



QUADERNI, 42
ESTRATTO

PER BICE MORTARA GARAVELLI

A cura di
CARLA MARELLO



2024 Accademia delle Scienze di Torino
Via Accademia delle Scienze, 6
10123 Torino, Italia

Uffici: Via Maria Vittoria, 3, 10123 Torino
Tel.: +39-011-562.00.47
E-mail: info@accademiadelle scienze.it

La collana dei «Quaderni» nasce nel 1995 per raccogliere la documentazione di attività accademiche pubbliche (conferenze, atti di convegni o giornate di studio).

Nel sito www.accademiadelle scienze.it sono disponibili ad accesso aperto i pdf e gli epub degli ultimi volumi della collana.

Le vendite vengono effettuate presso la Libreria Oolp
Via Maria Vittoria, 36
10123 Torino, Italia
Tel.: +39-011-812.27.82
E-mail: info@libreriaoolp.it

Redazione editoriale: Maria Filippi
E-mail: pubblicazioni@accademiadelle scienze.it

Copertina: progetto grafico di Cristina Costamagna

ISSN: 1125-0402 (print)
ISSN: 2974-797X (online)

ISBN: 978-88-99471-48-4 (print)
ISBN: 978-88-99471-50-7 (online)

I

Persuadere e convincere

Per li fatti magnanimi è necessaria una persuasione che abbia la natura di passione, e una passione che abbia l'aspetto di persuasione, appresso quello che la prova.

(Giacomo Leopardi)¹

Persuasione (cioè l'arte di riversare nell'ascoltatore le proprie emozioni per ottenerne la fiducia e l'assenso), convinzione (cioè l'arte di condurre l'ascoltatore a condividere le proprie tesi e catturarne il consenso), argomentazione (cioè il mezzo per poter giustificare la propria tesi e per pervenire al consenso) sono tra loro indissolubilmente legate, o comunque discendono da un ceppo unitario, che riguarda il modo di porsi di un soggetto rispetto ad un altro o ad un uditorio, e attraverso il discorso o il dialogo far sì che il primo raggiunga il risultato auspicato.

(Guido Alpa)²

1. Uno sguardo a ritroso

Ha scritto Maria Corti³:

Ogni cosa che conti ha un inizio. Lo sapevano gli antichi cronisti le cui storie cominciavano dalla fondazione della città e, se essi avevano più lena, dalla creazione del mondo. Solo se *si parte dall'inizio* di una cosa e si percorrono le tappe del suo divenire, la si capisce.

¹ G. Leopardi, *Zibaldone di pensieri*, edizione fotografica dell'autografo [in 10 voll.], a cura di E. Peruzzi, Scuola Normale Superiore, Pisa 1989, vol. I, p. 125 (rr. 1-3).

² G. Alpa, "Forensic linguistics": il linguaggio dell'avvocato nell'evoluzione dell'ordinamento, dei metodi interpretativi, delle prassi e della tecnologia, in A. Mariani Marini (a cura di), *La lingua, la legge, la professione forense*, Giuffrè, Milano 2003, p. 24

³ M. Corti, *Ombre dal fondo*, Einaudi, Torino 1997, p. 31 (mio il corsivo all'interno della citazione).

In questo breve stimolante promemoria l'espressione *partire dall'inizio* – dalle origini di eventi, azioni, atteggiamenti, credenze – favorisce un richiamo al verso di Virgilio:

*Ab Iove principium, Musae; Iovis omnia plena*⁴

[“Cominciamo da Giove, o Muse; tutto è pieno di Giove”]

(*Bucoliche* III, 60).

È, questo, un invito ad affacciarsi all'universo favoloso della mitologia: dove abita, con le divinità qui appena evocate, la Persuasione – come arte, o intenzione, o pratica – personificata. Denominata in greco *Πειθώ* [*Peithō*], dal verbo *πείθειν* [*peíthein*] “persuadere, convincere, indurre”, in latino *Suāda* o *Suādēla* (dal verbo *suādēre*, con significati analoghi a quelli della corrispondente voce greca), questa dea appare con molteplici attribuzioni di caratteri e di campi d'azione in testi letterari, rappresentazioni artistiche, sculture, bassorilievi, pitture vascolari e via elencando. Venerata come divinità nuziale insieme con Ermete, Afrodite e le Cariti⁵, *Peitho* fu collegata a personificazioni di ruoli pubblici come *Eucleia* (*Εὐκλεία*) dea della fama e della buona reputazione, originariamente identificata con Artemide (*Ἄρτεμις*) – per i Romani *Artēmis* o *Diana* gemella di Apollo – e *Eunomia* (*Εὐνομία*) dea della legalità e del buon governo, denominata nella mitologia latina *Disciplina*.

Tratto caratterizzante di *Peitho* fu la seduzione opposta alla violenza brutale: come attestano le più antiche testimonianze letterarie di cui propongo qui di seguito una parziale rassegna.

Nella *Teogonia* (*Θεογονία*) di Esiodo⁶ *Peitho* è nominata al verso 349, nell'elenco delle quaranta “più divine figlie” di Oceano e Teti (o Tetide), le Oceanine, personificazioni delle acque correnti (versi 346-370).

Nelle odi e nei frammenti degli elogi (o panegirici) di Pindaro⁷ sono di volta in volta evocate, di *Peitho*, le prerogative di sedurre, ammaliare, persuadere.

