

LA COMUNICAZIONE PERSUASIVA NEL LAVORO E NEGLI AFFARI DI CUORE

FILOSOFIA E PERSUASIONE

di Giorgio Giacometti

Udine, 26 marzo 2010

Definiamo [...] la retorica come la facoltà di scoprire in ogni argomento *ciò che è in grado di persuadere* [Aristotele, *Retorica*, I, 1355b25-26].

Delle argomentazioni procurate col discorso tre sono le specie:

- a) le une risiedono nel carattere dell'oratore,
- b) le altre nel disporre l'ascoltatore in una data maniera,
- c) le altre infine nello stesso discorso, attraverso la dimostrazione o l'apparenza della dimostrazione.

Le argomentazioni attraverso il carattere avvengono quando il discorso è detto in maniera da rendere degno di fede l'oratore; infatti noi crediamo di più alle persone oneste intorno alle questioni generali e crediamo loro del tutto nelle questioni che non comportano certezza, ma opinabilità [...]

Le argomentazioni avvengono attraverso gli ascoltatori quando essi siano condotti dal discorso a una passione; infatti non pronunciamo un maniera uguale un giudizio se siamo addolorati oppure contenti oppure in amicizia o in odio [...]

Si danno argomentazioni attraverso il discorso, quando mostriamo il vero o il vero apparente da quello che ciascun argomento offre di persuasivo. [Aristotele, *Retorica*, I, 1356a1-19]

In primo luogo bisogna esaminare intorno a quali beni o mali il consigliere consiglia, poiché egli non consiglia [cioè cerca di persuadere] intorno a tutte le cose, ma solo intorno a quelle che possono sia avvenire sia non avvenire. Intorno a quelle cose che vi sono o vi saranno inevitabilmente, o che è impossibile che vi siano o vi siano state, non è possibile consiglio. Neppure intorno a tutte quante le cose possibili; vi sono infatti alcuni beni tra quelli che possono esserci e non esserci, i quali si danno o per natura o per caso: intorno ad essi non avrebbe alcun profitto il consigliere; ma è evidente che si consiglia intorno a quelle cose intorno alle quali è possibile deliberare [cioè *decidere*]. Tali sono quelle che per natura si riconducono a noi; dunque dovremo esaminare sino a che troveremo se esse sono per noi possibili o impossibili a farsi. [Aristotele, *Retorica*, I, 1359a30-b3]

Definiamo l'*ira* come il desiderio, accompagnato da dolore, di una vendetta appariscente a causa di una mancanza di riguardo, appariscente, relativa alla propria persona o a uno dei nostri, non essendo meritato tale disprezzo [Aristotele, *Retorica*, 2, 1278a30-34].

[Precisato] contro quali persone ci si adira, in quali disposizioni d'animo e per quali motivi, è evidente che bisogna che chi parla, attraverso il discorso, *ponga gli ascoltatori nella disposizione dell'ira* e rappresenti gli avversari come colpevoli della cose per cui ci si adira e come di tal carattere che provochi l'*ira*. [Aristotele, *Retorica*, 2, 1280a1-5]

Le argomentazioni comuni sono di due generi: l'*esempio* e l'*entimema*. [...] Degli esempi le specie sono due: l'una specie di esempio è il citare fatti anteriori, l'altra l'inventarli direttamente. Di quest'ultimo specie un tipo è la parabola, l'altra sono le favole. [...] Sono parabole i discorso socratici. Ad esempio se uno dice che non bisogna estrarre a sorte i magistrati; sarebbe infatti *come se* si estraessero a sorte gli atleti, cioè si nominassero atleti non quelli che sanno concorrere alle gare ma quelli che la sorte designa. [...] Le favole bisogna comporle come le parabole, solo cioè se si sano vedere le analogie. [...] Bisogna servirsi degli esempi quando non si hanno entimemi per la

dimostrazione; se invece si hanno entimemi, ci si serve degli esempi come testimonianze, usandoli come epilogo agli entimemi; [...] e la testimonianza comporta sempre la persuasione. [Aristotele, *Retorica*, 2, 1393a24-1394a13]

