

APhEx 13, 2016 (ed. Vera Tripodi)
Ricevuto il: 18/12/2015
Accettato il: 22/03/2016
Redattore: Francesca Ervas

APhEx
PORTALE ITALIANO DI FILOSOFIA ANALITICA
GIORNALE DI **FILOSOFIA**
NETWORK
N° 13 GENNAIO 2016

T E M I

Retorica

Roberta Martina Zagarella

Il testo prende le mosse dal quadro concettuale della retorica aristotelica e della deep rhetoric contemporanea e tiene sullo sfondo la coppia logos-polis. A partire da tali presupposti, l'articolo descrive alcune caratteristiche epistemologiche, tecniche e antropologiche peculiari della retorica, facendo emergere i punti critici più dibattuti dalle teorie che oggi sono più significative e influenti, soprattutto in relazione al tema delle fallacie argomentative. In particolare, ci si sofferma sulla finalità e l'oggetto della retorica (essa ha uno scopo pratico e non teoretico – la presa di decisione in vista di un'azione – e pertanto ha come oggetto ciò che può essere diversamente da come è), sul rapporto tra emozioni e giudizio e sul ruolo che i parlanti e gli ascoltatori svolgono nel processo persuasivo.

INDICE

1. INTRODUZIONE: UNA DEFINIZIONE ARISTOTELICA
2. DELIBERAZIONE E AZIONE
3. LA NATURA EMOTIVA DEL GIUDIZIO
4. IL DIBATTITO CONTEMPORANEO SULLE FALLACIE
5. IL RUOLO DEI PARLANTI E DEGLI ASCOLTATORI
6. CONCLUSIONI

BIBLIOGRAFIA

1. Introduzione: una definizione aristotelica

La retorica è spesso definita l'arte del ben parlare o l'arte di persuadere attraverso il discorso. Una connotazione negativa del termine accompagna queste descrizioni: conversazioni private e titoli di giornali pullulano di espressioni che implicitamente identificano il discorso retorico con un uso manipolativo e disonesto del linguaggio o con un parlare ampolloso privo di contenuti validi. *Retorico* è poco più di un aggettivo spregiativo; *“buona” retorica* una precisazione rassicurante che ne mitigherebbe l'uso; *basta con la retorica* una sorta di slogan del XXI secolo. Ogni studioso che veda nella retorica una scienza contemporanea del linguaggio e della vita pubblica è costretto a fare i conti con pregiudizi di tal sorta e a impegnarsi nel promuovere una visione alternativa dell'antica arte del trivio, a cominciare dalla sua definizione.

Cos'è dunque la retorica? Proveremo a rispondere a questa domanda basandoci su due punti di riferimento, che ci faranno da guida anche in seguito: la *Retorica* aristotelica e gli scritti contemporanei che, richiamandosi a essa, hanno elaborato la nozione di *retorica profonda*. Ciò che accomuna questi studi è una riflessione sulla retorica che intreccia l'indagine sulla natura umana, in particolare nel voler analizzare il parlare come un creare effetti su sé e sugli altri e nel provare a spiegare in che modo e con quali conseguenze l'uomo possa dirsi un animale retorico. La retorica coincide così con quel punto di vista particolare sul linguaggio interessato a capire come i discorsi possano orientare le nostre azioni e come le pratiche linguistiche siano intrecciate con le altre pratiche umane (Piazza 2015). Non interessandosi al linguaggio come veicolo per trasmettere informazioni, essa si focalizza piuttosto sull'impossibilità di concepire discorsi davvero indipendenti da chi li pronuncia e da chi li ascolta e sulle conseguenze di tale affermazione.

Così intesa, la retorica non comprende perciò soltanto gli usi del linguaggio con finalità persuasiva esplicita, ma riguarda un fenomeno più ampio che coincide con la facoltà naturale e spontanea per la quale tutti gli uomini sono impegnati a indagare su qualche tesi e a sostenerla nonché ad accusare e difendere (Aristotele, *Rh.* 1354a). In altre parole, o meglio, nei termini di quella branca della retorica contemporanea che prende le mosse dalla *Retorica* aristotelica, si può dire che in ogni società si manifesta una facoltà retorica profonda (*deep rhetorical faculty*) condivisa da tutti gli uomini (Kennedy 1998), un'attitudine universale al confronto con gli altri e con le occasioni di giudizio e decisione offerte dalla vita pubblica.

Nel concetto di *deep rhetoric* (Kennedy 1998, Crosswhite 2013, Danblon 2013) è allo stesso tempo implicato un progetto epistemologico e politico. Più che l'arte della persuasione, la retorica è, come sosteneva Aristotele, la capacità di scoprire cosa ci può essere di persuasivo in ogni argomento (Aristotele, *Rh.* 1355b 10-27). Fornire ragioni pro e contro una determinata tesi è la sua funzione; più precisamente, un tratto antropologico spontaneo perfezionato attraverso una tecnica insegnabile ed esercitabile. Sia come attività naturale sia come metodo, la retorica è profondamente intrecciata al tessuto sociale; essa regola il vivere in comune degli uomini, fondando la comprensione dell'accordo o del disaccordo su ciò che *utile* o *dannoso*, *giusto* o *ingiusto*, *bello* o *brutto*, le tre coppie di valori contrapposti distinte da Aristotele (*Rh.* 1358b) come criterio guida e scopo cui tende ciascun genere oratorio (*deliberativo*, *giudiziario*, *epidittico*).

