

L'egoista, cioè l'individuo che osservando se stesso non è in grado di ricondurre le sue azioni a delle fonti puramente sociali, sarebbe disposto a credere che tali fonti non esistono e che tutto ciò che si dice al riguardo è illusione o menzogna. Non trovando alcun motivo di gioia nel considerare le sue qualità morali, egli si consola plaudendo alla sua intelligenza: « Tutti coloro che agiscono in base ad altre preoccupazioni che non concernano il proprio « io » sono dei minchioni e degli imbecilli: brava gente che è utile lodare ad alta voce ma farsene beffe dietro le spalle. Noi, solo noi, siamo i saggi, gli esperti di questo mondo ».

Si consideri ora un uomo dalla morale volgare, cioè abitualmente guidato da moventi personali e anti-sociali, ma con un pizzico di benevolenza e di virtù: come si comporterà esaminandosi? Sarà propenso a lasciare nell'ombra tutti quei moventi che non otterrebbero degli elogi pubblici, e a considerare con compiacimento quelli che invece verrebbero apprezzati: egli imputerà, per quanto possibile, tutte le sue azioni a quelle cause piacevoli che conciliano l'affetto e la stima. Le sue considerazioni si fermeranno qua. Perché, del resto, andare più lontano e togliere l'incanto di quella gradevole visione? Perché sostituire l'intera verità che mortifica, ad una mezza verità che lusinga?

Trattandosi invece di un individuo sul quale i moventi sociali esercitano un'influenza maggiore di quelli personali, e ancor più di quelli antisociali, l'analisi morale delle sue azioni gli causerà minore ripugnanza. Cioè, più un individuo è virtuoso più si sentirà sollecitato a studiarli. Se porta la sonda nel suo cuore, essa non tocca una parte vizziata, né lo ferisce. La virtù, dunque, è una condizione necessaria per dilettersi a studiare le sorgenti prime delle nostre azioni.

Ne segue che gli interessi influenti governeranno, a loro insaputa, le idee della maggior parte degli uomini; che il sofisma che li giustifica presenterà per essi tutte le caratteristiche della ragione; e che non v'è che

l'uomo di provata onestà, assuefatto a riflettere e ad analizzare le cause delle sue opinioni, che possa elevarsi al di sopra di questi pregiudizi d'interesse.

* * *

Si chiama « pregiudizio » un'opinione vera o falsa accettata senza un preliminare esame, adottata ancor prima di essere sperimentata, quindi non sperimentata affatto.

Molti pregiudizi sono opinioni sane: risultati di una esperienza generale e precedente. Essi ci guidano come la stessa ragione. Di qui nasce un pregiudizio legittimo a favore dei pregiudizi.

In realtà, l'inclinazione ad accogliere, sulla parola altrui, non solamente dei fatti ma delle opinioni è una di quelle tendenze universali che non hanno bisogno di essere provate; tendenze assolutamente necessarie alla natura umana e conseguenza della nostra debolezza e della nostra ignoranza; giacché la quantità di idee che ciascuno può acquistare per proprio conto, o analizzare con un'indagine personale, è sempre assai piccola a paragone di quella che egli ha ricevuto dagli altri e che accetta fondandosi sulla loro autorità. Noi viviamo di eredità e di prestiti, ben poco di opere nostre e di nostre sostanze. Vagliare le idee che si ricevono in prestito, è un lavoro troppo arduo per la più gran parte; ed è, anche per i più capaci, un'attività laboriosa che ripugna alla pigrizia della mente umana.

Ecco, si dirà, una giustificazione naturale per tutti gli errori. È dar causa vinta ai pregiudizi contro la ragione.

Sarà una giustificazione per l'uomo comune, ma non per un politico; e non è meno una giustificazione nel caso in cui questi pregiudizi sono fondati generalmente su qualche interesse particolare: è questo il motivo per cui vengono accettati senza alcun preliminare vaglio e ci si affida unicamente alla forza dell'autorità,

sottraendoli all'indagine e difendendoli, nella misura del possibile, con il peso del potere governativo.

