico; che bisogna fare attenzione alla china pericolosa, o ad andare fuori tema. Sanno anche che la conoscenza *non* è credenza vera giustificata, e che un essere onnisciente *non* può essere immutabile. Non a caso la letteratura richiama spesso i risultati negativi, lamentando che i controesempi sono stati dimenticati, che le distinzioni tracciate una volta sono di continuo trascurate. In questo senso, molto limitato, c'è un aspetto cumulativo della filosofia. E in questo rispetto può risultare utile familiarizzarsi con la lunga lista di rompicapo filosofici, o di esperimenti mentali (potete trovarli anche su Wikipedia); tanto per cominciare (p. 117).
- Questa prospettiva sulla filosofia come arte e conoscenza tecnica getta luce su cosa si può intendere per progresso in filosofia. Da un lato si diventa migliori argomentatori e conoscitori di condizionali; da un altro lato la storia ci insegna quali vie sono erronee e possono essere scartate. Conoscere distinzioni e controesempi diventa quindi fondamentale per evitare tali errori.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Esiste una conoscenza filosofica?
- Nell'arte di negoziare è importante creare opzioni alternative, e anche qui si possono misurare dei progressi: un negoziatore avrà un repertorio di possibilità più vasto di un altro; i cataloghi di possibilità sono cumulativi, si può far tesoro delle iniziative altrui. Facendo attenzione, naturalmente, al perimetro del problema originale, quello per cui si è cominciato a stilare una lista di possibilità; e tenendo presente che per estendere questo perimetro si deve utilizzare l'analogia (ne parliamo nel prossimo capitolo).
- Il progresso positivo in filosofia è eterodiretto: la filosofia è ancella di altre pratiche e discipline, e al loro cambiare le domande filosofiche si rinnovano, altre ne nascono. Di converso, si può parlare di un progresso in filosofia quando questa progredisce in virtù del contributo filosofico alla disciplina di cui la filosofia è ancella. Quando, per esempio, vengono scoperti nuovi problemi filosofici (pp. 117-118).
- Il progresso in filosofia è per certi versi come sfogliare una margherita; **controesempi, distinzioni e affinamento delle nostre capacità argomentative ci aiutano a concentrarci sulle possibilità vive e non confutate e a lasciar cadere le altre.**
- Esiste anche un **progresso relativo alle domande filosofiche**: il progresso in molte aree del sapere costringe le domande filosofiche a **riformularsi e ad adattarsi.**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si insegna la filosofia?
- L'analogia
- Ho una proposta. L'unico strumento veramente utile nell'acquisizione della pratica filosofia è l'analogia. Imparare a fare filosofia passa per l'imparare a vedere in un certo ambito delle figure, dei pattern di impostazione o di soluzione di problemi che possiamo sperare di esportare in un altro ambito. Il ricorso all'analogia ha in realtà due aspetti. Da un lato è generativo, ovvero permette di produrre nuovi argomenti e nuove soluzioni a partire da argomenti e soluzioni note. D'altro lato è cautelativo, nel senso che di fronte a un argomento dato può mettere in guardia da difficoltà analoghe incontrate nella discussione di un argomento differente. Discutiamo di un esempio. Chi si occupa di filosofia della percezione si trova ad affrontare il problema della soggettività delle qualità sensibili. La domanda è: i colori e i suoni sono indipendenti dalla mente, o hanno una natura intrinsecamente mentale? C'è un'immagine fascinosa di ispirazione berkeleyana che racchiude il problema. «L'albero che cade nella foresta disabitata fa rumore o no?» (p. 124).
- L'analogia è una risorsa filosofica centrale (e a volte per questo abusata). Casati introduce l'esempio di Berkeley per sviluppare questo tema.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si insegna la filosofia?