La retorica copre la distanza tra *logos* e *polis* e ciò è manifesto in tutte le sue caratteristiche distintive. Tenendo sullo sfondo la coppia concettuale *logos-polis*, nelle pagine che seguono ci soffermeremo soprattutto sulle finalità della retorica, sul suo oggetto, sul trattamento delle emozioni e sul ruolo che parlanti e ascoltatori assumono al suo interno, mettendo in luce alcuni punti d'attrito su cui si fonda il dibattito tra le teorie contemporanee più significative e influenti.

2. Deliberazione e azione

Il pregiudizio più diffuso nei confronti della retorica – dall'antichità fino ai nostri giorni – consiste nella convinzione che essa non abbia alcun rapporto con la verità, avendo come unico scopo la sottomissione degli interlocutori attraverso un discorso persuasivo non fondato su alcuna forma di conoscenza. Il fraintendimento affonda le basi in una svalutazione della nozione greca di *eikos* (il *verosimile* o *probabile*) e dell'affermazione aristotelica se-

condo cui la retorica ha come oggetto *ciò che può essere diversamente da com'è*.

Una delle operazioni più rilevanti compiute da Aristotele è stata attribuire alla retorica un carattere teorico (la retorica non insegna a persuadere, ma è una riflessione filosofica sul persuasivo), innalzando la disciplina al rango delle altre *technai*, in particolare della dialettica.

In polemica con il *Gorgia* di Platone, che considerava la retorica una *empiria* alla stregua della cosmetica e della culinaria, Aristotele insiste ripetutamente nell'accostare la retorica alla dialettica: entrambe le arti sono patrimonio di tutti gli uomini e si differenziano dalle altre scienze per il fatto di non avere un ambito privilegiato di applicazione; in altre parole, esse non possiedono contenuti particolari perché riflettono su temi che appartengono di volta in volta a campi diversi (Aristotele, *Rh.* 1354a).

La differenza fondamentale tra le due arti si manifesta nella sfera dei loro obiettivi; mentre la dialettica ha uno scopo teoretico, la retorica ha una *finalità pratica*: un discorso persuasivo mira alla *deliberazione in vista di un'azione*. L'obiettivo pratico della retorica condiziona anche il suo statuto epistemologico: poiché, come affermano Perelman e Olbrechts-Tyteca (1958, trad. it. 3), non si delibera dove la soluzione è necessaria né si argomenta contro l'evidenza, l'oggetto peculiare della retorica è – usando la formula aristotelica – *ciò che può essere diversamente da come è*. Questo tipo di realtà, che lo Stagirita distingue da ciò che è necessario e non può essere diversamente da come è (Aristotele, *Met.* 1026b 28 sgg.), include, oltre ad alcuni eventi naturali, le azioni umane e tutto ciò che abbiamo il potere di modificare (Piazza 2004, 143): una deliberazione ha, cioè, luogo laddove è possibile ammettere almeno due diverse possibilità. Un'ultima precisazione: nel campo di ciò che può essere diversamente, la *techne* retorica tratta, in particolare, enti che per loro stessa natura sono contingenti seppur non del tutto accidentali, fenomeni che *per lo più*¹ si verificano in un certo modo e intorno ai quali occorre emettere un giudizio tenendo conto delle circostanze particolari.

Ciò che accade *per lo più*, quindi, si differenzia per un verso da ciò che non può essere diversamente da com'è, il necessario, per un altro verso da ciò che si verifica in maniera del tutto irregolare, il caso. Si tratta, quindi, di ciò che presenta contemporaneamente regolarità e variabilità: dire, infatti, che qualcosa si verifica “per lo più”, implica che ci sia una regolarità la quale, dato che non è né casuale né necessaria, tende a riproporsi senza alcuna garanzia che non si verifichino delle variazioni. Le previsioni o le ricostruzioni che è possibile fare, partendo da tale regolarità, hanno un margine di errore che non può essere ovviamente quanti-

¹ Sulla nozione aristotelica di *per lo più* nell'ambito della retorica si veda Di Piazza 2011.

ficato, ma che dipende dai numerosi fattori che rendono un tale evento contingente. Il retore, per esempio, potrà cercare di persuadere i giudici che una tale persona non ha ucciso il proprio figlio, partendo dal fatto che, regolarmente, i padri non uccidono i figli (ecco il “per lo più”); tuttavia la sua ricostruzione sarà fallibile proprio perché “per lo più” i padri non uccidono i figli, ma non in termini assoluti, e tale regola ammette variazioni ed eccezioni (Di Piazza 2012, 51).

Tenendo conto della natura delle questioni trattate, il sistema retorico deve adeguarsi all'impossibilità di procedere secondo un metodo scientifico in senso forte, pur mantenendo una forma di scientificità non subalterna. Operando nell'ambito delle attività umane, la retorica ammette intrinsecamente la fallibilità e procede per congetture; di conseguenza, è soggetta al rischio di cadere in errore senza che, però, questa condizione di incertezza paralizzi il processo conoscitivo. Sebbene, infatti, la natura degli oggetti *che possono essere diversamente da come sono* è tale per cui non può esservi garanzia di certezza, è comunque possibile applicare a essi un metodo sistematico, non sempre identico e non sempre valido, ma neppure di secondo ordine. La capacità di ottenere un risultato anche quando mancano percorsi prestabiliti e regole fisse rende la retorica una disciplina *stocastica* (Di Piazza 2011) che, tenendo conto della variabilità dell'esperienza e degli elementi particolari non prevedibili di volta in volta, giunge a conclusioni adeguate ai propri oggetti, ossia *verosimili* (*eikos*).

