

Fiducia e argomentazione. Una prospettiva aristotelica

Salvatore Di Piazza

Università di Palermo

salvatore.dipiazza@unipa.it

Abstract *Trust and argumentation. An Aristotelian perspective.* Through a re-reading of some Aristotelian works we propose to investigate the relationship between trust, argumentation and persuasion. In particular, we will analyze the Greek notion of *pistis*, that can also be translated as “trust”. The underlying idea is that speakers persuade audiences not always through the substance of their arguments but rather through their perceived trustworthiness, sometimes regardless of how “rational” the arguments actually are.

Keywords: persuasion, trust, argumentation, *ethos*, *pistis*

0. Uno dei modi attraverso cui il tema dell’accordo e del disaccordo può essere affrontato è quello di discutere il rapporto che si instaura tra fiducia e persuasione. La fiducia, infatti, spesso grande assente del dibattito strettamente filosofico, si può configurare tanto come condizione di partenza dell’accordo, quanto come suo punto di arrivo. Più precisamente, cercheremo di affrontare la relazione fiducia-persuasione a partire da una prospettiva filosofica, quella aristotelica, che crediamo ci possa dare un interessante contributo in merito. Per fare questo, cercheremo di riflettere sulla fecondità teorica della nozione di *pistis*, che tra le possibili traduzioni ha proprio quella di “fiducia”.

1. Partiamo da un passo della *Retorica* di Aristotele che sembra dirci qualcosa di molto interessante sul nesso argomentazioni-fiducia-persuasione:

La *pistis* è un tipo di dimostrazione (noi ci fidiamo/crediamo soprattutto quando supponiamo/accettiamo che qualcosa sia stato dimostrato/argomentato) (ή δὲ πίστις ἀπόδειξις τις (τότε γὰρ πιστεύομεν μάλιστα ὅταν ἀποδεδεῖσθαι ὑπολάβωμεν) (*Retorica* 1355a 5-6, trad. mia)¹.

Lungi dal dire che solo le dimostrazioni persuadono, segnando un confine netto tra una “buona” persuasione derivante da “buone” dimostrazioni ed una “cattiva” persuasione per così dire irrazionale, Aristotele in realtà sostiene qualcosa di più complesso e teoricamente interessante: non che le dimostrazioni persuadono, o che la fiducia deriva da dimostrazioni, ma che persuade ciò che noi, nell’atto di essere

¹ Si veda anche la lettura proposta da LO PIPARO (2006).

ascoltatori, *riteniamo* essere dimostrazione. È a partire da questa affermazione aristotelica che vorrei provare a sviluppare l'analisi, attraverso due domande strettamente intrecciate tra di loro:

- qual è il ruolo che l'argomentazione svolge nel processo persuasivo in dialettica con gli elementi solitamente connessi alla dimensione personale (*ethos*)?;
- qual è lo statuto epistemologico della nozione di *pistis*, inteso come stato mentale finale di un processo persuasivo?

Una certa lettura dei testi aristotelici può forse aiutarci a trovare delle risposte interessanti.

2. Per procedere con ordine è opportuno chiarire anzitutto il senso di alcuni termini chiave fin qui utilizzati, su tutti quello di *pistis*, che in Aristotele assume significati differenti, seppur connessi tra di loro. Volendo fare una brevissima ricostruzione terminologica², ricordiamo che il termine appartiene all'area semantica del verbo *peithomai* che significa "obbedire", ma anche "essere persuaso" e "avere fiducia, fede". La forma attiva di *peithomai*, *peitho*, probabilmente attestata successivamente³, indica il «persuadere in tutti i modi, col ragionamento, con le preghiere, con la forza, col denaro» (CHANTRAINE 1968-80: 868). In questa ricostruzione *pistis* indicherebbe la «fede, fiducia ispirata ad altri o che altri ispirano», da cui «garanzia, assicurazione, pegno» (*ibidem*). Da *pistis* deriverebbe poi l'aggettivo *pistós*, che si può attribuire tanto a «colui nel quale riponiamo fiducia», quanto a «colui il quale ripone la fiducia in qualcuno» (*ibidem*). Strettamente connesso, quindi, è il verbo derivato *pisteuo*, traducibile con "avere fiducia", "credere". Ciò che ci interessa in particolare in vista delle nostre argomentazioni e che dobbiamo tenere in mente è, anzitutto, (a) che il campo semantico attorno a cui ruota *pistis* è quello relativo alle nozioni di persuasione, credenza, fiducia, fede, senza profonde differenze tra questi stati mentali, e (b) che il persuadere, come detto, può avvenire «in tutti i modi, col ragionamento, con le preghiere, con la forza, col denaro».

Per chiarire i diversi significati che il termine *pistis* assume in Aristotele, seguiamo Grimaldi (1957) che oltre a due usi strettamente tecnici che però appaiono occasionali, ha rintracciato sostanzialmente tre significati⁴:

- a) «*pistis* come fonte materiale [...] in grado di indurre in un uditorio uno stato mentale chiamato *pistis*, o credenza» (GRIMALDI 1957: 189). In questo senso *ethos*, *pathos* e *logos* sono delle *pisteis*;
- b) «*pistis* come il metodo [...] attraverso cui si utilizza il materiale, si dà forma a questa materia [...] e si produce uno stato mentale, *pistis*, nell'uditorio» (GRIMALDI 1957: 190). In questo senso entimema ed esempio sono delle *pisteis*;
- c) «*pistis* come lo stato mentale prodotto nell'uditorio» (GRIMALDI 1957: 190).