Se in un'assemblea deliberante notate la tendenza generale a lasciarsi sedurre dai pregiudizi dell'autorità, ne scoprirete facilmente la causa studiando la costituzione di questa assemblea. Noterete forse che i rappresentanti si sentono completamente indipendenti dal paese; che l'elezioni sono ridotte di massima ad una mera formalità; che le cariche, cui apparentemente tutti possono adire, appartengono, in realtà, quasi di diritto alle classi abbienti, conferendo un potere senza responsabilità, di conseguenza senza obbligazioni; e che questi rappresentanti, che hanno poco da temere da parte degli elettori, hanno invece molto da sperare da parte del governo.

In un simile stato di cose vi sarà un gran numero di individui facoltosi e timidi, che si lasceranno governare da capi che hanno i loro stessi interessi. L'ignoranza del popolo è passiva o temeraria: l'ignoranza delle classi superiori è tesa a conservare le cose come stanno. Più si è ignoranti e più si ha la testa piena di mille pregiudizi.

La parola « ignoranza », applicata a questa categoria di individui, non deve essere intesa come esclusione della comune educazione. Del resto in un consorzio civile c'è, per così dire, una parte meno stabile della vita culturale, in cui il vero si mescola col falso, la quale penetra in modo insensibile nello spirito di ciascuno. Senza bisogno d'istruzione, si afferra sempre nelle conversazioni qualcuna di queste idee circolanti. L'ignoranza, di cui intendo qui parlare, si riferisce alla normale cultura dell'uomo politico, a quella preparazione intellettuale che esige attenzione, lavoro, perseveranza. L'ignoranza non è in relazione solo alla quantità d'informazione, ma altresì alla qualità. È la qualità che rende un individuo adatto alla situazione: il più abile naturalista e il matematico più sapiente possono essere, a tale riguardo, i membri più ignoranti di un'assemblea legislativa.

In un corpo politico così composto, la maggioranza sarà quasi sempre guidata dai pregiudizi dell'autorità.

Si può essere costretti ad usare un sofisma per combattere un altro sofisma, a difendersi con argomenti « ad hominem » o « ad populum »; e se ciò è permesso ad un singolo individuo, a maggior ragione lo sarà trattandosi del bene della collettività.

« La natura dell'uomo è tale, si dirà, che quegli argomenti ingannevoli sono forse quelli che produrranno sullo spirito pubblico l'impressione più salutare. Ogni qualsiasi errore è sempre, a lungo andare, nocivo: ma se un errore acquisito contribuisce al bene generale, non si deve esitare a servirsene. La legge che combattiamo è dannosa: sarebbe grave sciocchezza, se non addirittura un delitto, non usare da parte nostra, per farla fallire, dei mezzi che pur non essendo in se stessi delittuosi non sono però assolutamente innocenti. Da tempo è stato dato al saggio il consiglio di risponderne al pazzo secondo la sua pazzia ».

Confesso che questa specie di apologia sarebbe accettabile se questi argomenti sofistici, questi appelli ai pregiudizi e agli errori, fossero adoperati semplicemente come corollari; se fossero presentati come conseguenza e non in sostituzione degli argomenti legittimi.

Ma anche in tal caso la sincerità esige queste due condizioni: 1°) che gli argomenti diretti e pertinenti siano posti in primo piano, e si affermi in precedenza che dipende dalla loro validità la sorte della causa che si vuole difendere; 2°) che presentando questi falsi argomenti non si dissimuli affatto la loro intrinseca debolezza e si dichiari che rincresce farne uso.

Se queste due condizioni non vengono soddisfatte, l'uso dei sofismi, sia pure al servizio di una buona causa, è una notevole manifestazione di disonestà o di inettitudine. Inettitudine se colui che se ne serve non

ne scorge la debolezza; disonestà se, pur non ignorando la loro tendenza nociva, cerca comunque di valorizzarli.