Benché la parola *verosimile* orienti al confronto col vero, non bisogna tuttavia interpretarla attraverso criteri gerarchici sottendendo una frattura tra verità e verosimiglianza nonché, di conseguenza, tra verità e retorica. La storia della nozione di *eikos* ci viene in soccorso: solitamente tradotto con *verosimile* o con *probabile*, il termine è stato identificato – anche in base alle indicazioni presenti nel *Fedro* di Platone – con ciò che è soltanto *simile* al vero senza essere vero, avallando l'idea che la retorica fosse il campo della *contraffazione del vero* oppure di ciò che è *soltanto probabile* (Piazza 2004, 145-6; Piazza & Di Piazza 2012; Madden 1957; Goebel 1989; Hoffman 2008). A ben vedere, però, l'area semantica del termine *eikos* rimanda più propriamente a ciò che è adeguato o opportuno rispetto a una consuetudine non rigidamente codificata, a dimostrazione del fatto che la subordinazione tra verità ed *eikos* non costituiva un tratto comune a tutta la cultura greca. Secondo Aristotele, infatti, l'*eikos* ha una propria autonomia ontologica determinata dal principio di adeguatezza di metodo e oggetto di studio: nell'*Etica Nicomachea* (1094b 11-28), lo Stagirita spiega che non bisogna ricercare la medesima precisione nell'affrontare tutte le questioni conoscitive, ma adeguare in ciascun caso le conclusioni alla materia che ne è il soggetto. Pertanto, quando si tratta del *per lo più* e si parte da premesse dello

stesso genere, si trarranno conclusioni dello stesso tipo (attraverso l'*entimema*, il sillogismo della retorica – Aristotele, *Rh.* 1355a) e sarebbe assurdo aspettarsi dimostrazioni da un retore:

[...] Aristotele ammette così l'esistenza di verità *per lo più* che, senza essere né evidenti né necessarie, sono tuttavia *verità*. [...] È questa la verità retorica che Aristotele non solo ammette, ma sulla quale costruisce la sua riflessione teorica sulla persuasione. Se l'attività nella quale ci impegniamo è quella di persuadere, ci imatteremo necessariamente in questioni *per lo più*, ma questo non ci autorizza né a rinunciare alla pretesa di veridicità delle nostre affermazioni né a ritenere in alcun modo esonerati dall'onere della prova. Questo *eikós* che rappresenta il dominio del discorso retorico non è allora né ciò che semplicemente assomiglia al vero senza esserlo, come voleva Platone, ma neppure ciò che si pone al di qua della prova [...]. Esso è piuttosto quel tipo di verità che, non essendo necessariamente evidente, e quindi neppure autopersuasiva, ha bisogno di essere *provata*, resa credibile attraverso una strategia persuasiva (Piazza 2004, 143-7).

Non vi è né nostalgia della necessità né subordinazione, ma una continuità tra ambiti, verità e gradi di evidenza basata su elementi di tipo qualitativo. Le verità della retorica risulteranno sufficientemente provate quando saranno tali da indurre a deliberare: esse sono sempre, perciò, verità *per qualcuno*, per un uditorio che le ritiene adeguatamente giustificate, fondando su di esse la propria decisione. Il discorso persuasivo fornisce così ragioni in supporto di una tesi e la sua articolazione prevede che si conoscano e si tengano in considerazione le argomentazioni opposte a quelle che si stanno sostenendo, affinché non ci si lasci sfuggire la situazione generale e si sia grado di affinare la propria attitudine a giudicare e a deliberare. Non rientrano nella sfera della retorica le inferenze astratte – le quali giungono da premesse teoriche impersonali, atemporali e astoriche a conclusioni che non possono essere messe nuovamente in discussione – ma esclusivamente i *ragionamenti pratici* che orientano all'azione. Proprio perché il discorso retorico si sviluppa in funzione del giudizio, gli ascoltatori e i parlanti assumono un ruolo di spicco non esterno al discorso stesso (Aristotele, *Rh.* 1358a 37-1358b 1)²; la disposizione emotiva degli ascoltatori, la credibilità dell'oratore, le conoscenze e i valori condivisi tra chi parla e chi ascolta in-

² A proposito della centralità di colui che ascolta, si tenga presente che Aristotele distingue i tre generi della retorica (*deliberativo*, *giudiziario*, *epidittico*) proprio in base ai tipi di ascoltatore. L'ascoltatore è infatti anche colui che giudica e decide: nell'assemblea si *esorta* o *dissuade* su cosa è *utile* o *dannoso* in relazione ad *avvenimenti futuri*; nei tribunali si *accusa* o si *difende* su ciò che è *giusto* o *ingiusto* riguardo a *eventi passati*; l'oratore epidittico si focalizza invece su fatti *presenti*, rispetto ai quali lo spettatore esprime *lode* o *biasimo* in base al criterio del *bello* e del *brutto* (Cfr. Aristotele, *Rh.* 1358b).

fluiscono sulla formulazione delle opinioni e sono pertanto *elementi tecnici* delle argomentazioni.