² Per maggiori dettagli rimandiamo a PIAZZA (2008: 16-17).

³ BENVENISTE (1969: 85).

⁴ Sui diversi significati del termine *pistis* in Aristotele c'è stato, soprattutto in passato, un intenso dibattito. Per maggiori dettagli rimandiamo a GRIMALDI (1957), WIKRAMANAYAKE (1961) e LIENHARD (1966).

Applichiamo il principio del rasoio di Ockham e riduciamo a duplice la triplice distinzione di Grimaldi: da un lato avremo quella che chiameremo *pistis1*, intesa come la prova, come ciò che produce lo stato mentale finale e che riassume i significati (a) e (b), e *pistis2*, intesa, appunto, come stato mentale finale che coincide con il significato (c). Si tratta, in ogni caso, come è chiaro, di due momenti di uno stesso processo e noi, in questo caso, siamo interessati soprattutto al secondo, allo stato mentale finale di un processo persuasivo.

3. Entrambe le accezioni di *pistis* che abbiamo ricavato le ritroviamo nel passo aristotelico da cui siamo partiti: l'occorrenza esplicita *pistis* («la *pistis* è un tipo di dimostrazione») rientra nel significato (1), mentre il verbo *pisteuo* («noi *pisteuomen* soprattutto quando supponiamo/accettiamo che qualcosa sia stato dimostrato») indica l'avere una *pistis* di tipo (2), lo stato mentale. Se contestualizziamo il passo in questione ci apparirà più chiaro quanto Aristotele probabilmente intendeva dire. Teniamo conto che siamo nelle prime pagine della *Retorica*, che si era aperta con la celebre affermazione secondo cui la retorica è *antistrophos*, analoga, alla dialettica. In linea con questa affermazione di partenza Aristotele sta qui cercando di mostrare che chi è in grado di produrre sillogismi dialettici, il dialettico, è competente anche nell'ambito degli entimemi, i sillogismi retorici, e sviluppa il seguente ragionamento:

- 1) la *pistis1* è un tipo di dimostrazione (*apodeixis*);
- 2) la tipica dimostrazione (*apodeixis*) retorica è l'entimema;
- 3) l'entimema è un tipo di sillogismo;
- 4) il dialettico sa *trattare* i sillogismi di vario tipo;
- 5) il dialettico sa *trattare* gli entimemi.

Ed è all'interno di questa catena logica che, tra parentesi, dice la cosa per noi più interessante: noi ci fidiamo soprattutto quando *riteniamo* che qualcosa sia stato dimostrato. Analizziamo nel dettaglio tutto il passo, visto che quasi ciascun termine merita un esame approfondito. Come detto, Aristotele esordisce dicendo che la *pistis* è *tis apodeixis*. Come intendere qui il termine *apodeixis*? Sarebbe probabilmente errato e porterebbe ad un fraintendimento del pensiero aristotelico il considerare qui *apodeixis* nel senso forte con cui viene definito negli *Analitici secondi*: un sillogismo le cui premesse siano «vere, prime, immediate, più note della conclusione, anteriori ad essa, e che siano causa di essa», che produca scienza, *episteme* (*Secondi Analitici* 71b 21-23).

Tenendo presente la definizione appena data, basterebbe pensare al fatto che l'entimema⁵, ovvero l'*apodeixis* retorica di cui sta parlando in quel contesto, non si fonda su premesse vere ma endossali⁶, ossia vere, ma secondo la categoria del *per lo più*, e che il fine è differente, non punta all'*episteme*, alla scienza, ma alla persuasione, basterebbe questo, dicevamo, a chiarire che *apodeixis* in questo passo non è inteso in senso stretto. A chiarire ancora meglio che Aristotele non sta pensando all'*apodeixis* degli *Analitici* contribuisce la presenza della particella *tis*. Ci sono due modi in cui può essere interpretato il *tis*, uno più svalutativo e uno più neutro. Si può intendere che la *pistis* è *una sorta* di dimostrazione, nel senso di una dimostrazione imperfetta, ma si può intendere anche che la *pistis* è *un tipo* di

⁵ Sull'entimema si veda PIAZZA (2000).

⁶ Sulla nozione di endossalità si veda, tra gli altri, BERTI (1989).

dimostrazione. Rimandiamo ad altri studi per un'analisi dettagliata della questione⁷, noi optiamo qui per la seconda interpretazione e riteniamo che Aristotele voglia chiarire che l'entimema, il sillogismo retorico, la *pistis* di cui sta parlando, è una tipologia di *apodeixis*, nel senso che ha dei tratti in comune con la dimostrazione apodittica (la struttura logica, nello specifico), ma anche tratti peculiari che non si ritrovano in quel tipo di dimostrazione.