⁴ Riecheggiamento di un verso di Arato. Per il testo delle opere di Virgilio rinvio alla fondamentale edizione critica apprestata da M. Geymonat nel volume: *P. Vergili Maronis Opera*, Edizioni di Storia e Letteratura, Roma 20084; [prima edizione Paravia, Torino 1973].

⁵ Ermete: in greco *Ἑρμῆς*, in latino *Hermēs* o *Mercurius* [Mercurio]. Afrodite: in greco *Ἀφροδίτη*, in latino *Aphrodīta*, o *Venus* [Venere]. Cariti: in greco *Χάριτες*, in latino *Gratiae* [le Grazie].

⁶ Esiodo (Ἡσίδοϛ; Ascra, VIII-VII secolo a. C.). Il testo a cui si fa qui riferimento appartiene all'edizione dei *Poemi* di Esiodo a cura di Ettore Romagnoli, Zanichelli, Bologna 1929.

⁷ Pindaro (Πίνδαροϛ; Cinocefale, Beozia, 518 circa a.C.-Argo, 438 circa a.C.) per antica tradizione ritenuto il maggiore fra i lirici greci.

Nella *Pitica* IV, che contiene la più antica rievocazione dell'avventura degli Argonauti (fra cui si trovava un antenato di Arcesilao IV, dedicatario dell'ode) la dea è presente come energico mezzo di seduzione suggerito da Afrodite a Giasone per annullare il rispetto filiale in Medea, infiammata d'amore per una nuova patria, la Grecia:

al saggio figlio di Esone [scil. Giasone]
[Afrodite] insegnò le preghiere d'incantesimo
perché rapisse a Medea il rispetto
per i suoi genitori, e l'amore dell'Ellade
la scuotesse, infiammata nell'animo,
con la sferza di *Peitho*.

(Ode *Pitica* IV, *Ad Arcesilao IV re di Cirene vincitore
nella corsa delle quadrighe* [462 a.C.], vv. 385-390)⁸.

L'immagine della persuasione identificata con la frusta di cui Venere si serve per indurre all'amore chi è renitente, si ritroverà quattro secoli dopo nel terzo libro dei *Carmina* di Orazio, nell'ultima strofa dell'ode XXVI, *ad Venerem*:

O quae beatam diva tenes Cyprum et
Memphin carentem Sithonia nive,
regina, *sublimi flagello*
tange Chloen semel arrogantem.

[O dea, che reggi la felice Cipro e/ Menfi che non conosce
le nevi nordiche, /o regina, *con la sferza in alto brandita* /
colpisci una buona volta la superba Cloe].

Prerogativa di *Peitho* è la saggezza nell'esercitare le manovre segrete volte a favorire gli amori: è quanto asserisce il centauro Chirone introdotto da Pindaro a dialogare con Febo Apollo nella *Pitica* IX, *Per Telesicrate di Cirene [vincitore] nella corsa in armi* (474 a.C.). Del testo greco, qui collocato in nota⁹, riproduco due traduzioni scelte da fonti diverse:

⁸ Cito dal volume: Pindaro, *Le Pitiche*, Introduzione, testo critico e traduzione di Bruno Gentili. Commento a cura di Paola Angeli Bernardini, Ettore Cingano, Bruno Gentili e Pietro Giannini, Mondadori, Milano 2006⁴. Testo greco: πρῶσον ἀνθρώποισι λυτάς τ' ἐπαιιδάς / ἐκδιδάσκησεν σοφὸν Αἰσονίδαν, / ὄφρα Μηδείας τοκέων ἀφέλοιτ' αἰ-/δῶ, ποθεῖνὰ δ' Ἑλλάς αὐτάν / ἐν φρασὶ καιομένην δονέοι μάστιγι Πειθοῦς.

⁹ Testo originale: τὸν δὲ Κένταυρος ζαμενής, ἀγανῆ / χλιαρὸν γελάσσαις ὀφρύϊ, μῆτιν ἑάν / εὐθὺς ἀμείβετο· κρυπταὶ κλαῖδες ἐντὶ σοφᾶς / Πειθοῦς ἱερᾶν φιλοτάτων, / Φοῖβε, καὶ ἐν

(1) [...] l'animoso Centauro / con fervido riso / e il sopracciglio mite / subito apriva il suo consiglio: «Tiene segrete, o Febo, / le chiavi dei sacri amori / la *saggia Persuasione*, / e tra gli dei e parimenti tra gli uomini / si ha vergogna di ottenere apertamente / le primizie d'un dolce letto. [...]»¹⁰.

(2) Rapido il possente Centauro schiudeva cordiale / sorriso col sopracciglio gentile e confidava / il suo pensiero: «Segrete in mano a *saggia Persuasione* / sono le chiavi dei sacri amori, / o Febo, e fra gli dèi come fra gli uomini / c'è ritegno a carpire senza scrupoli / il dolce letto per la prima volta. [...]»¹¹.

La segretezza delle chiavi che una qualche divinità possiede per suscitare (per “aprire”) gli amori è un motivo classicamente documentato. Per citare solo due esempi: rimando al canto XIV dell'*Iliade* (versi 166-168) dove le porte del talamo di Giunone sono munite da Vulcano¹² di una «chiave segreta» preclusa ad ogni altro dio; e all'*Ippolito* di Euripide, ai versi in cui Eros è qualificato come «il tiranno degli uomini, il custode delle chiavi dei dilettevoli talami di Afrodite»¹³.