3. La natura emotiva del giudizio

Per *prova tecnica* della retorica si intende, da Aristotele ad oggi, quel tipo di prova che l'oratore elabora per mezzo del discorso – a differenza delle *prove non tecniche* che sono elementi grezzi a disposizione dell'oratore, come leggi, contratti, testimonianze o confessioni (Aristotele, *Rh.* 1355b 35-39). Fin dall'antichità se ne distinguono tre tipi (Aristotele, *Rh.* 1356a): una prova realizzata attraverso la credibilità dell'oratore (*ethos*), una che risiede in ciò che si dice (*logos*) e una basata sul coinvolgimento emotivo dell'uditorio (*pathos*). L'assunto implicito in questa tripartizione è che non possa darsi un giudizio neutro: che l'oratore si mostri in un certo modo, che gli ascoltatori si facciano un'idea di chi parla e che si pongano in una certa disposizione d'animo nei suoi confronti, sono aspetti che fanno parte di ogni processo deliberativo.

Il riferimento al *pathos* (e, vedremo, all'*ethos*) è, perciò, elemento intrinseco della persuasione, per via del ruolo essenziale che le emozioni svolgono nell'orientare il giudizio verso l'azione. Non è per niente vero, come un certo tipo di letteratura contemporanea vorrebbe farci credere, che siamo animali irrazionali perché non giudichiamo *a freddo*. Discostandosi dagli approcci organicisti o psicologici, l'analisi retorica delle passioni – indirizzata sia alla comprensione di cosa desta una determinata emozione sia alla costruzione di discorsi che trattino dei *pathe* – ha la peculiarità di mettere in luce l'interdipendenza di emozione, linguaggio e socialità. Ponendo in risalto la funzione fondamentale che le emozioni svolgono nella nostra interazione con il mondo, la retorica si presta a contrastare l'idea che i giudizi siano oggettivi e i sentimenti intervengano in un secondo momento ottennebrandoli. Tra giudizio ed emozione non vi è né reciproca esclusione (giacché le passioni offuscano il giudizio, occorre giudicare a mente fredda) né un susseguirsi temporale (esiste un giudizio neutro, influenzato successivamente dalle emozioni); l'intreccio è tale per cui i giudizi possono fondarsi su stati emotivi e, a loro volta, gli stati emotivi possono essere suscitati da un giudizio (Piazza 2008, 100), come quando ad esempio l'ira trae origine dall'idea di aver subito un'ingiustizia.

La configurazione di questo intreccio tra emozione e giudizio si fonda proprio sulla valorizzazione del nesso tra sfera emotiva e dimensione linguistica e sulla confutazione della drastica frattura tra emozione e razionalità,

due prerogative della retorica. La retorica – o, per lo meno, quella aristotelica e la *deep rhetoric* – considera le emozioni non come stati mentali o fisiologici, ossia interni, ma nella loro natura pubblica, come entità che possono essere condivise, giustificate, messe in questione, discusse, modificate, ritenute appropriate o inappropriate, delegittimate o simulate. La dimensione pubblica rappresenta così il fulcro dell’approccio retorico alla sfera emozionale, che, diversamente dall’analisi delle condizioni biologiche, si focalizza sulle circostanze sociali e sulla cornice istituzionale (Gross 2006): anche se le emozioni sono accompagnate da stati fisiologici, non sono per questo reazioni private, interne o irrazionali; al contrario, sono parte integrante dei nostri rapporti sociali. Poiché sorgono da e agiscono su credenze e giudizi, esse hanno una vera e propria intelligenza (Nussbaum 2001) e pertanto permeano e sono permeate dalle argomentazioni.

In tale prospettiva è pressoché impossibile, se non per via astratta, distinguere in modo netto il *pathos* dal *logos*, la dimensione strettamente logica del discorso. L’antagonismo tipico tra passione e ragione, che marca negativamente le emozioni come ostacoli alla discussione razionale, risulta in tal modo invalidato. Si badi, però, che esso è talmente radicato nel pensiero occidentale da restare operante anche in alcuni studi di *teoria dell’argomentazione e nuova retorica*, eredi contemporanee dell’antica arte del trivio. Il binomio emozione-ragione si trasforma così in una delle chiavi privilegiate per mettere a confronto le principali teorie contemporanee.

4. Il dibattito contemporaneo sulle fallacie

Nella seconda metà del Novecento, la storia della retorica intreccia, fin quasi a sovrapporsi con essa, una nuova disciplina: la *teoria dell’argomentazione*. In questo settore confluiscono un interesse ritrovato per la retorica – che dal medioevo in poi era stata screditata in favore di un generale razionalismo (Piazza 2004, 15-48) –, il recupero della dialettica greca, nonché ricerche derivanti dalla giurisprudenza e dalla logica informale³. Il risultato è un campo frammentato di ricerche non unificate ma più che altro limitrofe se non, a volte, addirittura divergenti (Breton & Gauthier 2000, 69), eppure tuttavia influenti l’una sull’altra. In particolare, dal movimento della logica informale – sviluppatosi negli anni Settanta, prevalentemente negli Stati Uniti, come insoddisfazione verso l’applicazione della

³ Si veda, a tal proposito, il fascicolo doppio della rivista *Blityri. Studi di storia delle idee sui segni e le lingue* dedicato alla teoria dell’argomentazione e ai suoi sviluppi, pubblicato nel 2014. Cfr. anche Cantù & Testa 2006.

logica formale ai ragionamenti della vita quotidiana (Cantù e Testa 2006, 17) –, e soprattutto dagli studi di Hamblin, la teoria dell'argomentazione eredita la *teoria delle fallacie*, lo studio di quegli argomenti che, secondo la definizione standard (Hamblin 1970, 12; Copi 1961, trad it. 67), sembrano validi ma non lo sono.