Proprio gli elementi di divergenza sono quelli che, nella nostra analisi, risultano più interessanti: il tipo di premesse, che qui sono endossali e lì vere, il tipo di conclusioni, qui *per lo più*⁸ e lì certe, e il fine, qui la persuasione, lì l'insegnamento. Dire, quindi, che la *pistis*, l'entimema, è un *apodeixis tis*, equivale a dire che l'entimema è una dimostrazione fallibile e confutabile, una dimostrazione *per lo più*, che vuole persuadere: insomma, quella che oggi chiameremmo un'argomentazione⁹. Del resto, vista la natura *per lo più* delle questioni che sono in gioco nella retorica (che sono poi, spesso, le questioni decisive della vita dell'uomo, etiche, politiche etc.), non potremmo pretendere un grado di esattezza maggiore di quanta la *natura della cosa* ci consente. Aristotele lo dice ripetutamente e collega la pretesa di dimostrazione in ogni ambito e questione all'*apaideusia*, alla mancanza di *paideia*:

Alcuni credono, a causa di *apaideusia*, che anche questo [il principio di non contraddizione] debba essere dimostrato (ἀποδεικνύναι). L'*apaideusia* è, infatti, il non sapere di quali cose si deve cercare la dimostrazione e di quali no (ἔστι γὰρ ἀπαιδευσία τὸ μὴ γινώσκειν τίνων δεῖ ζητεῖν ἀπόδειξιν καὶ τίνων οὐ δεῖ) (*Metafisica* 1006a 5-8, trad. mia);

Dunque, alcuni non danno retta a quelli che parlano, se non si parla in termini matematici (μαθηματικῶς), mentre altri se non si parla per esempi. [...] Alcuni vogliono tutto con rigore (ἀκριβῶς), mentre ad altri il rigore dà fastidio (λυπεῖ τὸ ἀκριβές). [...] Infatti bisogna avere *paideia* su come ogni cosa debba essere dimostrata (διὸ δεῖ πεπαιδεῦσθαι πῶς ἕκαστα ἀποδεκτέον). [...] E non bisogna esigere in tutte le cose l'esattezza matematica (τὴν δ' ἀκριβολογίαν τὴν μαθηματικὴν οὐκ ἐν ᾗ πᾶσιν ἀπαιτετέον), ma in quelle che non hanno materia (ἐν τοῖς μὴ ἔχουσιν ὕλην) (*Metafisica* 995a 5-17, trad. mia).

4. Alla luce di quanto detto risulta chiaro, quindi, che non è (necessariamente) l'*apodeixis* in senso forte, la dimostrazione, che produce la persuasione/fiducia, ovvero la *pistis*², non è necessariamente perché qualcosa ci è stato dimostrato in maniera rigorosa che noi ci persuadiamo. Ma addirittura, in un certo senso, il rapporto tra dimostrazione e *pistis*² può essere invertito: non è la dimostrazione che sta all'origine della *pistis*², ma viceversa, è l'*apodeixis*/dimostrazione che ha bisogno della *pistis*²/fiducia. Ci sono una serie di passi aristotelici che vanno in questa direzione:

La dimostrazione procede da ciò di cui ci fidiamo/che crediamo di più e che è precedente (ἢ γὰρ ἀπόδειξις ἐκ πιστοτέρων τε καὶ προτέρων ἐστίν) (*Primi Analitici* 64b 32-33, trad. mia);

⁷ Si veda in particolare BURNYEAT (1996), ZANATTA (2002).

⁸ Sulla nozione di *per lo più* in Aristotele ci permettiamo di rimandare a DI PIAZZA (2011).

⁹ PERELMAN, TYTECA (1958) chiariscono bene la distinzione tra "dimostrazione" e "argomentazione" e ad essa rimandiamo.

Dal momento che, dunque, noi conosciamo e ci fidiamo/crediamo attraverso “ciò che viene prima”, conosciamo e ci fidiamo di/crediamo maggiormente ciò, dal momento che attraverso ciò [conosciamo] anche “ciò che viene dopo”. [...] Bisogna fidarsi dei/credere nei principi, o tutti o alcuni, più che della/nella conclusione [...] A chi vuole possedere la scienza (*episteme*) niente deve essere più degno di fiducia (*pistoteron*) o più noto, dato che è necessario che di ciò che è conosciuto in maniera assoluta (*ton epistamenon aplós*) si abbia fiducia immutabile (*ametapeiston*) (ὥστ' εἴπερ ἴσμεν διὰ τὰ πρῶτα καὶ πιστεύομεν, καὶ κεῖνα ἴσμεν τε καὶ πιστεύομεν μᾶλλον, ὅτι δι' ἐκεῖνα καὶ τὰ ὕστερα. [...])· μᾶλλον γὰρ ἀνάγκη πιστεύειν ταῖς ἀρχαῖς ἢ πάσαις ἢ τισὶ τοῦ συμπεράσματος. τὸν δὲ μέλλοντα ἔξιν τὴν ἐπιστήμην [...] μὴδ' ἄλλο αὐτῷ πιστότερον εἶναι μὴδὲ γνωριώτερον [ί], εἴπερ δεῖ τὸν ἐπιστάμενον ἀπλῶς ἀμετάπειστον εἶναι.) (*Secondi Analitici* 72a 31-72b 5, trad. mia).

Quando uno, infatti, in un certo modo si fida e a lui sono noti i principi, ha *episteme* (ὅταν γὰρ πῶς πιστεύῃ καὶ γνώριμοι αὐτῷ ὦσιν αἱ ἀρχαί, ἐπίσταται) (*Etica Nicomachea* 1139b 33-34, trad. mia).

Una dimostrazione in senso forte è possibile se basiamo il nostro ragionamento su qualcosa che non può essere dimostrato ma di cui ci fidiamo: la *pistis*² diventa condizione inevitabile dell'*episteme*.