* * *

Concludiamo il saggio con qualche osservazione sul carattere degli individui che abitualmente si servono delle argomentazioni sofistiche. Cerchiamo di distinguere i casi in cui non si tratta che di difetto d'intelligenza, dai casi in cui può presumersi invece mancanza di sincerità.

I falsi argomenti sono come le monete false. Il « conio », la « distribuzione », l'« acquisto »: ecco le tre fasi necessarie per mettere in circolazione un falso scudo. Ciascuno d'essi può concorrere ad un medesimo atto senza avere la medesima intenzione e lo stesso grado di conoscenza. « Malafede », « temerarietà », « colpevolezza »: ecco i diversi atteggiamenti in cui può trovarsi il loro animo in rapporto all'atto.

Il sospetto di malafede cadrà naturalmente più sul coniatore che non sul semplice distributore. Che si tratti, infatti, di un falso scudo o di un falso argomento, non si può coniare nè l'uno nè l'altro se non svolgendo un determinato lavoro; e non si lavora se non per trarne del profitto. Trattandosi di un falso scudo è più che certo che il coniatore sa che è falso: non può dirsi la stessa cosa per quanto concerne il falso argomento. In questo secondo caso entrano in gioco fattori psicologici: vi sono degli spiriti fini e sottili che si lasciano invischiare nelle loro proprie maglie e che fiamor proprio rende poi ciechi. Tuttavia la malafede è più probabile in chi conia, per così dire, il sofisma, che non in chi lo riceve e lo propaga. Più l'interesse personale è palese e seducente, più può presumersi la malafede: ma si tratta di una semplice presunzione. Infatti può darsi che colui che si lascia sedurre dalla sua influenza non se ne renda conto. Senza un certo grado di attenzione un individuo non può

scoprire ciò che si verifica nel suo interno più di quanto non scopra quanto avviene nell'animo degli altri. Si può avere tra le mani un libro aperto e fissare gli occhi sulla pagina, senza cogliere alcunchè del suo contenuto se l'attenzione non vi è sollecitata.

La presunzione di malafede è apertamente convalidata quando, posta la questione, l'antagonista insiste nell'eluderla. Ogni risposta evasiva e non diretta, è un silenzio relativo che equivale ad un consenso. È una presunzione che serve d'orientamento in un tribunale, e può trovare applicazione nei più alti consessi.

Era le scappatoie per eludere l'argomento dell'avversario, la più decisiva sul piano della malafede è quella che consiste nel rappresentare l'argomento stesso sotto una luce falsa, nel far dire all'avversario ciò che non ha detto, e nel simulare di rispondergli trattendone l'opinione.

I casi in cui la malafede è meno presumibile sono quelli in cui l'interesse personale opera con il concorso dei pregiudizi acquisiti, del costume, dell'autorità degli antichi. Più un'opinione è universalmente accettata, più è probabile che coloro che la professano siano sinceri; poichè non v'è opinione, per quanto assurda, che non venga agevolmente accolta dagli uomini, purchè siano persuasi che essa è generalmente ammessa.

Il principio dell'imitazione opera in merito alla fede come in merito alla condotta dei singoli.

La terza fase, quella dell'acquirente, è equivoca quanto le due precedenti. L'acquisto può essere un atto interno od esterno. Se l'opinione falsa è ricevuta come vera, l'accettazione può dirsi interna. Se l'assenso all'opinione è reso manifesto con gesti o discorsi, l'accettazione è esterna.

Queste due azioni possono essere concomitanti o separate. Sensibile alla forza di un argomento, posso comportarmi come se non l'avessi neppur sentito; così pur non avendone ricevuta alcuna impressione, posso fingere di averla ricevuta.

È evidente che l'accettazione interna non potrebbe essere accompagnata da malafede; mentre l'accettazione esterna può esserlo, e lo è in tutti i casi in cui non è preceduta dall'accettazione interna, da ciò che comunemente si chiama persuasione.