I teorici dell'argomentazione vanno, di conseguenza, in larga maggioranza alla ricerca di una definizione di *validità*, di una tassonomia di *buone ragioni* per accettare un argomento e di una catalogazione degli *errori* di ragionamento, indagando inoltre su quei meccanismi attraverso i quali un argomento può sembrare valido senza esserlo; oppure sono intenti a mostrare i difetti di un orientamento normativo volto all'individuazione di una definizione e classificazione delle fallacie e di un insieme di regole stabilite *a priori* e non adattabili da caso a caso.

La questione delle fallacie ha, dunque, tracciato una linea di demarcazione tra chi ne fa il punto cruciale della propria teoria dell'argomentazione e chi, invece, critica il ricorso a criteri normativi nella descrizione e valutazione degli argomenti.

Uno dei dibattiti più accesi concerne proprio il rapporto tra la teoria delle fallacie e i concetti di *pathos* ed *ethos*. L'appello alle emozioni e alla sfera dell'*ethos* – di cui parleremo a breve – possono essere considerati o come parte ineliminabile di una teoria dell'argomentazione (è il caso delle teorie retoriche) oppure ritenuti fallaci o molto vicini al paralogismo (teorie normative). Più precisamente, nell'ipotesi normativa il *pathos* e l'*ethos* rientrebbero tra gli *argomenti ad*, una categoria di fallacie informali (di rilevanza o di pertinenza) nelle quali la relazione tra premesse e conclusioni è solo apparentemente rilevante e le tesi sono presentate in modo da distogliere l'attenzione degli ascoltatori, dando luogo a reazioni emotive capaci di sviarli dall'argomento vero e proprio. Argomenti come l'*ad hominem* – di cui diremo meglio tra poco – sono, cioè, considerati fallaci perché fanno appello a chi ascolta, mentre, per argomentare in modo corretto, bisognerebbe mettere da parte le emozioni e il tessuto relazionale. Il sottotesto di tale affermazione è che sia possibile, attraverso un criterio esplicitabile, determinare quando e come le emozioni e le relazioni interpersonali intervengano ad alterare un presunto argomento neutro⁴.

Si tenga presente che, nel distanziarsi da questa posizione, gli approcci retorici alla questione delle fallacie non sfociano in una legittimazione in-

⁴ Va precisato che anche le teorie di stampo normativista oggi tendono a considerare alcuni casi in cui il ricorso all'*ethos* o al *pathos* è ammissibile. Ad esempio, i pragma-dialettici hanno sviluppato in tal senso il concetto di *strategic maneuvering*. Si veda, ad esempio, van Eemeren 2010.

condizionata di qualunque strategia argomentativa (per esempio l'imposizione attraverso la minaccia a un adulto). Il punto di criticità viene riscontrato nella costruzione programmatica di un sistema di norme di correttezza e scorrettezza e di una lista di errori che servirebbero da guida sicura per garantire il successo di una argomentazione (ad esempio, le regole per la discussione critica proposte dalla pragma-dialettica, cfr. van Eemeren & Grootendorst 2004), in un ambito che è invece contrassegnato da una incertezza costitutiva. Data la natura incerta del campo in cui interviene la capacità di argomentare (il *per lo più*), i casi particolari che possono verificarsi non sono prevedibili nelle loro possibili pieghe e sfumature, che risulteranno spesso problematiche da incasellare e giudicare. Inoltre, cosa non meno importante, il rapporto tra parlanti e linguaggio è tale per cui, come si è detto, è davvero difficile immaginare uno scenario in cui sia possibile distinguere un presunto argomento vero e proprio dalle emozioni, dai valori e dalle situazioni contestuali che lo circondano.

Le teorie dell'argomentazione che, ispirandosi a un discorso idealizzato, vedono nella sfera emotiva e nella dimensione personale del discorso una minaccia o degli aspetti non pertinenti, ignorano la natura emozionale delle situazioni discorsive e sottovalutano il ruolo dei parlanti e degli ascoltatori nell'argomentazione, costringendo sempre di nuovo le teorie retoriche a mettere in primo piano il nesso inscindibile che lega il *logos* al *pathos* e all'*ethos*, o, in altre parole il *logos* alla *polis*.