Per indispensabili notizie su *Peitho*, oltre a rimandare alla voce consultabile in *Treccani.it – Enciclopedie on line*, Istituto dell'Enciclopedia Italiana, mi limito a citare qui, tra gli autori della grecità classica, passi tratti da testi di Eschilo (Eleusi, 525 a.C.-Gela, 456 a.C.); Aristofane (demo di Cidatene, 450 circa a.C.-385 circa a.C.); Erodoto (Alicarnasso, 484 a.C.-Thurii, dopo il 430 a.C.), Plutarco (Cheronea, Beozia, 50 d.C.-ivi, dopo il 120)^{NdC1}.

τε θεοῖς τοῦτο κἀνθρώποις ὁμῶς / αἰδέοντ', ἀμφανδὸν ἀδεί-/ας τυχεῖν τὸ πρῶτον εὐνᾶς.

¹⁰ Da: Pindaro, *Le Pitiche*, Introduzione, testo critico e traduzione di B. Gentili, cit., p. 251, vv. 65-74.

¹¹ Da: Pindaro, *Pitiche*, Introduzione traduzione e note di F. Ferrari, BUR – Classici greci e latini, Milano 2008, p. 179, vv. 38-44.

¹² *Giunone* e *Vulcano*: traduzioni dei nomi latini (*Juno* e *Vulcanus*) dei rispettivi nomi greci “Hepa (Hêra “Era”) e “Hphaistos (*Hêphaistos* “Efesto”).

¹³ Euripide (Atene, 480?-406), *Ippolito*, Primo stasimo, Coro, vv. 538-40: τὸν τύραννον ἀνδρῶν, / τὸν τᾶς Ἀφροδίτας / φιλάτων θαλάμων κληιδούχον.

^{NdC1} Di Aristofane, Erodoto e Plutarco Bice Mortara Garavelli non ha riportato passi, ma aveva lasciato lo spazio per farlo. I passi dei tre autori greci nella voce PEITHO (1965) di E. Simon nell'*Enciclopedia dell'Arte Antica*, in rete nel sito https://www.treccani.it/enciclopedia/peitho_%28Enciclopedia-dell%27-Arte-Antica%29/, sono: Aristofane *Rane*, verso 1391 e seguenti, in cui nell'Ade Eschilo e Euripide discutono dei meriti e dei limiti di Peitho; Erodoto (VIII, 11) ricorda come Peitho fosse venerata come divinità a Sicione; Plutarco nei *Coniugalia praecepta* 138 D rammenta che Peitho era venerata con Afrodite, Hermes e le Cariti come divinità nuziale, in quanto persuade la sposa all'abbandono di se stessa.

Eschilo, nell'*Agamennone*, intende *Peitho* come potenza demoniaca che trascina l'uomo a perdizione:

Fa forza su di lui la sciagurata *Persuasione*
 irresistibile figlia di Ate consigliera
 (vv. 385-386)^{NdC2}

e, nelle *Eumenidi*, fa apparire *Peitho* nella prerogativa di agire attraverso il discorso, attribuendo a questo il potere tipico della persuasione di esercitare sugli animi un'azione costruttiva. Uno dei termini a cui normalmente si ricorre nei testi qui citati nel senso di ubbidire, cioè il verbo *peithomai*, significa "essere persuaso".

Se per te è santa la maestà di *Persuasione*,
 della mia parola lenimento e fascino.
 (vv. 885-886)

Ho cari gli occhi di *Peitho*,
 perché mi guida la lingua e la bocca
 contro costoro che rifiutavano violentemente.
 Ma ha prevalso Zeus protettore dell'assemblea
 Per il bene è vittoriosa
 la nostra lotta, per sempre.
 (vv. 970-975)^{NdC3}

È gioiosa schiarita per me
 Che le dee profundano benefico impegno
 su questo paese. Grato affetto alla *Dea*
che Persuade: il suo sguardo scortava
 la mia voce e le labbra a placare
 la ferocia scontroso di quelle.
 (vv. 970-975)^{NdC4}

^{NdC2} Qui il testo di Bice Mortara Garavelli non riporta più in nota l'edizione dell'*Agamennone* a cui fare riferimento. Tuttavia Bice Mortara Garavelli ha conservato la fotocopia dell'articolo di Fiorinda Li Vigni dal titolo *L'ambiguità del logos nell'Agamennone di Eschilo*, pubblicato nei «Quaderni di cultura junghiana», anno 3, numero 3, 2014, articolo in cui ha evidenziato in giallo il passo riportato. Fiorinda Li Vigni si serve del testo dell'*Oresteia* con introduzione di V. Di Benedetto, traduzione e note di E. Medda, L. Battezzato, M.P. Patroni, BUR, Milano 2013.

^{NdC3} Questo passo è tratto dalla traduzione, fatta sulla base dell'edizione oxoniense di D. Page, disponibile in rete nel sito <https://digilander.libero.it> » *Eumenidi* _traduzione

^{NdC4} Si tratta dello stesso passo nella formulazione della traduzione delle *Eumenidi* reperibile in rete nel sito curato da Rodolfo Furneri <https://www.miti3000.it/mito/biblio/eschilo/eumenidi.htm>. Il corsivo è di Bice Mortara Garavelli.