5. Passiamo ad analizzare, adesso, la frase tra parentesi del passo in questione: «Ci fidiamo/crediamo soprattutto quando *noi supponiamo/accettiamo* che qualcosa sia stato dimostrato/argomentato» (τότε γὰρ πιστεύομεν μάλιστα ὅταν ἀποδεδεῖχθαι ὑπολάβωμεν) (*Retorica* 1355a 5-6). Non soltanto Aristotele in precedenza non ha detto che solo una dimostrazione in senso forte persuade, ma attenua ancora di più la sua affermazione sottolineando che la persuasione/fiducia/credenza si ottiene, quando supponiamo/accettiamo che qualcosa sia stato dimostrato in quel senso di “dimostrazione”, ovvero quando sia stato argomentato. Anche in questo caso un esame dettagliato della frase ci consente di cogliere diverse sfumature. Anzitutto si consideri che qui Aristotele non sta dicendo che noi ci fidiamo/crediamo quando qualcosa è stato argomentato (e men che meno dimostrato), ma sta dicendo qualcosa in più e radicalmente più forte: noi ci fidiamo/crediamo quando supponiamo/accettiamo che qualcosa sia stato argomentato. Il ruolo decisivo è giocato dal verbo ὑπολαμβάνω che indica tanto il “supporre” quanto l’“accettare”. Il passaggio, crediamo, è decisivo: passa dal soggetto ascoltatore l'accettazione di un'argomentazione come di una “buona” argomentazione, non esiste l'argomentazione che, da sé, si impone come persuasiva perché cogente. Questa stessa idea è presente anche in altri passi della stessa tonalità:

Il persuasivo è persuasivo per qualcuno, ed è persuasivo e degno di fiducia (*pistós*) o immediatamente e di per sé¹⁰, oppure per il fatto che *si ritenga* che sia

¹⁰ Il riferimento a qualcosa che sia persuasivo “immediatamente e di per sé”, potrebbe sembrare in contrasto con quanto argomentato da noi fin qui. In realtà crediamo che qui Aristotele non si stia riferendo a delle argomentazioni che, per il fatto stesso di essere proferite, persuadono, quanto piuttosto agli *endoxa*, ovvero a ciò che viene ritenuto persuasivo (quindi rimane l'aspetto dell'essere ritenuto), ma senza la mediazione di altri *endoxa*.

stato mostrato attraverso cose di tal genere (ἐπεὶ γὰρ τὸ πιθανὸν τινὶ πιθανόν ἐστι, καὶ τὸ μὲν εὐθύς ὑπάρχει δι' αὐτὸ πιθανὸν καὶ πιστὸν τὸ δὲ τῷ δείκνυσθαι δοκεῖν διὰ τοιούτων) (*Rhetorica* 1356b 28-31, trad. mia);

Delle fonti di quei discorsi che *vengono ritenuti* essere prove (*pisteis*) dimostrative/argomentative, abbiamo detto (ἐξ ὧν μὲν οὖν λέγονται αἱ δοκοῦσαι εἶναι πίστεις ἀποδεικτικά, εἴρηται) (*Rhetorica* 1358a 1-2, trad. mia).

Nell'ambito di *ciò che può essere diversamente da come è* (τὸ ἐνδεχόμενον ἄλλως εἶναι), che è esemplificato perfettamente ma non coincide unicamente con l'ambito della retorica, non abbiamo a che fare con dimostrazioni cogenti, ma con ciò che è supposto/accettato essere una dimostrazione/argomentazione dall'ascoltatore e, ovviamente, anche dal parlante. Si può forse dire anche qualcosa in più, come fa Eugene Garver, ovvero che «non è vero che più logico un argomento è, più credibile è. Talvolta la cogenza sembra ritorcersi contro: dal punto di vista della persuasione, sembra che gli argomenti possano fallire per il fatto di essere troppo forti!» (GARVER 1994: 146).

Probabilmente Garver sta pensando ad alcuni passi aristotelici come il seguente:

Di fronte ad alcuni neppure se possedessimo la conoscenza più esatta sarebbe facile grazie ad essa, parlando, persuaderli; il discorso secondo scienza, infatti, appartiene all'insegnamento (ἔτι δὲ πρὸς ἐνίους οὐδ' εἰ τὴν ἀκριβεστάτην ἔχοιμεν ἐπιστήμην, ῥάδιον ἂπ' ἐκείνης πείσαι λέγοντας· διδασκαλίας γὰρ ἐστὶν ὁ κατὰ τὴν ἐπιστήμην λόγος.) (*Rhetorica* 1355a 24-30, trad. mia).

Non soltanto, quindi, la *pistis*² non deriva necessariamente dalla cogenza, ma, addirittura, la cogenza non necessariamente produce *pistis*². Un caso assai familiare e, crediamo, esemplificativo di quanto appena detto è dato dal fenomeno dei numeri ritardatari nell'estrazione del lotto. Un ragionamento cogente, ci *imporrebbe* di credere che, essendo ogni estrazione del lotto indipendente dalle precedenti, un numero ritardatario, che non esce da diverse settimane, ha le stesse possibilità di essere estratto rispetto agli altri. L'esperienza mostra che, però, la cogenza di questa argomentazione (una vera *apodeixis* in senso forte) non produce persuasione, ma anzi il numero di giocate sul quel numero è decisamente superiore agli altri numeri. La dimostrazione si rivela impotente. Del resto, se la dimostrazione non tocca la sfera del desiderio (*orexis*), non muove all'azione e, «avendo come suo obiettivo la deliberazione [...], e quindi l'azione, il discorso persuasivo è un *logos* in continua ricerca di questo difficile accordo con il desiderio» (PIAZZA 2008: 28).