5. Il ruolo dei parlanti e degli ascoltatori

Il terzo pilastro della retorica, l'*ethos*, costituisce – come accennato – un ulteriore punto di discussione critica del dibattito contemporaneo⁵. Dal punto di vista della retorica, la credibilità di colui che parla o l'immagine che egli costruisce attraverso il suo discorso (*ethos*) rappresenta un mezzo tecnico di prova; secondo Aristotele, la prova è realizzata attraverso il carattere dell'oratore (*ethos*) quando:

[...] Il discorso è detto in modo da rendere *degno di fede* (*axiôpiston*) colui che parla; noi infatti, crediamo (*pisteúomen*) di più e con più prontezza alle persone affidabili (*epieikéisi*) e [crediamo loro] del tutto nel caso in cui le *questioni non sono trattabili in modo rigoroso ma ammettono una pluralità di opinioni*. Bisogna però che ciò risulti *per mezzo del discorso* e non da opinioni precedenti sulle caratteristiche di colui che parla. Non [si deve pensare] come alcuni autori di tecniche retoriche, i quali sostengono che in questa tecnica l'affidabilità di colui

⁵ Per una ricostruzione delle teorie contemporanee dell'*ethos* si rimanda a Zagarella 2015.

che parla non contribuisca per nulla alla persuasione (*pithanón*), al contrario il carattere (*ethos*) costituisce, per così dire, la *prova (pistis) più forte* (Aristotele, *Rh.* 1356a 5-14 in Piazza 2004, 159-60).

Il riferimento all'*ethos* come strategia persuasiva è, perciò, motivato – come per il *pathos* – dallo statuto epistemologico della retorica, ossia dal tipo di questioni affrontate e di verità ricercate. Il nesso tra *credibilità* e *fiducia* non è soltanto un elemento tecnico della retorica, quanto un tratto proprio della nostra forma di vita, dal momento che in generale siamo portati a credere a coloro che riteniamo affidabili, in particolar modo nelle questioni non evidenti. È ciò che, ad esempio, avviene nella sfera della salute, quando ci si rivolge a un medico per un parere diagnostico e per prendere una decisione sul percorso di cura più adatto. La fiducia che si ripone nell'esperto è proporzionale sia alla scelta di non richiedere un secondo parere sia, soprattutto, all'adesione del paziente alle terapie prescritte; più il medico sarà capace di costruire la propria credibilità attraverso il discorso, adducendo ragioni a supporto della propria diagnosi e della prognosi nonché presentando le diverse opzioni possibili e giustificando la propria proposta terapeutica, più il paziente o i suoi familiari si lasceranno persuadere ad agire secondo quanto indicato.

Nonostante il rapporto tra *ethos* e argomentazioni faccia parte della vita di tutti i giorni, oggi, negli studi teorici, prevale la tendenza a considerare i riferimenti alla persona in contrapposizione all'elemento logico o razionale del discorso⁶. La diffidenza nei confronti dell'aspetto che potremmo chiamare *soggettivo* dell'argomentazione ha origine, presumibilmente, nel desiderio – specifico del mondo contemporaneo – di fornire strumenti per difendersi dalla manipolazione dei discorsi pubblicitari o politici e per distinguere i discorsi affidabili tra la miriade di informazioni rese disponibili attraverso i nuovi media. In questo genere di interazioni, infatti, la fiducia accordata all'interlocutore è essenziale per la valutazione di una tesi e per l'adesione o il rifiuto del punto di vista del parlante, solitamente per la scarsa dimestichezza con molte delle questioni trattate e per la quantità di informazioni raccolte. Il ricorso a strumenti teorici di tipo difensivistico costituirebbe così una misura cautelativa, un tentativo di indurre ogni cittadino a praticare una strategia del tipo: riconoscere un paralogismo per non lasciarsi ingannare da chi lo usa per manipolarci.

In questo quadro, le fallacie dell'*ethos* – ricondotte prevalentemente alla famiglia degli *ad hominem* – sono descritte come paralogismi in cui, nel

⁶ Esistono naturalmente alcune eccezioni, per esempio gli studi di carattere logico sulla differenza tra credenza e sapere o alcuni studi nell'ambito delle logiche deontiche.

confutare un argomento, si prendono di mira le caratteristiche personali di chi lo propone o si evidenziano le incongruenze tra l'oratore e alcune circostanze che lo riguardano, rimproverandolo, come si suole dire, di predicare bene e razzolare male o di nascondere un interesse personale o, ancora, di aderire troppo rigidamente a una prospettiva o una dottrina da non potersi fidare del suo giudizio (Amossy 2010a). Dal punto di vista della teoria delle fallacie, tali argomenti sarebbero ingannevoli perché il carattere (*ethos*) di una persona non ha a che vedere con la validità di un argomento. Dal punto di vista retorico, al contrario, questa regola risulta troppo rigida perché negli argomenti *ad hominem* l'*ethos* svolge il fondamentale ruolo cognitivo di trasferire la credibilità, positiva o negativa, di una persona a una conclusione (Brinton 1985, 1986, 1995), agevolando la presa di decisione, che costituisce – ricordiamolo – l'obiettivo del discorso persuasivo.