Le *massime* sono di grande utilità nei discorsi anche per l'ignoranza degli ascoltatori: essi, infatti, godono se qualcuno, enunciando una massima generale, incontro opinioni che essi stessi in parte hanno. [Aristotele, *Retorica*, 2, 1395b1-4]

[Riguardo agli entimemi] non bisogna né trarre il ragionamento da lontano, né svilupparlo totalmente: il primo modo risulta poco chiaro per la sua lunghezza, il secondo prolisso per dire cose ovvie. Questo è il motivo per cui gli oratori non colti sono più persuasivi di fronte alle masse di quelli colti; e, come dicono i poeti, quelli che non sono colti sono più artisti di fronte alla folla. Infatti quelli colti enunciano proposizioni generali e universali, gli altri invece parlano in base a quello che sanno e dicono cose *vicine agli ascoltatori*. Perciò gli oratori non devono parlare partendo da tutte le opinioni, ma solo da alcune determinate, ad esempio o quelle dei giudici o quelle di coloro la cui autorità è accettata. [Aristotele, *Retorica*, 2, 1395b25-35]

[Esempi di entimemi tratti dal "luogo *dei contrari*"]

Se non è giusto andare in collera contro coloro che ci hanno fatto del male involontariamente [premessa data per scontata], a colui che ci ha fatto del bene perché costretto non è dovuta alcuna riconoscenza [conclusione da argomentare]

Se i discorsi menzogneri sono persuasivi tra i mortali [premessa data per scontata], bisogna anche ammettere il contrario, che molte verità non riescono a persuader e i mortali [conclusione da argomentare] [Aristotele, *Retorica*, 2, 1397a13-19]

Virtù dell'*elocuzione* è la *chiarezza*. Ne è prova il fatto che il discorso, se non esprime chiaramente, non raggiunge il suo compito. [Aristotele, *Retorica*, 3, 1404b2-3]

Il primo principio dell'*elocuzione* è lo scrivere *un buon greco* [Aristotele, *Retorica*, 3, 1407a19-20]. Il secondo principio invece risiede nel parlare coi vocaboli propri e non con quelli generici. Il terzo principio consiste nell'evitare le ambiguità [Aristotele, *Retorica*, 3, 1407a31-32].

L'*elocuzione* avrà proprietà [cioè sarà appropriata], se sarà espressiva di passioni, espressiva di caratteri e proporzionata agli argomenti che tratta. Per "essere proporzionata" intendo che né intorno a un soggetto solenne ci si esprima sgraziatamente, né intorno a soggetti comuni ci si esprima solennemente, né si aggiungano epiteti ornamentali a una parola comune. Altrimenti, il risultato è comico. Così fa appunto Cleofonte che disse alcune cose assurde come: "Venerandi fichi!". [Aristotele, *Retorica*, 3, 1408a10-16]

L'*epilogo* è composto da quattro elementi: dal provocare una buona disposizione dell'ascoltatore verso di sé e una cattiva verso l'avversario; dall'amplificazione e dall'attenuazione; dal disporre l'ascoltatore alle passioni; dalla rievocazione di ciò che si è detto. Viene infatti naturale, dopo la dimostrazione, il lodare sé come veridico e il biasimare e il perseguire l'avversario come menzognero. Bisogna mirare a uno di questi scopi: o a mostrare che si è buoni relativamente a quelle cose o che lo si è in senso assoluto, e che l'avversario o è cattivo relativamente a quelle cose o lo è in senso assoluto. Dagli argomenti in base ai quali ci si deve mostrare tali, si traggono i luoghi in base a cui ci si deve mostrare onesti o disonesti. [Aristotele, *Retorica*, 3, 1419b10-18]

Poiché è evidente che il metodo tecnico [della retorica, ossia dell'arte di persuadere] riguarda le *argomentazioni* [e non le passioni dell'anima da suscitare nei giudici o in coloro che si vogliono persuadere, come si crede comunemente] e l'*argomentazione* (o fede) è una dimostrazione (infatti noi crediamo soprattutto ciò che riteniamo che sia stato dimostrato), e poiché la dimostrazione retorica è l'*entiméma* e questo è, in generale, la più importante delle argomentazioni, e poiché