- L'immagine ci affascina perché non possiamo fare a meno di piazzarci mentalmente davanti a quell'albero e guardarlo cadere in un silenzio spettrale, quasi fossimo entrati in un film muto. Naturalmente non è importante, dal punto di vista del negoziato concettuale, che si trovi il modo di decidere più o meno rapidamente se l'albero fa o non fa veramente rumore. È invece importante stilare un elenco ordinato delle ragioni che possiamo accampare per l'una o l'altra ipotesi. La risposta che dai, e il modo in cui la difendi, ci dice qualcosa su quello che ritieni che siano i suoni, sulla tua metafisica del suono. Per esempio, se identifichi completamente i suoni con le onde sonore, come fa chi studia l'acustica fisica, ci dirai che l'albero fa rumore anche se non lo sente nessuno. Se identifichi i suoni con un elemento mentale, come fanno molti psicologi sperimentali, troverai più naturale condannare l'albero al silenzio (pp. 124-125).
- Questo esempio ci fa vedere come l'analogia possa essere centrale a esplorare le intuizioni e le opzioni in campo: il suono nella foresta è **analogo a onde sonore**? Oppure è **analogo a note musicali**? La scelta dell'analogia ci può portare molto lontano in un senso o nell'altro.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si insegna la filosofia?
- Abbiamo cominciato dai suoni. Se a questo punto ci viene posto il problema della soggettività dei colori, possiamo *riutilizzare* quanto pensiamo di aver imparato dall'esempio dei suoni. In generale tutte le ragioni che consideravamo convincenti per dire che l'albero che cade nella foresta disabitata fa (o non fa) rumore sono ragioni che ci fanno dire, *mutatis mutandis*, che le cose hanno (o non hanno) un colore in una stanza vuota. Le domande che possiamo porre a una teoria soggettiva dei suoni vengono traslate a una teoria soggettiva dei colori. Se i suoni sono soggettivi, come faccio ad essere sicuro che tu senti la stessa cosa che sento io? Lo stesso vale per i colori. Se sono soggettivi, come faccio a sapere che quando tu mi dici di vedere rosso in realtà non abbia l'impressione di vedere un colore che io chiamerei 'verde'? *L'analogia è un ponte tra argomentazioni*. Il ponte funziona nei due sensi. Ragionando sui colori, variamo i parametri dell'esperimento mentale. Un lampo di luce in una stanza vuota ed ermeticamente chiusa dà colore alle cose? O invece le cose hanno comunque un colore al buio, in completa assenza di luce? Riattraversiamo il ponte analogico: le cose danno un suono nel vuoto, in assenza di un mezzo che trasmetta l'informazione acustica? (p. 125).
- **L'analogia serve anche a cambiare un contesto e vedere se l'intuizione basata sull'esempio del suono può mantenersi ad esempio nell'esempio del colore. Casati chiama questa importante caratteristica un **ponte tra argomentazioni**. Se ci pensiamo sono mosse come queste che possono stare alla base di esperimenti mentali.**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si insegna la filosofia?
- Nelle mani di un filosofo come Berkeley l'analogia diventa estremamente potente, il suo uso arrischiato: tutte le ragioni che ci fanno dire che i colori non esistono se non sono percepiti diventano ragioni per farci dire che anche le forme degli oggetti non esistono se non sono percepite e sono quindi altrettanto dipendenti dalla mente di quanto lo sono i colori. Perché mai le forme al buio dovrebbero godere di un qualche privilegio rispetto ai colori? Ma se le forme diventano qualità soggettive, come fermiamo lo scivolone verso l'idealismo, verso l'idea che tutta la realtà dipende dalla mente? Davvero le cose non avrebbero una forma se non ci fossero esseri in grado di percepire le forme? L'albero che cade nella foresta forse non solo non fa rumore, ma nemmeno esiste se non lo percepiamo!
- Queste considerazioni che fanno parte della filosofia della percezione possono venir almeno in parte ulteriormente trasposte alla filosofia morale e all'estetica. La discussione sull'oggettività dei colori e dei suoni è una potente base analogica per discutere dell'oggettività dei valori. Se pensiamo che l'albero che cade nella foresta non fa rumore, se quindi sposiamo una tesi soggettivista riguardo ai suoni, possiamo anche pensare che questo evento sia moralmente neutro in assenza di persone che l'abbiano causato, ne tengano conto, lo usino per influenzare altre persone. Un'eruzione vulcanica può anche distruggere una città, ma non è in sé cattiva, semplicemente avviene. È solo perché ci sono delle persone che provocano un certo evento che questo evento ha delle connotazioni di valore. Ma se i valori sono veramente soggettivi, come possono essere condivisi? Come possiamo conoscerli? (p. 126).