Il punto di forza dell'approccio retorico consiste allora, in primo luogo, nel farsi carico della fallibilità caratteristica dell'argomentare senza semplificare una realtà sfuggibile per sostituirla con un modello di discussione normativo e, spesso, inapplicabile ai casi concreti. Può accadere che si faccia riferimento alle caratteristiche di chi parla per distrarre o ingannare l'uditorio, ma non è possibile prevedere ogni situazione discorsiva in cui accade né giudicare tutti i casi allo stesso modo, giacché talvolta il ricorso all'*ethos* è del tutto pertinente ed efficace. In secondo luogo, ha il pregio di valorizzare, accanto alla funzione tecnica dell'*ethos*, il nesso epistemologico e antropologico tra presa di decisione e fiducia nel discorso altrui. Così facendo, si interessa non solo al punto di vista di chi parla ma anche a quello di chi ascolta, mettendo in gioco tre elementi compresenti nel concetto di *ethos*: l'immagine che l'oratore dà di sé, l'immagine che l'oratore si fa dell'uditorio nel costruire il suo discorso, la credibilità che gli ascoltatori attribuiranno o meno all'oratore (Zagarella 2015, 70 sgg.). Sulla base di questi tre aspetti gli oratori forniscono una certa immagine di sé al proprio uditorio, in parte in modo consapevole, in parte inconsapevolmente; inoltre potrà accadere che, nel tentativo di mostrarsi saggi, virtuosi e benevoli – le tre qualità che, secondo Aristotele, connotano le persone affidabili, gli *epieikesi* (Aristotele, *Rh.* 1378a 6-20) –, essi ottengano l'effetto opposto; ciò potrebbe, per esempio, accadere se, nel costruire le proprie argomentazioni, essi non abbiano attribuito la giusta importanza ad alcuni valori politici o religiosi, ai costumi o ai luoghi comuni della comunità cui il discorso è indirizzato.

Una simile considerazione – propria del concetto allargato di *ethos* affermatosi nella contemporaneità (Amossy 1999, 2010b) – sposta l'asse della riflessione sul versante politico: mette in evidenza, cioè, che due gruppi di

persone diverse reagiscono in modo diverso al medesimo argomento e che ciò non avviene per un errore di ragionamento, ma perché essi giudicano in conformità a parametri storici, culturali, religiosi, sociali, e così via, non omogenei. La retorica mostra cioè che la verità, nel campo di *ciò che può essere diversamente da come è*, è sempre una verità per qualcuno e spesso convive con una o più verità divergenti, che non rappresentano dei nemici da demolire bensì il principio della vita democratica.

6. Conclusioni

La retorica, intesa come disciplina-ponte tra linguaggio e società – tra *logos* e *polis* –, analizza dunque le funzioni sociali del linguaggio e le caratteristiche dei processi deliberativi, trovando la sua risorsa principale nella pluralità dei punti di vista su una medesima questione. L'approccio retorico al discorso non si sofferma perciò, come si è detto, sul linguaggio come oggetto indipendente, ma sul rapporto tra argomentazioni e parlanti, e di conseguenza tra argomentazioni, sistemi di valori, cultura ed emozioni, facendo emergere una prospettiva epistemologica capace di affrontare l'eccezione e l'imprevisto senza diventare relativista o irrazionale.

La fallibilità costitutiva della deliberazione umana si accompagna a una presa di consapevolezza antropologica e politica. Di fronte al fatto che nessun giudizio può essere immune dalla possibilità di prendere un abbaglio, si possono adottare due strategie teoriche: farsi carico della precarietà e delle sue conseguenze, imparando a procedere per congetture, o provare a debellarla attraverso un sistema normativo. Il dibattito odierno che coinvolge, da una parte, le teorie dell'argomentazione retorica e, dall'altra, quelle normative si fonda su un quesito fondamentale per una società sempre più allargata: per riconoscere e costruire una buona argomentazione è preferibile un sistema rigoroso di regole e divieti o la capacità – da sviluppare e perfezionare attraverso l'educazione e l'esercizio – di orientarsi nella complessità della nostra epoca attraverso una attitudine al confronto? In entrambi i casi, si tratta di sfide teoriche che forniscono la chiave d'accesso a questioni e problemi che riguardano il nesso inscindibile tra esseri umani e linguaggio.

Bibliografia

AA. VV., 2014, *Blityri. Studi di storia delle idee sui segni e le lingue*, III, 1-2, "La teoria dell'argomentazione e i suoi sviluppi", a cura di A. Prato.

- Amossy R., 1999, (a cura di), *Images de soi dans le discours. La construction de l'ethos*, Lausanne-Paris, Delachaux et Niestlé.
- Amossy R., 2010a, «L'argomento "ad hominem": riflessioni sulle funzioni della violenza verbale», *Altre Modernità*, 3, pp. 56-70, trad. it. di Adriana Colombini Mantovani.
- Amossy R., 2010b, *La présentation de soi. Ethos et identité verbale*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Aristotele, *EN: Ethica Nicomachea*, a cura di I. Bywater, Oxford, Clarendon Press, 1894.
- Aristotele, *Met.: Metaphysica*, a cura di W. D. Ross, Oxford, Clarendon Press, 1924.
- Aristotele, *Rh.: Ars Rhetorica*, a cura di W. D. Ross, Oxford, Clarendon Press, 1959.
- Breton P., Gauthier G., 2000, *Histoire des théories de l'argumentation*, Paris, La Découverte.
- Brinton A., 1985, «A Rhetorical View of Ad Hominem», *Australian Journal of Philosophy*, 63, pp. 50-63.
- Brinton A., 1986, «Ethotic Argument», *History of Philosophy Quarterly*, 3, pp. 255-258.
- Brinton A., 1995, «The Ad Hominem», in Hansen H. V., Pinto R. C. (a cura di), *Fallacies: Classical and Contemporary Readings*, University Park (PA), Pennsylvania State University Press, pp. 213-222.
- Cantù P., Testa I., 2006, *Teorie dell'argomentazione. Un'introduzione alle logiche del dialogo*, Milano, Mondadori.
- Copi I. M., 1961, *Introduction to Logic*, New York, Macmillan (*Introduzione alla Logica*, trad. it. di M. Stringa, Bologna, Il Mulino 1964).
- Copi I. M., Cohen C., 1994, *Introduction to Logic (9th ed.)*, New York, Macmillan.