L'*entimèma* è un dato tipo di ragionamento [...] è evidente che chi meglio può conoscere da dove e come si generi un ragionamento, questi sarà più esperto di *entimemi*. [...] Infatti è compito della *stessa facoltà* [cioè la ragione] discernere il *vero* e quello che è simile al vero [o il verosimile]; e inoltre gli uomini sono *sufficientemente dotati per il vero e raggiungono per lo più la verità*. quindi il mirare alla *probabilità* [o al *persuasivo*] e il mirare alla verità appartengono alla stessa disposizione. [Aristotele, *Retorica*, I, 1355a4-17]

La retorica è utile per il fatto che *per natura la verità e la giustizia sono più forti del loro contrario*, cosicché se i giudizi non avvengono come si dovrebbe [secondo verità e giustizia] è necessariamente perché si è inferiori ad essi. Inoltre di fronte *ad alcuni uomini*, neppure se possedessimo la scienza più esatta, sarebbe facile persuaderli parlando solo sulla base di essa; infatti il discorso secondo scienza appartiene all'insegnamento; e questo qui è impossibile, bensì è necessario fornire le argomentazioni attraverso le *nozioni comuni*, come dicemmo anche nei *Topici* a proposito della discussione con i più. [Aristotele, *Retorica*, I, 1355a21-29]

Nel discorso sarebbe giusto il non mirare né ad addolorare, né a procurare piacere; giusto sarebbe dibattere in base *ai soli fatti*, sì che le altre cose che sono estranee alla dimostrazione vengano considerate superflue. Tuttavia queste cose [suscitare passioni ecc.] hanno grande efficacia, come ho detto, *a causa della bassezza degli ascoltatori*. [Aristotele, *Retorica*, 2, 1404a2-7]

SOCRATE: - Non basta [a un retore come te, Callicle] voler imitare, ma occorre essere uguali per natura, se desideri procurarti un vero e sincero rapporto di amicizia con il demo ateniese, sì come anche, per Zeus, con Demo, figlio di Pirilampo. Solo chi riuscirà a farti in tutto e per tutto simili ad essi, solo costui farà di te un politico e un retore quale tu desideri essere. Tutti amano sentir pronunciare discorso *in cui ritrovano se stessi*, mentre disapprovano i discorsi diversi, a meno che, mia cara testolina, tu non sia d'altra opinione. [Platone, *Gorgia*, 463a-465c]

SOCRATE: - Se ti ho ben capito, Gorgia, sostieni che la retorica è autrice di *persuasione* e che tutta la sua opera e la sua stessa essenza hanno questo fine; o puoi affermare che le possibilità della retorica vanno oltre tale scopo, oltre la capacità di produrre persuasione nell'animo degli ascoltatori?

GORGIA: - Oh no, Socrate! Mi sembra, anzi, che tu l'abbia definita perfettamente. Tale è l'essenza della retorica. [...]

SOCRATE: - Poiché però non la sola retorica ma anche altre arti [p.e. aritmetica ecc., tutte le scienze che insegnano qualcosa] producono tale effetto [cioè quello di persuadere] abbiamo il diritto di porre [...] un'ulteriore domanda: [...] quale specie di persuasione si realizza mediante la tecnica retorica e di cosa persuade? [...]

GORGIA: - Sostengo, Socrate, che la persuasione retorica è quella che ha luogo nei tribunali e in altri luoghi ove si riunisce la folla [...] e che oggetto di persuasione è *il giusto e l'ingiusto*. [...]

SOCRATE: - Avanti, allora, esaminiamo quest'altro punto. C'è qualcosa che tu chiami "sapere scientifico"?

GORGIA: - Sì.

SOCRATE: - E ancora, c'è qualcosa che chiami "credere"?

GORGIA: - Io sì!

SOCRATE: - E secondo te, sapere scientifico e credere, scienza e credenza, sono una stessa cosa o cose diverse?

GORGIA: - Personalmente, Socrate, credo che siano cose diverse.

SOCRATE: - Giusto, e potrai convincertene con questa osservazione. Se uno ti chiedesse: "Gorgia, può esserci credenza falsa e credenza vera?", tu, secondo me, dovresti rispondere di sì.

GORGIA: - Sì.

SOCRATE: - Ancora: può esserci una scienza falsa e una scienza vera?

GORGIA: - Assolutamente no!