6. La domanda che è naturale porsi diventa, quindi: cosa rende un'argomentazione persuasiva? Ovvero, cosa ci fa credere che qualcosa che ci è stato detto sia stato ben argomentato? Aristotele dà una risposta che, ancora una volta, ci pare assai convincente:

[C'è persuasione] per mezzo del carattere (*ethos*) quando il discorso viene detto in maniera tale da rendere colui che parla degno di fiducia (*axiopiston*). Infatti ci fidiamo/crediamo (*pisteuomen*) molto e assai prontamente delle/alle persone di alto valore morale (*epieikesin*)¹¹ riguardo ogni questione in generale, e lo

¹¹ Sulla nozione di *epieikeia* si veda, tra gli altri, PIAZZA (2007) e bibliografia connessa.

facciamo del tutto in quelle questioni in cui non c'è esattezza ma incertezza nelle opinioni. Bisogna che ciò accada per mezzo del discorso, ma non per una certa fama preconcepita di colui che parla (διὰ μὲν οὖν τοῦ ἥθους, ὅταν οὕτω λεχθῇ ὁ λόγος ὥστε ἀξιόπιστον ποιῆσαι τὸν λέγοντα. τοῖς γὰρ ἐπεικέσι πιστεύομεν μᾶλλον καὶ θᾶττον, περὶ πάντων μὲν ἀπλῶς, ἐν οἷς δὲ τὸ ἀκριβὲς μὴ ἔστιν ἀλλὰ τὸ ἀμφιδοξεῖν, καὶ παντελῶς. δεῖ δὲ καὶ τοῦτο συμβαίνειν διὰ τοῦ λόγου, ἀλλὰ μὴ διὰ τοῦ προδεδοξάσθαι ποιόν τινα εἶναι τὸν λέγοντα) (*Rhetorica* 1356a 4-10, trad. mia).

Aristotele fa svolgere un ruolo decisivo all'*ethos*, il carattere dell'oratore che si manifesta nel discorso. È decisivo il fatto che l'*ethos* del parlante rappresenti un elemento centrale nel processo persuasivo, in maniera preponderante nelle questioni che presentano molteplicità di opinioni, ma anche "in ogni questione in generale". Non soltanto, quindi, quando le argomentazioni contrastanti sembrano avere tutte una loro plausibilità, ma anche nelle questioni apparentemente più semplici e difficilmente contro-argomentabili l'efficacia di un'argomentazione è strettamente dipendente dal grado di affidabilità che il parlante si costruisce nel discorso. Per questo concordiamo in pieno con Garver quando afferma che «l'*ethos* è in un certo senso l'ombra del *logos*» (GARVER 2000: 17) e per questo stesso motivo Aristotele può fare affermazioni di questo tipo:

Il carattere (*ethos*), per così dire, porta con sé la fiducia più forte (σχεδὸν ὥς εἰπεῖν κυριωτάτην ἔχει πίστιν τὸ ἥθος) (*Rhetorica* 1356a 13, trad. mia)¹²;

Si adatta meglio alla persona di alto valore morale (*epieikei*) mostrarsi virtuoso piuttosto che un'argomentazione rigorosa (καὶ μᾶλλον τῷ ἐπεικεῖ ἀρμόττει χρηστὸν φαίνεσθαι ἢ τὸν λόγον ἀκριβῆ) (*Rhetorica* 1418a 40-b 1, trad. mia);

Tre sono le cause del fatto che i parlanti siano affidabili; altrettante sono, infatti, *indipendentemente dalle dimostrazioni*¹³, le cose che rendono il parlante stesso degno di fiducia. Queste qualità sono la prudenza, la virtù e la benevolenza (τοῦ μὲν οὖν αὐτοῦς εἶναι πιστοῦς τοὺς λέγοντας τρία ἔστι τὰ αἷτια· τοσαῦτα γὰρ ἔστι δι' ἃ πιστεύομεν ἔξω τῶν ἀποδείξεων. ἔστι δὲ ταῦτα φρόνησις καὶ ἀρετὴ καὶ εὐνοία) (*Rhetorica* 1378a 6-8, trad. mia).

Ecco, dunque, cosa rende i discorsi persuasivi: oltre, ovviamente, al grado di endossalità, plausibilità delle premesse e al rispetto di regole logiche minimali che legano premesse e conclusioni, è l'*ethos* del parlante che risulta decisivo e che, in alcuni casi, ha la forza di sovvertire perfino endossalità e coerenza logica. Ovviamente non bisogna estremizzare la questione e pensare che la coerenza sia sempre ininfluyente ai fini persuasivi. In alcuni casi, il parlante può costruirsi il suo credito, la propria affidabilità, proprio mostrandosi rigoroso (anche se non sempre si tratta di un reale rigore) e questo rigore può contribuire a rendere il parlante degno di fiducia. Pensiamo, per esempio, ai casi in cui nel dibattito etico o politico, il citare statistiche o prove scientifiche viene utilizzato, talvolta strumentalmente, come un modo per apparire affidabili.

¹² La traduzione di questo passo è differente da quella solitamente diffusa, dove il termine *pistis* viene inteso nel senso di *pistis1* e non di *pistis2* come facciamo noi. Si veda, per esempio, la traduzione di Dorati: "il carattere rappresenta, per così dire, l'argomentazione più forte" (Milano, Mondadori 1996).

¹³ Seguiamo KRAUS (2005: 80) per quanto riguarda la traduzione di ἔξω con "indipendente da".