2. Annotazioni etimologiche

1. La voce *persuadere* risale – e corrisponde – all’infinito del verbo latino *persuadēre*, che è composto dal prefisso *pēr*, col valore intensivo di “fino in fondo”, e dalla forma verbale *suadēre* “consigliare, esortare, indurre”. Di qui il significato di “consigliare con successo” attribuibile al verbo *persuadēre*, per la cui origine segnalo l’indicazione che dà Giacomo Devoto¹⁴ NdC5 al lemma *soave*:

SOAVE, lat. *suavis*, ant. *suadu-is, da un tema indeur. SWADU- ‘dolce’, sopravvissuto esattamente così nel sanscrito come nel greco *hēdýs*. La radice SWĀD appare nel suo valore figurato nel verbo derivato *suadeo*.

La voce *convincere* continua il latino *convincēre*, formato con l’aggiunta del prefisso *cum-* al verbo *vincēre* di cui cito l’etimologia fornita da Devoto¹⁵:

VINCERE, lat. *Vincēre*, da una radice WEIK con infisso nasale, attestata anche nell’area celtica germanica baltica col significato durativo di ‘combattere’ e quello conclusivo di ‘vincere’.

Riguardo all’uso attuale, i due verbi in questione sono registrati come sinonimi l’uno dell’altro nelle seguenti definizioni lessicografiche¹⁶, che qui di seguito trascrivo solo parzialmente.

Persuadere significa, nell’impiego più diffuso (attestato in italiano tra il 1313 e il 1319), «indurre qualcuno in una convinzione o spingerlo a compiere determinate azioni»¹⁷; e con riferimento al discorso, scritto, orale, gestuale eccetera: «ottenere l’approvazione di chi ascolta o legge»¹⁸; in frasi negative, «non piacere, non ispirare fiducia né approvazione»¹⁹. Sinonimi elencati: «convincere, decidere, imbonire, indurre, piegare, smuovere, spingere, suggerire».

¹⁴ G. Devoto, *Avviamento alla etimologia italiana. Dizionario etimologico*, Mondadori, Milano 1979, p. 397.

NdC5 In margine a matita si legge “altra etimologia?”.

¹⁵ *Ibidem*, p. 458.

¹⁶ Cito dal *Grande dizionario italiano dell’uso*, ideato e diretto da T. De Mauro, Utet, Torino 1999, voll. I-VII, alle rispettive voci.

¹⁷ Riporto, in questa e nelle note seguenti relative ai significati registrati in ciascuno dei due lemmi, alcuni degli esempi (in corsivo anche nel testo originale) addotti nel dizionario cit.: *lo persuasi dell’inutilità dei suoi sforzi*, [...] *mi ha persuaso a tentare ancora una volta*.

¹⁸ *L’intervento ha persuaso l’assemblea*.

¹⁹ *Le tue idee non mi persuadono per niente, la sua faccia non mi persuade affatto*.

Convincere (attestato dagli anni 1304-08) significa fondamentalmente «rendere qualcuno sicuro di qualcosa sciogliendone i dubbi o inducendolo a tenere un comportamento, a compiere una determinata azione²⁰ / ispirare fiducia»²¹, e come termine tecnico-specialistico (attestato prima del 1332) «accusare qualcuno con prove certe». Sinonimi elencati: «indurre, motivare, persuadere, smuovere / ispirare, soddisfare».

È noto che il ricorrere, in vocabolari diversi, di espressioni identiche impiegate per definire, esemplificare e spiegare gli stessi lemmi non intacca, nei prodotti migliori, la bontà dei risultati; anzi, normalmente tale consuetudine viene accettata come una caratteristica addirittura rassicurante.

Una particolarità che qui importa ricordare è quella di usare come *definiens* un sinonimo del *definiendum*. Un caso tipico? Nel vocabolario online Treccani il lemma *PERSUADERE* è definito così, al punto 1.a: «Convincere, indurre una persona a riconoscere la realtà di un fatto, la giustezza, la fondatezza di un dato stato di cose [...]»; al punto 2, dedicato alla classificazione di ‘riflessivo’: «Acquistare certezza, convincersi», esemplificato con «*mi persuado sempre più della sua buona fede [...]*».

All'apparente intercambiabilità dei valori assegnati ai due verbi si oppone la fissità semantica di combinazioni lessicali in derivati quali *persuasione occulta* e *libero convincimento*. In ciascuna delle due espressioni è fissa anche la posizione dei componenti: in *persuasione occulta* il nome (cioè la ‘testa’) precede l'aggettivo; il contrario avviene in *libero convincimento*. Formazioni lessicali di questo tipo sono dette ‘collocazioni’. E hanno un trattamento autonomo rispetto agli altri sintagmi formati da nome + aggettivo.

La *persuasione occulta* è definita, nel *Grande dizionario italiano* di De Mauro, «tecnica propagandistica, specialmente pubblicitaria, volta a generare convinzioni nel destinatario tramite messaggi subliminali che agiscono sul suo subconscio». In tale uso alla nozione di “persuadere” non è estraneo il senso di manipolazione dell'opinione altrui; mentre vocaboli quali *convincimento*, *convinzione* e simili appaiono adatti a esprimere il formarsi autonomo di un'opinione. Nella spiegazione del lemma *CONVINCIMENTO* («convinzione acquisita autonomamente o indotta con la persuasione») che si trova nel dizionario *il Sabatini Coletti*²², Rizzoli Larousse 2004, la persuasione è menzionata in quanto mezzo per acquisire o per provocare la “convinzione”.

²⁰ Abbiamo convinto la commissione della validità del progetto, mi hai convinto, ci credo [...], l'hanno convinto a trattenersi a cena.

²¹ Quel tipo non mi convince [...].

²² Cito da: *il Sabatini Coletti – Dizionario della lingua italiana*, Rizzoli Larousse 2004, s.v.