Malafede o temerità o facchezza spirituale: o l'una o l'altra di queste imperfezioni sono le fonti dei sofismi. Tali distinzioni sono chiare ed evidenti. Ma esaminandole un po' più accuratamente si scopre che esiste uno stadio intermedio tra la malafede e la temerità, uno stadio che partecipa della prima come della seconda.

È quanto può accadere in quei casi in cui la forza dell'argomento ammette diversi gradi di persuasione. Nella mia opinione non trovo che una validità probabile, ma l'annuncio come se vi trovassi la certezza. La persuasione che io esterno non è assolutamente falsa, ma esagerata, e questa esagerazione è falsa. Più ci si abitua a far uso di false argomentazioni, e più è facile passar dalla malafede all'imbecillità (imbecillità relativa al soggetto). È stato detto del gioco, che si comincia con l'inganno e si finisce col diventare manigoldi. Qui si inizia con un certo grado di scaltrezza e si finisce col tirarsi la zappa sui piedi.

È un fenomeno noto, che un mentitore dalla fantasia vivace, a forza di ripetere una storia inventata per diletto e di precisarne i particolari, finisce col credere pure lui nell'inganno e a crederla vera.

Ma se ciò può accadere in rapporto a fatti fittizi in perenne contraddizione con dei fatti reali, come non potrà essere più facile e quindi più frequente, questa illusione, riguardo a quelle sensazioni interne così delicate e sottili, a quei gradi di persuasione così variabili, che non esistono segni esterni né parole atte ad esprimerne le sfumature?

Se delle cattive argomentazioni sono un indice di malafede, questo indice è ancor più evidente se invece di riferirsi al giudizio si riferisce alla volontà di coloro

che si vuol persuadere, cioè quando si sostituiscono agli argomenti le pene e le ricompense.

Dei falsi argomenti al vaglio del giudizio possono venir rifiutati; ma al vaglio della volontà non è possibile; le più forti ragioni non avrebbero alcun effetto. Bisognerebbe, per combatterli, possedere degli strumenti coattivi assai efficaci.

CONCLUSIONE

La forza intrinseca di un argomento non dipende dal carattere morale di coloro che l'usano. Un sofisma non ha maggior valore perchè pronunciato da un gantuomo; nè acquista un maggior grado di falsità se pronunciato da un manigoldo. Il motivo buono o cattivo non incide minimamente l'argomento.

Sembra dunque che queste considerazioni morali siano estranee all'argomento.

Ritengo che l'essenziale è di dimostrare la falsità del sofisma, indipendentemente dalle cause che lo producono e dalle intenzioni di coloro che lo difendono: fin qui arriva la logica. Ma sotto un altro punto di vista m'è parso utile mettere in evidenza il vincolo naturale e intimo che sussiste tra l'interesse personale, la malafede e il sofisma. Se si sono visti degli individui considerate come una manifestazione di superiorità di spirito l'uso scaltro di quegli strumenti d'impostura, sarebbe già buona cosa, sotto questo rapporto, umiliare unicamente l'interesse privato di coloro che li applaudono, e che non è necessario possedere un ingegno d'eccezione per trascinare gli uomini dalla parte dei loro pregiudizi, del loro tornaconto o delle loro passioni. I successi veramente lusinghieri in un'assemblea sono quelli che si ottengono con l'ausilio della sola ragione contro degli interessi personali.

I successi del sofista assomigliano alla conquista di una fortezza la cui guarnigione s'era già segretamente venduta.

Ma se si osserva bene quanto v'è di disprezzabile nella tendenza del sofisma, quanto disdegno per la verità v'è in essa, di odio verso la più nobile facoltà dell'uomo, d'indifferenza o di avversione per il bene della collettività, ne risulterà che in un'assemblea politica l'oratore che s'adoprerà a sostenere un sofisma riconosciuto, perderà il suo credito presso tutti gli amici dell'onestà e della sincerità. Lo si considererà un uomo astuto contro il quale bisogna stare in guardia; e, indipendentemente dalla paura di non riuscire nel suo intento, dovrà pure temere di essere severamente giudicato.