- Crosswhite J., 2013, *Deep Rhetoric. Philosophy, Reason, Violence, Justice, Wisdom*, Chicago and London, The University of Chicago Press.
- Danblon E., 2013, *L'homme rhétorique. Culture, raison, action*, Paris, Les Éditions du Cerf (*L'uomo retorico. Cultura, ragione, azione*, trad. it. di S. Di Piazza, Milano, Mimesis, 2014).
- Di Piazza S., 2011, *Congetture e approssimazioni. Forme del sapere in Aristotele*, Milano-Udine, Mimesis.
- Di Piazza S., 2012, «Le dimostrazioni del retore. Lo statuto epistemologico della retorica aristotelica», *PAN (Rivista di filologia latina)*, 1 n. s. "Inventario della retorica classica. Opere, teoria, tradizione letteraria", pp. 49-58.
- Goebel G. H., 1989, «Probability in the Earliest Rhetorical Theory», *Mnemosyne*, 1-2, pp. 41-53.
- Gross D. M., 2006, *The Secret History of Emotion. From Aristotle's Rhetoric to Modern Brain Science*, Chicago, The University of Chicago Press.
- Hoffman D. C., 2008, «Concerning Eikos: Social Expectation and Verisimilitude in Early Attic Rhetoric», *Rhetorica*, 26, pp.1-29.
- Eemeren F. H. van, 2010, *Strategic Maneuvering in Argumentative Discourse. Extending the Pragma-Dialectical Theory of Argumentation*, Amsterdam, John Benjamins Publishing Company.
- Eemeren F. H. van, Grootendorst R., 2004, *A Systematic Theory of Argumentation. The Pragma-Dialectical Approach*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hamblin C. L., 1970, *Fallacies*, London, Methuen. Reprinted, prefazione di J. Plenik e J. Hoaglund, Newport News (VA), Vale Press ([1986] 2004).
- Kennedy G. A., 1998, *Comparative Rhetoric: an Historical and Cross-Cultural Introduction*, Oxford, Oxford University Press.

- Madden E. H., 1957, «Aristotle's Treatment of Probability and Signs», *Philosophy of Science*, 24, pp. 167-172.
- Nussbaum M. C., 2001, *Upheavals of Thought: the Intelligence of Emotions*, Cambridge, Cambridge University Press (*L'intelligenza delle emozioni*, trad. it. di R. Scognamiglio, a cura di G. Giorgini, Bologna, Il Mulino, 2004).
- Perelman C., Olbrechts-Tyteca L., 1958, *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, Paris, Presses Universitaires de France (*Trattato dell'argomentazione. La nuova retorica*, trad. it. di C. Schik, a cura di N. Bobbio, Torino, Einaudi, 2001).
- Piazza F., 2004, *Linguaggio, persuasione e verità. La retorica del Novecento*, Roma, Carocci.
- Piazza F., 2008, *La Retorica di Aristotele. Introduzione alla lettura*, Roma, Carocci.
- Piazza F., 2015, «Retorica vivente. Un approccio retorico alla filosofia del linguaggio», *RIFL (Rivista Italiana di Filosofia del Linguaggio)*, 1, pp. 232-250.
- Piazza F., Di Piazza S., 2012, (a cura di), *Verità verosimili. L'eikos nel pensiero greco*, Milano-Udine, Mimesis.
- Zagarella R. M., 2015, *La dimensione personale dell'argomentazione*, Padova, Unipress.

Aphex.it è un periodico elettronico, registrazione n° ISSN 2036-9972. Il copyright degli articoli è libero. Chiunque può riprodurli. Unica condizione: mettere in evidenza che il testo riprodotto è tratto da www.aphex.it

Condizioni per riprodurre i materiali --> Tutti i materiali, i dati e le informazioni pubblicati all'interno di questo sito web sono "no copyright", nel senso che possono essere riprodotti, modificati, distribuiti, trasmessi, ripubblicati o in altro modo utilizzati, in tutto o in parte, senza il preventivo consenso di Aphex.it, a condizione che tali utilizzazioni avvengano per finalità di uso personale, studio, ricerca o comunque non commerciali e che sia citata la fonte attraverso la seguente dicitura, impressa in caratteri ben visibili: "www.aphex.it". Ove i materiali, dati o informazioni siano utilizzati in forma digitale, la citazione della fonte dovrà essere effettuata in modo da consentire un collegamento ipertestuale (link) alla home page www.aphex.it o alla pagina dalla quale i materiali, dati o informazioni sono tratti. In ogni caso, dell'avvenuta riproduzione, in forma analogica o digitale, dei materiali tratti da www.aphex.it dovrà essere data tempestiva comunicazione al seguente indirizzo (redazione@aphex.it), allegando, laddove possibile, copia elettronica dell'articolo in cui i materiali sono stati riprodotti.

In caso di citazione su materiale cartaceo è possibile citare il materiale pubblicato su Aphex.it come una rivista cartacea, indicando il numero in cui è stato pubblicato l'articolo e l'anno di pubblicazione riportato anche nell'intestazione del pdf. Esempio: Autore, *Titolo*, <<www.aphex.it>>, 1 (2010).