7. Quando Aristotele parla di *ethos*, sottolinea che esso è diverso dalla fama (*doxa*), perché, contrariamente a quest'ultima, si costruisce *nel* discorso. Anzitutto bisogna chiarire che, ovviamente, «tanto la fama quanto il fascino possono naturalmente svolgere un ruolo per conquistare il consenso dell'uditorio ma restano, agli occhi di Aristotele, elementi sostanzialmente esterni al discorso vero e proprio» (PIAZZA 2008: 93)¹⁴. Che l'*ethos*, poi, in quanto prova tecnica, si manifesti nei *logoi* deve essere ben inteso, altrimenti può condurre a conclusioni fuorvianti. Se guardiamo al passo della *Retorica* appena citato sembra chiaro che il punto di partenza di una possibile riuscita del processo persuasivo sono i *logoi*, i quali rendono il parlante degno di fede (*axiopistos*) e, in questo modo, le sue argomentazioni (*pisteis*) persuasive. È vero, infatti, che «se io sono convinto, persuaso, emozionato, è perché nelle parole ho trovato “qualcuno” in cui io ho fiducia» (CORNILLIAT, LOCKWOOD 2000: 7). È decisivo, però, che Aristotele, nel passo citato, parli di *logoi*, di discorsi, non di argomentazioni, *pisteis*, come punto di partenza di questo processo. Non sono le strette argomentazioni, le inferenze, le prove, che risultano persuasive, ma l'insieme dei discorsi intesi nell'accezione più ampia possibile, anche «la scelta delle parole, la maniera di proferire» (NICOLAS 2009: 95) che, col tramite dell'*ethos*, ci fa supporre che le argomentazioni siano valide. Non è il ragionamento argomentativo da solo che deve mostrare l'*ethos*, ma l'insieme dei discorsi, dove l'argomentazione (in forma di entimema o esempio) è inclusa. È l'insieme dei *logoi* che diventa la chiave per una possibile riuscita. Se al posto dei *logoi* ponessimo le *pisteis* avremmo una sorta di circolo vizioso, in questo modo, invece, il circolo diventa virtuoso:

Logoi ≠ *Pisteis* —————> *Axiopistos* —————> *Pisteis* affidabili e persuasive

Alcune osservazioni aristoteliche sembrano confermare questa nostra interpretazione:

Bisogna che la *narrazione* riveli l'*ethos* (ἡθικὴν δὲ χρὴ τὴν διήγησιν εἶναι)
(*Retorica* 1417a 16, trad. mia);

Le prove non si realizzano solo attraverso un *discorso* che dimostra, ma anche attraverso un *discorso* che mostra il carattere (δὲ οὐ μόνον αἱ πίστεις γίνονται δι' ἀποδεικτικοῦ λόγου, ἀλλὰ ἀ καὶ δι' ἡθικοῦ) (*Retorica* 1366a 9, trad. mia).

8. Possiamo ora provare a tirare le fila di quanto fin qui detto. Se le argomentazioni, da sole, non riescono a garantire la persuasione, ma è fondamentale la supposizione/accettazione dell'ascoltatore che un'argomentazione sia una “buona” argomentazione, che, quindi, qualcosa sia stato in un certo senso dimostrato, il ruolo delle argomentazioni deve essere rivisto. Nei casi più dubbi, dove o gli *endoxa* in competizione si equivalgono oppure dove ci sono solo *endoxa* deboli, un'argomentazione è “buona” perché è supposta essere tale, come visto, per la forza dell'*ethos* del parlante, quindi di un elemento appartenente alla dimensione personale più che a quella oggettiva. Non bisogna dimenticare, infatti, che la retorica «è anche

¹⁴ L'insistenza aristotelica sul manifestarsi dell'*ethos* nel discorso ha prodotto un dibattito sul fatto che si possa parlare di un *ethos* apparente e di un *ethos* reale. Si vedano a tal proposito WOERTHER (2007) e PIAZZA (2008). Più in generale sulla nozione di *ethos* si vedano FORTENBAUGH (1992) e il già citato GARVER (1994).

un'arte della persona. Nessun *logos*, nessun argomento, nessuna parola si presenta senza che qualcuno l'emetta, per qualcuno [...]. È un soggetto che produce il suo effetto su un soggetto» (CORNILLAT, LOCKWOOD 2000: 7).

In base a quanto detto in linea di principio non è possibile stabilire se una credenza (intesa come lo stato mentale in generale risultato di persuasione) sia il risultato di buone argomentazioni o meno, ovvero, non è possibile dire quanto siano accettabili e ammissibili delle argomentazioni.

Lo statuto delle argomentazioni, di conseguenza, nell'ambito di ciò che può essere diversamente da com'è, che, seguendo Aristotele, è un ambito vastissimo e quasi onnicomprensivo, nei casi più complessi risulta per certi versi indebolito rispetto ad una prospettiva tradizionale. In questo modo, se in linea di principio non possiamo distinguere una buona argomentazione da una cattiva argomentazione (dal punto di vista dei contenuti, non della struttura logica), sempre in linea di principio non possiamo distinguere una buona retorica (fondata sulla dimostrazione dei fatti veri) da una cattiva retorica (che sarebbe semplice manipolazione dell'ascoltatore). La distinzione kantiana, ripresa poi da Perelman e Tyteca nel *Trattato dell'argomentazione*, tra "persuadere" e "convincere"¹⁵ (PERELMAN, TYTECA 2001: 28-33), non sembra più così solida, vista la difficoltà di «isolare da un insieme – insieme di procedimenti, insieme di facoltà – alcuni elementi che si considerano razionali» (PERELMAN, TYTECA 2001: 29-30), che è condizione necessaria per tale distinzione.