SOCRATE: - È chiaro, dunque, che credenza e scienza non sono la stessa cosa.

GORGIA: - Vero!

SOCRATE: - Eppure tanto coloro che sanno, quanto coloro che credono, sono persuasi.

GORGIA: - Proprio così!

SOCRATE: - Vuoi allora che poniamo due specie di persuasione, l'una dovuta alla credenza non accompagnata da sapere, l'altra frutto di scienza?

GORGIA: - Senz'altro!

SOCRATE: - Ma quale delle due specie di persuasione è quella dovuta alla retorica nei tribunali e nelle altre pubbliche riunioni in relazione al giusto e all'ingiusto? La persuasione da cui proviene credere non accompagnato da sapere, o l'altra specie di persuasione, quella dovuta al sapere?

GORGIA: - Evidentemente, Socrate, quella in cui si genera la credenza. [Platone, *Gorgia*, 452a-455a]

GORGIA: - Più di una volta, insieme a mio fratello [medico] e ad altri medici, andato a casa di qualche ammalato, che non voleva bere la medicina o si rifiutava di farsi tagliare o cauterizzare dal medico, mentre il medico non riusciva a persuaderlo ci riuscii io, con nessun'altra arte se non con la retorica. [...] E così, se il retore si trovasse a concorrere con qualsiasi altro tecnico, più di ogni altro riuscirebbe a farsi scegliere, poiché non v'è materia su cui non riesca più persuasivo di qualsiasi competente di fronte a una massa di persone [...]. Il retore, senza dubbio, è in grado di parlare contro tutti su tutto quello che vuole: solo che non deve per questo, perché *ne ha la possibilità*, distruggere la reputazione dei medici e degli altri professionisti, anzi deve fare uso della retorica *secondo giustizia*, sì come, dico, si deve usare ogni altra arma. [Platone, *Gorgia*, 455b-457b]

SOCRATE: - [Dunque] non c'è nessun bisogno che la retorica conosca i contenuti; le basta avere scoperto una certa qual tecnica di persuasione, sì da potere apparire ai non competenti di saperne di più dei competenti. [Platone, *Gorgia*, 459b-c]

SOCRATE: - A me sembra che la retorica sia un'attività estranea all'arte, pur richiedendo spirito che sa colpire nel segno, coraggio e una naturale disposizione nei rapporti umani. Nel nocciolo, insomma, io chiamo la retorica *seduzione*. [...] Alla medicina corrisponde quella forma di seduzione che è la culinaria; alla ginnastica, nello stesso modo, il saper vestire, dannosa cosa, ingannevole, ignobile, servile, che ingannando seduce con forme esterne, colori, unguenti, stoffe, e che, correndo dietro a una allotria bellezza, fa trascurare la bellezza autentica che solo si ottiene mediante la ginnastica. [...] Il saper vestire [nel campo del corpo] sta alla ginnastica come la sofistica [nel campo dell'anima] sta alla legislazione, e la culinaria [nel campo del corpo] sta alla medicina come la retorica [nel campo dell'anima] sta all'amministrazione della giustizia. [Platone, *Gorgia*, 463a-465c]

SOCRATE: - Sotto forma di mito questo disse uomo assai fine, forse di Sicilia o italico; con un gioco di parole chiamò orcio [*pìthos*] quella parte dell'anima così facile a farsi *persuadere* [*pìthanos*], e non iniziati chiamò gli uomini dissennati, nei quali la parte dell'anima in cui hanno sede le passioni, la sua dissoluzione e permeabilità, raffigurò con un *orcio forato*, volendo così significare la sua insaziabilità [Platone, *Gorgia*, 493a-b]

SOCRATE: - Il bravo e *buon retore* rivolgerà alle anime ogni suo discorso e a tal fine volgerà ogni sua azione e tutto ciò che concederà al popolo, quando lo concederà, tutto ciò che proibirà, quando proibirà, tutto farà avendo sempre il pensiero a quest'unico scopo, che nelle anime dei suoi concittadini s'ingeneri la giustizia e l'ingiustizia scompaia, s'ingeneri la temperanza e la dissolutezza scompaia, s'ingeneri ogni altra virtù e il vizio venga estirpato. [Platone, *Gorgia*, 504d-e]