

Argomentazione	Dimostrazione
• Personale	• Impersonale
• Situata nel tempo e nello spazio; vincolata al qui ed ora	• Indipendente dal tempo e dallo spazio
• Valida nella situazione in cui è proposta	• Valida sempre per tutti
• Postula un uditorio determinato	• Indifferente rispetto al destinatario
• Fondata su opinioni, presupposizioni, precedenti	• Fondata su assiomi
• Implica comunicazione, dialogo, discussione, controversia	• Implica la possibilità di un calcolo anche meccanico
• Usa un linguaggio naturale	• Usa un linguaggio che può essere anche artificiale, simbolico
• Mira all'adesione; volta all'azione, immediata o eventuale	• Teoreticamente autosufficiente
• Ammette gradi di adesione diversa	• Esclude la possibilità di accrescimento dell'adesione
• Non vale il principio del terzo escluso	• Vale il principio del terzo escluso, del tutto o niente
• Negoziabilità delle conclusioni	• Non negoziabilità
• Sempre rivedibile	• Incontrovertibile
• Opportunità dell'accumulo (molteplicità quantitativa)	• Superfluità di un'ulteriore dimostrazione (unicità qualitativa)
• Carattere valutativo, tipico della giustificazione della ragionevolezza di una scelta	• Carattere di verità logica, valida sempre e ovunque
• Comporta decisioni modificabili, in caso di intervento di nuovi fattori o mutamenti nelle valutazioni	• Definitiva e definitiva
• Giudicata in base a criteri di rilevanza, di forza o debolezza	• Giudicata in base a criteri di validità e correttezza
• Ampiezza e ornamento	• Brevità e semplicità
• Verosimiglianza, plausibilità, probabilità	• Evidenza e necessità

Da: Adelino Cattani, *Forme dell'argomentare. Il ragionamento tra logica e retorica*, Edizioni GB, Padova 1995, p.22.