

THE ROLE OF BELIEF IN (LEGAL) ARGUMENTATION: A PROBLEM FOR THE BELIEF-BASED MODEL OF ARGUMENTATION

Łukasz Kurek*

Abstract. Nella teoria della argomentazione, non solo la argomentazione giuridica in generale, si possono distinguere due posizioni riguardo al ruolo delle credenze dei partecipanti alla disputa. Secondo la prima posizione, le credenze degli agenti né giocano e né dovrebbero giocare un ruolo significativo nella argomentazione. L'argomentazione è intesa come una attività il cui scopo non è quello di raggiungere un accordo a livello delle credenze ma a livello degli impegni/vincoli ("*commitments*") degli agenti. Per converso, secondo la seconda posizione, l'accordo dovrebbe essere raggiunto a livello delle credenze e non al livello degli impegni degli agenti. A sostegno di questa seconda posizione è l'assunto per cui l'accordo a livello dell'impegno è troppo debole perché si determini un argomento. Nella prima parte di questo lavoro sarà sostenuto che la seconda posizione è più convincente della prima, in altre parole in un argomento, l'accordo dovrebbe essere raggiunto a livello delle credenze, non a livello degli impegni. Comunque, come sarà asserito, nella seconda parte del presente lavoro, questa posizione si fonda su un forte assunto circa la razionalità della formazione e revisione delle credenze. La implausibilità di questo assunto sarà poi discussa nella terza parte del lavoro, entro il contesto dei diversi fallimenti della razionalità. Nell'ultima parte del lavoro, sarà offerta una spiegazione di questo assunto, spiegazione che punterà alla soluzione di questo problema. Sarà argomentato che questo assunto può essere supportato da una certa visione della psicologia degli agenti.

Key words. Impegno, credenze, argomentazione, argomentazione giuridica, credenza, modello di argomentazione basato sulla credenza, livello personale e *sub*-personale, spiegazione psicologica.

* Jagiellonian University, Department of Philosophy of Law and Legal Ethics, Cracow, Poland.