Gli stessi autori del *Trattato* si rendevano conto, del resto, della difficoltà di questa distinzione, chiedendosi se non sia eccessiva «questa pretesa di validità assoluta per ogni uditorio composto da esseri ragionevoli» e concludendo che bisognerebbe rendersi conto di «come la differenza tra i termini *convincere* e *persuadere* sia sempre imprecisa e come in pratica essa debba rimanere tale. Infatti, mentre il confine fra intelligenza e volontà, fra razionale e irrazionale può costituire un limite preciso, la distinzione fra diversi uditori è molto più incerta, tanto più che la rappresentazione che l'oratore si fa degli uditori è il risultato di uno sforzo sempre suscettibile di essere ripreso» (PERELMAN, TYTECA 2001: 30-31)¹⁶. Noi saremmo forse disposti a spingerci oltre, dicendo che proprio il confine tra razionale e irrazionale sembra assai difficile da cogliere. Sarebbe quantomeno difficile, per esempio, dire con certezza se un'argomentazione conclusa con «ci saranno un milione di posti di lavoro in più», proferita da un candidato alla presidenza del consiglio, in Italia, nel 1994, fosse razionale o meno. Molti non soltanto l'avranno ritenuta del tutto inverosimile, ma avranno pensato che difficilmente altri avrebbero potuto essere persuasi da essa. Eppure sappiamo che molti ne furono persuasi e questi, quindi, per ritornare al passo aristotelico, avranno supposto/ritenuto che chi l'aveva proferita aveva dato delle buone argomentazioni. È certamente più facile, come spesso accade in questi casi, trovare i casi estremi sulla cui *razionalità* o meno quasi tutti potremmo concordare, ed avere maggiori difficoltà su quanto viene compreso tra i due estremi.

Ma anche questi casi estremi, in linea di principio (e non solo), possono essere visti in modo diverso. Se provassi ad argomentare oggi che un ebreo non è un essere

¹⁵ «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» (PERELMAN, TYTECA 2001: 30).

¹⁶ La distinzione tra "persuadere" e "convincere" è strettamente connessa alla possibilità dell'esistenza di un "Uditorio universale". Sulla complessità di tale nozione perelmaniana e sui suoi risvolti teorici si veda DANBLON (2004).

umano degno di vivere, quasi tutti saremmo disposti a non ritenere tale argomentazione persuasiva, non ci convincerebbero, quali che fossero, le premesse, non ci convincerebbe, men che meno, la conclusione. Avremmo anche difficoltà ad immaginare qualcuno che, oggi, la riterrebbe una buona argomentazione. Sarebbe uno dei casi estremi, diremmo, che potremmo con una certa facilità spostare sulla tabella delle “cattive” argomentazioni, delle argomentazioni *irrazionali*. Eppure nel secolo scorso in tanti la ritennero una buona argomentazione. Nell’ambito di *ciò che può essere diversamente*, anche se con sfumature differenti, in linea di principio le argomentazioni si equivalgono perché presuppongono una fede/fiducia su alcune premesse che, pur nell’ambito dell’endossalità, sono inevitabilmente mutevoli e soggette a confutazioni.

Di conseguenza, deve essere rivisto anche lo statuto della *pistis*², dello stato mentale finale. Alla luce di quanto detto, infatti, non è accettabile una distinzione netta tra una *pistis*² razionale (credenza), frutto di buone argomentazioni e una *pistis*², frutto di cattive argomentazioni, per così dire, irrazionale (fede). Senza la garanzia delle dimostrazioni lo statuto epistemologico della *pistis* è tale che, come richiamavamo all’inizio, citando Chantraine, i suoi possibili significati, “fede”, “fiducia”, “credenza”, sembrano essere sfumature di una nozione fluida piuttosto che nozioni discrete e concretamente differenziabili. È nella singola situazione concreta che si gioca la partita, non in linea di principio, né il successo *a posteriori* di un’argomentazione può essere ritenuto un criterio di discriminazione. Il rischio che corriamo seguendo questo filo argomentativo è che esso venga interpretato come un (ennesimo) atteggiamento di discredito nei confronti della retorica intesa come *techne* che si occupa del persuasivo. Potrebbe sembrare, infatti, che le questioni retoriche siano del tutto indipendenti dalla nozione di verità. In realtà qui non vogliamo sostenere la scissione tra retorica e verità, ma tra retorica e dimostrazione. La retorica ha una sua verità specifica, ben esemplificata dalla nozione di *eikos*¹⁷, che non può essere dimostrata ma, appunto, argomentata.