- Alcuni filosofi fanno uso massiccio dell'analogia, come Berkeley. Ciò può sfociare nell'abuso. Ad esempio argomenti basati solo sull'analogia possono portare ad abbracciare posizioni radicalmente idealiste. Un altro esempio controverso riguarda l'oggettività dei valori (che può essere minacciata per analogia da forme di soggettivismo in altri campi).

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si insegna la filosofia?
- L'analogia è all'opera: il rosso soggettivo è un rosso-per-me, l'ingiusto soggettivo è un ingiusto-per-me. Se non sono sicuro di quello che tu vedi quando mi dici di vedere rosso, posso non essere sicuro di quello che provi quando mi dici di provare un sentimento di ingiustizia.
- Il campo si allarga. In che senso il numero nove è oggettivo? Possiamo quantomeno iniziare a trasporre gli argomenti per la soggettività di suoni e colori al campo della matematica. Potrebbero esserci delle verità matematiche anche se non c'è nessuno che fa matematica? Il teorema di Pitagora era vero anche quando sulla Terra non c'erano ancora i mammiferi? Era vero prima che venisse dimostrato? E la congettura di Goldbach è vera oggi anche in assenza di una sua dimostrazione?
- Le ramificazioni contemporanee del problema della soggettività di un certo tipo di proprietà sono vaste; possiamo appena sfiorarle superficialmente in queste pagine. Ci basti rimarcare la possibilità in sede pedagogica di far pratica in un settore della filosofia per poi muovere a un altro settore facendo leva sulla pratica acquisita. L'analogia è la chiave di questa trasposizione (pp. 126-127).
- **Da tali analogie possono discendere equivoci, errori, disaccordi e molto altro. Dalla soggettività possiamo passare agli enti matematici: sono oggettivi o possono essere pensati come in qualche modo soggettivi? Le applicazioni sono tante e multiformi.**

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si insegna la filosofia?
- L'uso della logica
- Si fa molto caso della necessità di insegnare la logica come propedeutica filosofica, e anche come propedeutica a discipline non filosofiche. La logica è uno strumento: serve a valutare il modo in cui traiamo conclusioni a partire da alcune assunzioni (se accetti questo, allora accetti anche quest'altro: ti va bene?), e serve a tenere sotto controllo e regolare i negoziati (hai ben visto che devi accettare questo; però prima avevi detto che accettavi piuttosto il contrario: ti va ancora bene?). Al tempo stesso, la logica, o la necessità di procedere in modo logico, non è che una delle assunzioni di fondo, e come tale è negoziabile. Ripensiamo alla discussione sulla Nave di Teseo: una delle opzioni era di rinunciare al principio di non contraddizione. Quanto ci costava accettare la possibilità di contraddirsi? La centralità della logica negli schemi concettuali è dovuta al fatto che una modifica negoziale alla logica tende a propagarsi rapidamente in tutti gli altri negoziati, mentre le rinegoziazioni di molti principi sono in generale assai più locali. Accettare che una nave possa essere colorata e al tempo stesso priva di colore significa automaticamente esser disposti ad accettare anche che un gatto possa essere e al tempo stesso non essere un animale. Mentre discutere se i gatti siano coscienti o meno, ed eventualmente decidere che lo sono, non ci dispone automaticamente a dire che lo siano i topi (129-130).
- La logica è uno strumento propedeutico fondamentale per tutte le discipline dove valutare le argomentazioni e le implicazioni sia necessario. Esiste un senso in cui la logica è la propedeutica filosofica per eccellenza. Inoltre essa ha una valenza metafisica ancora più fondamentale: ci pone al riparo non solo dalle contraddizioni (nel discorso e nel ragionamento) ma ci ricorda che dobbiamo diffidare dalle contraddizioni e dalle entità contraddittorie nella realtà.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si insegna la filosofia?