Un posto di rilievo è riservato contestualmente all'espressione *libero convincimento del giudice*: il «principio giuridico in base al quale il giudice valuta secondo coscienza i fatti e le prove, rendendo poi conto della propria valutazione nella motivazione della sentenza».

2. Nella tradizione oratoria italiana gli aspetti emotivi hanno avuto un rilievo di prim'ordine sia come elementi su cui fare leva per convincere ascoltatori e giudici, sia come tema di dibattito. Era importante scavare nei sentimenti, mettere in luce aspetti riposti delle personalità di imputati, di testimoni, di vittime. Ciò che ha caratterizzato lo stile dell'oratoria forense dal '700 all'ultimo decennio del '900 è la coesistenza del *logos* e del *pathos* e del prevalere vicendevole dell'uno sull'altro aspetto.

L'esame di testi (sia arringhe, sia commenti a discorsi argomentativi di vario genere), [mostra] vicende, motivazioni, effetti e conseguenze dei modi di persuadere e di convincere. La prima citazione è tratta da un saggio, denso e magistralmente articolato, di Guglielmo Gulotta²³; un saggio a cui fa torto l'esiguità (e la parzialità) dell'estratto qui fornito:

Essendo il processo un luogo ove, per la sua natura essenzialmente accusatoria e dialettica, le persone cercano di **influenzarsi** a vicenda – l'imputato cerca di risultare il «meno colpevole» possibile, aiutato dalla difesa; il Pubblico Ministero e la parte civile cercano di **convincere** il giudice del contrario; i consulenti tecnici ed i periti propongono spiegazioni e giustificazioni spesso fra loro discordanti... – una prospettiva utile per trattare l'argomento in questione è quella della narratologia forense, che vede la comunicazione in ambito giudiziario come finalizzata **a persuadere più che ad informare**. Ciò non significa considerare il giudice come un soggetto passivo dei **tentativi di convincimento** altrui, ma studiare in senso descrittivo come egli possa **essere influenzato** da fattori di diversa natura.

La persuasione come atto e il suo risultato, il convincimento, sono qui intesi come mezzi impiegati dai personaggi del processo per «influenzare» l'arbitro della situazione, cioè il giudice: prospettiva psicologica feconda di sviluppi.

Fra i molti studi collocabili in quest'ambito segnalo i lavori di Richard M. Perloff, studioso della percezione e degli effetti della persuasione nella comunicazione politica, sia specialistica sia di massa. Il suo fondamentale

²³ G. Gulotta, *L'argomentazione psicologica in campo forense*, nel vol. a cura di A. Mariani Marini, *Il linguaggio, la condotta, il metodo*, Il Sole 24 Ore S.p.A., Milano 2001, pp. 13-37; citazione dalla p. 13 (neretti miei).

libro, *The Dynamics of Persuasion*²⁴ è un' introduzione didatticamente chiara agli aspetti svariati della materia, intesa come «un processo simbolico in cui i comunicatori cercano di convincere altre persone a cambiare i loro atteggiamenti o comportamenti in vista di un problema, attraverso la trasmissione di un messaggio in un clima di libera scelta». Sono magistralmente descritti gli elementi costitutivi e i mezzi del persuadere, i tipi di coercizione, il mito del lavaggio del cervello le teorie socio-psicologiche e comunicazionali della persuasione e le rispettive applicazioni alla prevenzione e alle campagne riguardanti la salute pubblica.

Nel quadro complesso in cui rientrano le proposte a cui ho appena accennato, una parte notevole spetta a questioni che hanno un illustre precedente. Mi riferisco in particolare alle risposte che Chaïm Perelman, un classico della teoria dell'argomentazione, ha dato all'antica domanda: a chi si rivolge la persona che argomenta? Ecco uno stralcio delle affermazioni perelmaniane²⁵:

Secondo i casi, l'argomentazione cercherà di suscitare effetti diversi e utilizzerà ogni volta metodi appropriati sia all'oggetto del discorso che al tipo di uditorio sul quale si vuole agire. Così, un avvocato, perorando una causa commerciale o penale, politica o di diritto comune, di diritto privato o di diritto internazionale pubblico, e secondo il genere di tribunale che si tratta di convincere, non utilizzerà lo stesso stile né lo stesso tipo di argomenti. L'unico consiglio, di ordine generale, che una teoria dell'argomentazione possa offrire in questo caso è chiedere all'oratore di adattarsi al suo uditorio. Qual è la natura di questo uditorio cui si rivolge l'argomentazione? In taluni casi la risposta è evidente: l'avvocato che perora di fronte a un tribunale deve convincere i giudici che lo costituiscono. [...]. Se si vuole dare dell'uditorio una definizione utile allo svolgimento di una teoria dell'argomentazione bisogna intenderlo come *l'insieme di coloro che l'oratore vuole influenzare con la propria argomentazione*.

Quasi inevitabile ricordare, del medesimo autore, il § 6, intitolato *Persuadere e convincere*, nella "Parte prima" del *Trattato dell'argomentazione*²⁶, dove la distinzione fra le due azioni è ricondotta

al secolare dibattito tra i partigiani della verità e quelli dell'opinione, tra i filosofi ricercatori dell'assoluto e i retori impegnati nell'azione. [...] /

²⁴ R.M. Perloff, *The dynamics of persuasion. Communication and attitudes in the 21st century*, Routledge, New York 1993 (quinta ediz. 2014).