L'efficacia di questa censura morale può valutarsi in base al seguente esempio che, per non uscire dall'argomento, prenderò dall'assemblea legislativa più numerosa esistente; e ritengo lecito supporre che sui settecento od ottocento membri che la compongono non ve n'è alcuno che, in una accolta di gentildonne, abbia dimenticato i doveri del galantuomo al punto di pronunciare delle parole che le faccia arrossire. Ora, se il timore di un semplice sguardo d'indignazione è sufficiente per far rispettare questa legge di buona creanza, si può credere che una trasgressione delle leggi della sincerità non sarebbe repressa in un senato, se si trovasse un'uguale intrasigenza?

Questo esempio, è vero, prova troppo, giacchè in tal caso è l'evidenza del reato che agisce da freno; e la malafede del sofisma più fraudolento non è mai così manifesta come una violazione delle leggi della buona creanza. Ma sarebbe già molto giungere a serenditare un sofisma al punto che non avesse più a mostrarsi o, pur mostrandosi, non suscitasse altri sentimenti se non quelli dell'indignazione o del ridicolo.

Quando le beffe di un ciarlatano sono smascherate egli è costretto a cambiar paese.

« Quæere peregrinum, vicina rauca reclamat ».

Prendiamo solamente un secolo o due come mar-
gine per la sicurezza della profezia, e possiamo star

sicuri che verrà il tempo in cui l'astuzia dei sofismi, ingenuità e perfezionata da una mano più abile, servirà loro come contrassegno personale nell'assemblee politiche. Mentre un oratore, soddisfatto di se stesso, crederà di stupire e di ingannare con l'ausilio di argomenti di tale natura, venti voci si leveranno contemporaneamente non per confutarlo in modo pedissequo, ma per rimandarlo a scuola o a teatro, e farne sollecita giustizia.

È tuttavia possibile che quest'opera non serva, contro l'intenzione dell'autore, che a raddoppiare per un certo tempo la scaltrezza dei sofisti. Lo studieranno come un libro di retorica, per imparare a maneggiare le armi del loro stato, a mettersi sulla difensiva, a parare i colpi, a diventare dei giocolieri più abili e più esercitati. È così che un trattato sugli stratagemmi dei borsaioli può esser utile alla polizia che li persegue, e contribuire tuttavia al perfezionamento dell'attività che si cerca di distruggere.

INDICE

Introduzione pag. 5

SOFISMI POLITICI

Nota storica	19
Premessa	21
PARTE PRIMA - Sofismi del pregiudizio o dell'autorità	27
PARTE SECONDA - Sofismi dilatori	69
PARTE TERZA - Sofismi della confusione	95
PARTE QUARTA - Deduzioni generali	143

PRINCIPI GENERALI DI LEGISLAZIONE

Nota storica	161
CAPITOLO I - Il principio dell'utilità	163
CAPITOLO II - Il principio dell'accettazione	169
CAPITOLO III - Il principio della simpatia e dell'antipatia	173
CAPITOLO IV - Come questi principi operano nel campo legislativo	177
CAPITOLO V - Ubertosi chiarimenti	181
CAPITOLO VI - Delle differenti categorie di giuristi e di poete	185
CAPITOLO VII - Poeti e giuristi considerati in base ai sondaggi	189
CAPITOLO X - Analisi del bene e del male sociale	193
CAPITOLO XII - Dei rapporti fra morale e politica	197
CAPITOLO XIII - Esempi di crisi morali di diversi tipi	201
materie di legislazione	205

ESAME CRITICO DELLA LEGISLAZIONE
DEI DIRITTI DEL UOMO E DEL CITTADINO
(dai « Sofismi anarchici »)

Nota storica	206
Osservazioni preliminari	227
Osservazioni sul preambolo	231
ARTICOLI DA I A XVIII	237
Conclusioni	269
NOTA BIOGRAFICA	277