La separazione tra retorica e rigore dimostrativo può essere vista in termini negativi se rimaniamo convinti dell’idea che il rigore sia sempre un valore, ma l’idea è che, anzi, nell’ambito di *ciò che può essere diversamente*, il rigore matematico sia un elemento negativo o, in alcuni casi, una finzione. Ci ricorda Aristotele, infatti, che sarebbe da “maleducati” (πεπαιδευμένους γὰρ ἔστιν) richiedere al retore dimostrazioni (ρητορικὸν ἀποδείξεις ἀπαιτεῖν), vista la natura del suo ambito di indagine (*Etica Nicomachea* 1094b 11-28). In conclusione, in assenza di rassicuranti dimostrazioni che garantiscano la persuasione, ci troviamo di fronte l’incertezza costitutiva della pratica argomentativa, diretta conseguenza dell’incertezza dell’essere *per lo più* delle questioni in ballo. Ma, a scanso di equivoci, non stiamo qui sostenendo l’inutilità dell’argomentazione (la nostra è, in ogni caso, una prospettiva descrittiva e non normativa dei processi persuasivi), ma esattamente il contrario: la pratica argomentativa racchiude in sé, sì, il rischio costante della decisione errata, ma al tempo stesso la possibilità della rimessa in gioco di queste stesse decisioni. E in ogni caso, c’è da augurarsi, con Aristotele, che, almeno *per lo più*, il vero e il giusto siano più forti dei loro contrari (*Retorica* 1355a 21-22).

¹⁷ Su tale nozione di permettiamo di rimandare a PIAZZA e DI PIAZZA (2012).

Bibliografia

BENVENISTE, Émile (1969), *Le vocabulaire des institutions indo-européennes. Economie, parenté, société*, Parigi, Les Editions de Minuit (*Il vocabolario delle istituzioni indoeuropee*, tr. it. di M. Liborio, Torino, Einaudi, 2001).

BERTI, Enrico (1989), *Le ragioni di Aristotele*, Roma-Bari, Laterza.

BURNYEAT, Myles (1996), «Enthymeme: Aristotle on rationality of Rhetoric» in Amelie OKSEMBERG RORTY (a cura di), *Essays on Aristotle's Rhetoric*, Berkeley, University of California Press, pp. 88-115.

CHANTRAINE, Pierre (1968-1980), *Dictionnaire étymologique de la langue grecque*, I-IV, Paris, Klincksieck.

CORNILLIAT, François, LOCKWOOD, Richard (2000), a cura di, *Éthos et Pathos. Le statut du sujet rhétorique*, Parigi, Honoré Champion.

DANBLON, Emmanuelle (2004), «La Nouvelle Rhétorique de Perelman et la question de l'Auditoire Universel», in M. MEYER (a cura di), *Perelman. Le renouveau de la rhétorique*, Parigi, PUF, 2004, pp. 21-37.

DI PIAZZA, Salvatore (2011), *Congetture e approssimazioni. Forme del sapere in Aristotele*, Milano, Mimesis.

FORTENBAUGH, William (1992), «Aristotle on Persuasion Through Character», in *Rhetorica: A Journal of the History of Rhetoric*, Vol. 10, n. 3, pp. 207-244.

GARVER, Eugene (1994), *Aristotle's Rhetoric. An art of character*, Chicago-Londra, The University of Chicago Press.

GARVER, Eugene (2000), «La découverte de l'èthos chez Aristote», in F. CORNILLIAT, e R. LOCKWOOD (a cura di), *Éthos et Pathos. Le statut du sujet rhétorique*, Parigi, Honoré Champion Éditeur, 2000, pp. 15-35.

GRIMALDI, William (1957), «A note on the *pisteis* in Aristotle's *Rhetoric*» in *The American Journal of Philology*, vol. 78, n. 2, pp. 188-192.

KRAUS, Manfred (2005), «Ethos as a Technical Means of Persuasion in Ancient Rhetorical Theory», in T. OLBRICHT (a cura di) *Rhetoric, Ethic, and Moral Persuasion in Biblical Discourse*, Londra, T & T Clark, 2005, pp.73-87.

LIENHARD, Joseph (1966), «A note on the meaning of *pistis* in Aristotle's *Rhetoric*» in *The American Journal of Philology*, vol. 87, n. 4, pp. 446-454.

LO PIPARO, Franco (2006), «Le due fedì da cui non possiamo prescindere», in *Forme di vita*, n. 5, pp. 80-84.

NICOLAS, Loïc (2009) «La Rhétorique de la confiance: preuve éthique et programmation du passage à l'acte», in A. BERTHO, H. GAUMONT-PRAT e H.

SERRY (a cura di), *La confiance et le conflit – Actes du Colloque international de l'Université Paris VIII, Saint-Denis*, Saint-Denis, Presses Universitaires de Vincennes Saint-Denis, 2009, pp. 57-72.

PERELMAN, Chaïm, OLBRECHTS-TYTECA, Lucie (1958), *Traité de l'argumentation: la nouvelle rhétorique*, Parigi, Presses Universitaires de France (trad. it. *Trattato dell'argomentazione. La nuova retorica*, Torino, Einaudi, 2001).

PIAZZA, Francesca (2000), *Il corpo della persuasione. L'entimema nella retorica greca*, Palermo, Novecento.

PIAZZA, Francesca (2007), «Il senso delle circostanze. L'*epieikeia* in Aristotele», in *Forme di vita*, n. 6, 68-82.

PIAZZA, Francesca (2008), *La Retorica di Aristotele. Introduzione alla lettura*, Roma, Carocci.

PIAZZA, Francesca, DI PIAZZA, Salvatore (2012), a cura di, *Verità verosimili. L'eikos nel pensiero greco*, Milano, Mimesis.

WIKRAMANAYAKE, George (1961), «A note on the *pisteis* in Aristotle's *Rhetoric*» in *The American Journal of Philology*, vol. 82, n. 2, pp. 193-196.

ZANATTA, Marcello (2002), «Struttura Logica e Struttura Epistemologica dell'Entimema in Aristotele», in *Bollettino Filosofico*, n. 18, pp. 374-400.