²⁵ C. Perelman, *Il dominio retorico. Retorica e argomentazione*, trad. it. di M. Botto e D. Gibelli, Einaudi, Torino 1981, pp. 24-25; corsivo nel testo originale.

²⁶ C. Perelman e L. Olbrechts-Tyteca, *Trattato dell'argomentazione. La nuova retorica*, trad. it. di C. Schick, M. Mayer e E. Barassi, Einaudi, Torino 1966, pp. 28-33.

Per chi si preoccupa del risultato, persuadere è più che convincere, perché la convinzione è solo il primo passo che conduce all'azione. Per i Rousseau convincere un bambino non serve a nulla «se non si sa persuaderlo». / Al contrario, per chi si preoccupa del carattere razionale dell'adesione, convincere è più che persuadere. Questo carattere razionale della convinzione riguarderà per altro ora i mezzi utilizzati, ora le facoltà alle quali ci si rivolge. [...]. / I criteri in base ai quali si crede di poter distinguere convinzione e persuasione sono sempre fondati su una decisione che pretende di isolare da un insieme – insieme di procedimenti, insieme di facoltà – alcuni elementi che si considerano razionali (pp. 29-30).

Esaminati criticamente i criteri menzionati, Perelman e Olbrechts-Tyteca precisano la propria posizione:

Ci proponiamo qui di chiamare persuasiva una argomentazione che pretende di valere soltanto per un uditorio particolare e di chiamare invece convincente quella che si ritiene possa ottenere l'adesione di qualunque essere ragionevole. [...]. Ma [...] non è eccessiva questa pretesa di validità assoluta per ogni uditorio composto di esseri ragionevoli? Perfino l'autore più coscienzioso non può che sottomettersi, su questo punto, alla prova dei fatti, al giudizio dei suoi lettori. (p. 30).

Non mi soffermo sulle proficue e ben note discussioni riguardo alla celebre partizione dell'uditorio in tre tipi: l'uditorio universale, l'uditorio formato da un solo individuo, l'uditorio costituito dal soggetto che argomenta. E cito a commento delle teorie perelmaniane la dichiarazione di una studiosa di cui merita tenere presente la densa esegesi della nozione di 'uditorio universale':

Illuminata dall'evoluzione della nostra razionalità, la scommessa di Perelman è vinta: la dialettica è ricollocata nella retorica, la persuasione si articola con la convinzione, le emozioni si esprimono nel cuore della ragione²⁷.

²⁷ E. Danblon, *La nouvelle rhétorique de Perelman et la question de l'auditoire universel*, in M. Meyer (a cura di), *Perelman le renouveau de la rhétorique*, PUF, Paris 2004, p. 35; testo originale: «Éclairé par l'évolution de notre rationalité, le pari de Perelman est gagné: la dialectique est replacée dans la rhétorique, la persuasion est articulée à la conviction, les émotions s'expriment au cœur de la raison».

3. È pertinente alla trattazione degli ‘argomenti’ la considerazione della triade *ethos, logos, pathos*

Una storica presentazione di ciò che normalmente si intende per *ethos*, è quella che ne dà Giambattista Vico senza citarne la denominazione, nel capitolo 17 delle *Institutiones oratoriae*²⁸ dedicato ai “luoghi degli argomenti concilianti” (*De locis argumentorum conciliantium*):

Sono però specifici degli oratori gli argomenti diretti ad accattivare e a commuovere; *la persuasione è infatti peculiare a tali argomenti*. / Gli argomenti concilianti si ricavano dal modo di essere dell’oratore, del reo, degli avversari e degli ascoltatori, dalla costituzione della città stessa, dalle cose. Dal modo di essere dell’oratore, nel senso che l’oratore manifesti la prudenza del consiglio, la probità dell’animo, il carattere onesto dell’opera a cui si è accinto, il proprio impegno verso i clienti, il rispetto verso i giudici, la buona volontà verso gli ascoltatori, e dia prove di modestia di costumi con la voce, con il volto, con il gesto, con il discorso. (p. 87; mio il corsivo)²⁹.

Nell’oratoria forense si situa nell’*ethos* il rapporto fra deontologia e etica. Sono in gioco la competenza e la credibilità dell’oratore. Questi deve possedere le qualità intellettuali necessarie per esercitare al meglio le funzioni che sono proprie della sua professione e dei compiti che gli sono assegnati di volta in volta; e deve dimostrare con i suoi comportamenti abituali di essere onesto: con tutto il contorno degli attributi positivi che comunemente si ritengono pertinenti alla correttezza del pensare e dell’operare. Deve essere affidabile, dunque. La lista dei fattori che determinano l’affidabilità di un individuo è praticamente inesauribile: doti di mente e di carattere, modi di comportarsi nei rapporti sociali e nella professione, coerenza tra le convinzioni dichiarate e la loro messa in pratica, tra i valori affermati e la condotta pratica. Come leggiamo nel trattato di Aristotele sulla retorica (*Rhet.* I, 2, 1356a 13):

²⁸ Cito dal testo critico, con versione e commento, delle *Institutiones oratoriae* (pubblicate per la prima volta nel 1699 e in seguito con aggiunte nel 1737 [?]) approntato da Giuliano Crifò, Istituto Suor Orsola Benincasa, Napoli 1989.