- Nel negoziato concettuale sono importanti le connessioni che si riescono ad instaurare tra i concetti; per esempio si vuole mostrare che una certa cosa, che si pensava essere di un certo tipo, è in realtà di un tipo completamente diverso. La mente è una entità fisica, non un'entità di natura non fisica. La mente non è un'entità, è una proprietà di un'entità. Oppure si vuole mostrare che un certo tipo di entità non può esistere perché il concetto che la descrive è contraddittorio. Se Dio fosse onnisciente, non potrebbe essere immutabile; dato che il mondo cambia, la conoscenza divina deve seguire il cambiamento. Le connessioni tra i concetti sono spesso connessioni inferenziali; la filosofia fabbrica frasi condizionali. Per questo è stato considerato importante, nell'apprendistato filosofico, saper tenere sotto controllo la struttura logica degli argomenti che si utilizzano. Imparare a smascherare fallacie è da sempre un elemento centrale dell'educazione del filosofo. Ma si tratta quasi sempre di fallacie *incarnate* in qualche settore della conoscenza. Le fallacie logiche più semplici non sono particolarmente interessanti; la confusione tra condizioni necessarie e sufficienti, la fallacia del condizionale, non richiedono un enorme investimento intellettuale per venir sanate, anche se è vero che sono abbastanza recalcitranti. (Un esempio: so per certo che se piove, Nina tiene aperto l'ombrello. Vedo Nina con l'ombrello aperto, posso dedurre che piove? In molti tendono a rispondere di sì, e invece no: la pioggia è una condizione sufficiente, ma non necessaria, Nina avrebbe potuto aprire l'ombrello per mille altre ragioni.) (pp. 130-131).
- Un altro modo in cui la logica aiuta la filosofia riguarda la filosofia come fabbrica di condizionali: la logica ci aiuta a riconoscere e ad evitare le fallacie argomentative. Saper evitare e riconoscere le fallacie è sicuramente una caratteristica che aiuta molto il lavoro filosofico e le nostre capacità argomentative.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si insegna la filosofia?
- Le fallacie filosofiche sono in generale di tipo semantico, non riguardano la forma astratta dell'argomentazione ma il suo contenuto. In logica si distingue tra argomenti validi e argomenti fondati. Un argomento è valido quando la verità delle premesse rende necessaria la verità della conclusione. Un argomento valido potrebbe però essere infondato se una o più premesse non fossero vere, la conclusione potrebbe essere falsa. Se pensi che il Sole orbiti intorno alla Terra, dato che compierebbe quest'orbita in ventiquattr'ore dovresti concludere (data la distanza) che viaggia sull'orbita a una frazione significativa della velocità della luce. Il ragionamento non fa una piega, solo che la premessa iniziale è sbagliata. Le controversie filosofiche sono spesso legate a critiche delle premesse altrui, o a critiche della pretesa di far seguire da tali premesse una determinata conclusione.
- Una fallacia specifica (e molto diffusa) è l'inferenza indebita dall'epistemologia all'ontologia, da quello che sappiamo o di cui possiamo accertarci in modo ragionevole a quello che vi è. Per esempio, se mi tolgo gli occhiali mi sembra di vedere degli oggetti dai confini sfumati. Se gli occhiali non fossero mai stati inventati, vedrei sempre e soltanto degli oggetti dai confini sfumati; avrei forse una ragionevole convinzione che il mondo che mi circonda è sfumato. Ma da questo fatto non segue che esistano degli oggetti con i confini sfumati, o che siano veramente questi gli oggetti che vedo. La tentazione di postularli è forte per chi intendesse difendere una teoria indiretta della percezione. Dato che gli oggetti fisici non sono sfumati (assunzione ragionevole) e dato che io vedo degli oggetti sfumati (dato percettivo da spiegare), postulerò l'esistenza di oggetti intermedi (dati sensoriali, immagini mentali) che sono sfumati, che in quanto tali sono diversi dagli oggetti fisici, e che spiegano la mia percezione di oggetti con un alone sfuocato. Woody Allen ci ha regalato una squisita visualizzazione della fallacia in *Harry a pezzi* (1997). Robin Williams, nella parte di Mel, un attore, è sfuocato. Sul set i tecnici non riescono a metterlo a fuoco, ma si accorgono che il problema non sono le ottiche della telecamera, ma Mel stesso. E *lui* ad essere sfuocato (pp. 131-132).