²⁹ *Argumenta autem conciliantia et permoventia sunt oratorum propria; quia eorum propria est persuasio*. / *Conciliantia argumenta desumuntur ex moribus oratoris, rei, adversariorum auditorumque, et ipsius civitatis forma, et ex rebus ipsis*. / *Ex moribus oratoris, ut orator significet consilii prudentiam, animi probitatem, honesta instituti rationem, officium in clientes, observantiam in iudices, benevolentiam in auditores, et modestiam morum voce, vultu, actione et oratione probet*. (*Institutiones oratoriae* (pubblicate per la prima volta nel 1699 e in seguito con aggiunte nel 1737 [?]) testo critico approntato da Giuliano Crifò, Istituto Suor Orsola Benincasa, Napoli 1989, pp. 87 e 86).

non bisogna pensare, come fanno alcuni dei trattatisti, che [...] l'onestà stessa dell'oratore non conferisca per nulla alla persuasione; ma anzi, si può dire che il carattere (*éthos*) costituisca quasi la prova più efficace.

Tradurre *ethos* con *carattere* limita il senso del termine greco, per il quale neppure in latino esisteva un corrispondente preciso: *cuius nomine [...] caret sermo Romanus*, scriveva Quintiliano³⁰:

i Greci chiamano πάθος [passione] il primo – noi, traducendo con correttezza e proprietà, lo definiamo *adfectus* «impulso dell'animo» – ἦθος [carattere morale] il secondo – **e di questo termine**, almeno a mio modo di vedere, **difetta la lingua latina**: si parla di *mores* «disposizioni del carattere», e di lì viene detta «morale» anche quella parte ἠθική della filosofia. Ma a ben guardare la natura del fenomeno io credo che non si vogliano intendere tentò le «disposizioni del carattere», quanto una loro determinata peculiarità; in esse è difatti racchiusa ogni sorta di atteggiamento mentale. [...] Difatti, poiché l'oratore tratta qualunque argomento da qualunque punto di vista, tutto ciò che viene detto riguardo ad onestà e vantaggio personale, e ancora riguardo a ciò che si deve o non si deve fare, si potrebbe definire ἦθος.

Parola semanticamente polivalente, *ethos* designa il 'personaggio' che l'oratore, nel suo discorso, si trova a rappresentare, rispettando certe caratteristiche e certi *clichés*, assumendo «atteggiamenti e comportamenti in linea con un sistema di valori condivisi, facilmente riconoscibili»³¹.

Un bell'esempio di affermazione, o addirittura di costruzione, dell'*ethos* attraverso un entimema, con l'esibizione di esempi pertinenti, lo offriva Demostene nell'orazione *Sulla pace*. In altre occasioni – dichiarava Demostene adducendo prove storiche come esempi – i miei consigli si sono dimostrati utili e disinteressati [premessa maggiore]; ora il consiglio che vi do

³⁰ *Institutio oratoria*, VI, 2, §§ 8 e 11 Cito dall'edizione con testo a fronte a cura di A. Pennacini, Einaudi, Torino 2001, vol. I, pp. 718-721 (neretto mio): «*alteram Graeci πάθος vocant, quod nos vertentes recte ac proprie adfectum dicimus, alteram ἦθος, cuius nomine, ut ego quidem sentio, caret sermo Romanus: mores appellantur, atque inde pars quoque illa philosophiae ἠθική moralis est dicta. Sed ipsam rei naturam spectanti mihi non tam mores significari videntur quam morum quaedam proprietas; nam ipsi quidem omnis habitus mentis continetur. [...] Nam cum ex illo et hoc loco nihil non ab oratore tractetur, quidquid de honestis et utilibus, denique faciendis ac non faciendis dicitur, ἦθος vocari potest.*

³¹ F. Parodi Scotti, *Ethos e consenso nella teoria e nella pratica dell'oratoria greca e latina*, Pitagora, Bologna 1996.

è in contrasto apparente con il mio modo di pensare [premessa minore]; poiché io sono affidabile e credibile, seguitelo anche questa volta [conclusione].

Legate alla personalità di chi argomenta, alla fiducia che questi sa suscitare (all'*ethos*) e agli elementi e ai fattori emotivi (al *pathos*) sono le 'prove soggettive': mezzi di pressione e di orientamento, detti appunto 'etici' e 'patetici'. Nella tradizione classica fu dato grande rilievo alle prove soggettive da chi riteneva che il saper fare leva su queste per manipolare i fatti fosse la manifestazione più evidente della superiorità, e dunque delle ragioni di maggiore successo, di un difensore sul suo avversario. Sosteneva Quintiliano:

Le argomentazioni [...] si sviluppano quasi naturalmente dal dibattito e ce ne sono sempre in po' di più a favore della parte migliore, sicché colui che grazie ad esse ha ottenuto la vittoria sa che l'avvocato si è semplicemente dimostrato all'altezza: ma quando si deve aggredire con forza l'animo dei giudici e distogliere la loro attenzione dalla mera osservazione della verità, lì c'è bisogno di un vero oratore. Su questo il cliente non dà informazioni, questo non lo si legge nelle carte processuali³².

A parte la spregiudicatezza di affermazioni come *ab ipsa veri contemplatione abducenda mens*, «si deve distogliere l'attenzione dalla mera osservazione della verità» (ma l'impressione di spregiudicatezza si attenua molto nella trattazione complessiva che Quintiliano dà dell'*ethos* e del *pathos*) dobbiamo riconoscere che una delle 'idee ricevute' più persistenti ha fatto consistere il clou dell'eloquenza forense nella capacità di trascinare l'uditorio con la mozione degli affetti. Decisivi il peso dell'autorità di chi argomenta, il prestigio, l'alone carismatico che avvolge la figura del 'principe del foro'; e la convinzione che le chiavi del successo siano appese all'*argumentum ad misericordiam* e all'*argumentum ad verecundiam*.

Nella tradizione oratoria italiana gli aspetti emotivi hanno avuto un rilievo di prim'ordine sia come elementi su cui fare leva per convincere ascoltatori e giudici, sia come tema di dibattito. Era importante scavare nei sentimenti, mettere in luce aspetti riposti delle personalità di imputati, di testimoni, di vittime. La mozione degli affetti, il *movere* della retorica classica guadagnava terreno sul *docere*, a cui erano essenziali l'informare, la ricostruzione dei fatti, l'accumulo di prove oggettive. Fino alla seconda metà del '900 l'oratoria

³² *Institutio oratoria*, cit., VI. 2, 4-5: [...] *argumenta plerumque nascuntur ex causa, et pro meliore parte plura sunt semper, ut qui per haec vicit tantum non defuisse sibi advocatum sciat: ubi vero animis iudicum vis adferenda est et ab ipsa veri contemplatione abducenda mens, ibi proprium oratoris opus est. Hoc non docet litigator, hoc causarum libellis non continetur.*

forense italiana appariva caratterizzata dall'intrusione del *pathos* nel dominio del *logos*: anche la ricostruzione di fatti e circostanze era intrisa di *pathos*. Il cambiamento di stile che si verificò in seguito si fa avvertire sintomaticamente proprio nel punto per tradizione più caldo delle difese in Corte d'assise, cioè nella fase finale del discorso. La perorazione appassionata, culmine della ricerca di efficacia persuasiva, lascia il posto a una severa, contenuta esortazione al Collegio giudicante, oppure all'enunciazione serrata e consequenziale delle conclusioni; tanto più persuasiva quanto più si presenta come l'esatto risultato di una dimostrazione coerente. Il *pathos* scaturisce dalla forza dimostrativa e persuasiva del *logos*.

Sono dominio del *logos* (lo sviluppo razionale, logico, del discorso) le 'prove oggettive'. L'uso del *logos* consiste nel fondare un'argomentazione su prove, dati e fatti che siano (o appaiano) razionalmente innegabili. La cui forza ed efficacia è documentata magistralmente in arringhe come quella di De Marsico nel processo Nigrisoli: testo classico dal punto di vista argomentativo³³. Ne riporto solo qualche stralcio:

Dedicherò tutta la discussione odierna alla definitiva chiarificazione della causa fisica della morte di Ombretta Galeffi senza neppur nominare Nigrisoli, affinché poi, dimostrato l'assassinio, il nome dell'assassino esca come illazione dalle premesse di un sillogismo e il suo volto si riveli da sé nella sua evidenza tenebrosa.

(mi avvalgo di appunti inediti ricavati da un'arringa difensiva dell'avvocato Antonio Rossomando):

PATHOS – v, processo Montopoli / riguardo alle tecniche argomentative:
Porzio – eloquenza pura: portare l'emozione a livelli altissimi per coinvolgere l'uditorio / interpretava al massimo l'animo popolare:
 dunque una tecnica orientata sul pathos / usa anche il paradosso

.....

Il processo? A parte! È l'ultima parola, l'ora che stringe. L'anima del dramma: un punto solo; quello che deve decidere. E tutte le luci su quello. Sul resto la penombra³⁴.

E sono ondate oratorie, non fragorose o schiumose, ma limpide, cerulee.

³³ A. De Marsico, *Contro il dr. Carlo Nigrisoli*, Corte d'assise di Bologna, 5 febbraio 1965, in Id., *Arringhe II*, Jovene, Napoli 1975, p. 77.

³⁴ Id., *In difesa del dott. Michele Trillo*, Avellino, Corte d'assise, 17 luglio 1929, in Id., *Arringhe II*, Jovene, Napoli 1983, p. 193.

Un succedersi di campi fioriti, senza contrasti, senza stridori, con gradazione, armoniosamente. Larghe sintesi; tappe di uno stato d'animo; le stazioni di una via crucis. Il dramma visto per apices: il volo super i culmini, senza passar e scender per le valli. / E, nell'aula, il lento graduale ed inavvertito formarsi di uno stato di ebrietà; qualcosa come l'aroma di un vino generoso: il profumo dei prati maggesi: mille profumi in uno e quell'uno indefinibile. Il pathos dell'artista!

Per chiudere la breve rassegna appena proposta non trovo di meglio che appellarmi a una testimonianza tra le più autorevoli. La traggio dal celebre *Elogio dei giudici* di Piero Calamandrei:

Che vuol dire “grande avvocato”? Vuol dire avvocato utile ai giudici per aiutarli a decidere secondo giustizia, utile al cliente per aiutarlo a far valere le proprie ragioni. / Utile è quell'avvocato che parla lo stretto necessario, che scrive chiaro e conciso, che non ingombra l'udienza colla sua invadente personalità, che non annoia i giudici colla sua prolissità e non li mette in sospetto colla sua sottigliezza: proprio il contrario, dunque, di quello che certo pubblico intende per “grande avvocato”³⁵.

In progresso di tempo la mozione degli affetti, il *movere* della retorica classica, ha ceduto terreno al *docere*: all'informare, alla ricostruzione dei fatti, all'accumulo di prove oggettive.

³⁵ P. Calamandrei, *Elogio dei giudici scritto da un avvocato*, III edizione raddoppiata, Le Monnier, Firenze 1954, p. 128.