- Le controversie filosofiche, per questo motivo, spesso ruotano attorno a quali premesse siamo legittimati ad accettare (il tuo argomento segue, ma la premessa P è vera?). Una fallacia tipicamente filosofica, su cui si insiste molto fin dai tempi di Kant riguarda la tendenza a inferire l'esistenza di qualcosa sulla semplice base di ciò che sappiamo. Sarebbe come, in un mondo senza occhiali, dedurre che il mondo è sfuocato.

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si insegna la filosofia?
- Un altro tipo di malanno logico spesso diagnosticato dai filosofi negli argomenti che vogliono criticare è la *china pericolosa*. Avviati che ci si è sulla brutta china, si rischia di non fermarsi più; per ragioni logiche. Per esempio, se si accettano i mondi possibili come entità a se stanti, si rischia di dover accettare troppe cose, di fare un'indigestione ontologica. Se si pensa che l'azione debba essere sempre preceduta da una deliberazione si rischia di asserire che non si potrà mai intraprendere un'azione. La china pericolosa ci risucchia senza che ce ne accorgiamo, i primi passi sono di solito piccoli incrementi rispetto a convinzioni salde e comunemente accettate. Ma possiamo percorrerla tutta se pensiamo che valga la pena di esplorare una posizione estrema, che probabilmente ci allontanerà dal consenso (pp. 132-133).
- La **china pericolosa** o 'argomento dello scivolo' è un'altra fallacia che si insinua spesso nel lavoro argomentativo del filosofo. Accettare certe assunzioni può portarci molto più lontano di quanto immaginiamo, al punto di raggiungere conseguenze inammissibili (logicamente o ontologicamente) o sgradevoli (moralmente).

Negoziando con i filosofi

- Prima lezione di filosofia
- Come si insegna la filosofia?
- Ci sono sistemi educativi che hanno messo in gran conto lo studio dell'argomentazione basandolo su quello della logica. Dalla fondazione della sua Università la Norvegia impone la filosofia come esame di sbarramento al primo anno per tutte le facoltà. Se non si passa l'esame dopo tre tentativi non se ne può sostenere alcun altro. Il testo adottato è stato per diverso tempo un libro di Jon Elster, Dagfinn Føllesdal e Lars Walloe, dal titolo promettente di *Argomentazione razionale*, di fatto un'introduzione alla logica e alla filosofia della scienza. Føllesdal ritiene che sia utile avere uno sbarramento in generale, dato che in un sistema universitario che registra molti abbandoni è utile tanto per l'università che per gli studenti accorgersi presto delle difficoltà; ritiene inoltre in particolare che proprio lo studio dell'argomentazione razionale sia adatto a fare da sbarramento (L'esame richiede una qualche capacità di seguire un argomento e di esprimersi in modo sufficientemente chiaro, e penso che chiunque non sia in grado di farlo tragga guadagno dal non intraprendere un corso di studi teorici lunghi e costosi; e debba invece scegliere un'altra istruzione o professione). Tuttavia in questo caso la logica ha un valore diagnostico più che propedeutico.
- Come in tutti i casi in cui si pensa che una certa materia serva a determinare altre (il latino aiuta a ragionare) queste discussioni sono abbastanza sterili in mancanza di dati. Bisognerebbe poter studiare i risultati di due campioni scelti a caso tra gli studenti, divisi tra quelli che hanno studiato logica o latino e quelli che non l'hanno fatto. Ma quali risultati? I voti ad altri esami? I libri pubblicati dopo dieci anni, o lo stipendio medio, o la risposta a un test? (pp. 133-134).
- Per questi motivi ci sono sistemi formativi che hanno messo l'argomentazione al centro dei loro percorsi, e dando così grande importanza alla logica. In Norvegia ad esempio la logica fa da esame di sbarramento al primo anno, e non solo per la filosofia. Naturalmente serve prudenza nel valutare proposte radicali come questa di una selezione basata **interamente** sulle capacità logiche. Casati mette in evidenza i limiti di quest'impostazione che dovrebbe essere basata su dati reali e non su ragionamenti a priori. Ci sono quindi dei limiti all'uso della logica, anche in un contesto dove abbiamo tante ragioni per riconoscerne un ruolo chiave.