

Peithò o l'argomentazione relazionale al servizio della comunità nella Grecia antica

Andrea Cozzo

Università di Palermo
andrea.cozzo@unipa.it

Abstract In the Greek world, in the face of the dialectical argument of 'intellectuals', which unfolds in the discussion ideally without time limits with individuals (present or virtual) and plays with their agreement all steps deemed necessary to arrive at "truth", the persuasive argument of political rhetoric, expressed monologically in a limited time and in the face of a collective audience, always has the need to maintain a good relation with this last one. The main features of this type of argument are absence of hierarchy, community dimension, pluralism, negotiation and mediation skills, and reception of the listener. And as the risk of dialectics is the eristic (but also the authoritarian pretense of impartiality disguised as science), so that of rhetoric is the populist seduction: to overcome this difficulty, the Greeks have tried to indicate some rules.

Keywords: rhetoric, persuasion, dialectic, argumentation, relationship, greek world

Received September 2015; accepted April 2016.

1. Una retorica da svalutare?

La retorica, si sa, oggi non gode di buona fama. «Fare retorica» significa dire parole vuote, roboanti e ingannevoli¹. L'origine di questa cattiva nomea è antica. Secondo il Socrate platonico, essere retori vuol dire rinunciare all'azione di istruire (*Gorg.* 454e): infatti, rivolgendosi alla massa, si fanno discorsi che sfuggono alla *dimostrazione* fondata sulla necessità dei passaggi logici e sulla verità (*alétheia*) e si basano semplicemente su «ciò che si sa avvenire per lo più», ovvero sull'*eikós* (*Phaedr.* 272e, *Phaed.* 292c-d; cf. COZZO 2001: 199 sgg.); di più, significa esercitare un'arte che risulta essere nient'altro che adulazione (*kolakéia*) del popolo e «mera immagine di una parte della politica» (*Gorg.* 463b-d). Inoltre, essere retori significherebbe, secondo Socrate che attribuisce questa convinzione a Gorgia, riuscire a persuadere in ogni campo senza avere la competenza relativa a quel campo (*Gorg.* 455a-b). La retorica dunque, lontana dal supremo valore della verità, oscillerebbe tra i due poli della serva adulazione e della ingannevole seduzione.

¹ Sulla retorica e sulla persuasione (parola e concetto) nella Grecia antica, si ricordino almeno PEPE 1966, KARP 1977, WORTHINGTON 1994, PERNOT 2006.

Tuttavia, l'idea che la retorica abbia il diritto di entrare in contrasto con le competenze tecniche "disciplinari" non è addebitabile a Gorgia, come vorrebbe Socrate. Nel dialogo platonico stesso, secondo il sofista, l'arte della parola non si sostituisce alle capacità specialistiche in un campo particolare ma *si aggiunge* ad essa: ad esempio, nella medicina il buon retore non persuade il malato su ciò che è meglio per la sua salute in concorrenza col medico ma interviene per persuaderlo a seguire la prescrizione che il medico ha già dato (*ivi* 456a-b). Inoltre, non solo la competenza disciplinare ma anche quella, potremmo dire, sociale, etica, è presupposta a quella retorica. Gorgia lo spiega a Socrate con chiarezza:

bisogna far uso della retorica come di ogni altro mezzo di lotta. Infatti anche degli altri mezzi di lotta non bisogna servirsi contro tutti gli uomini: per il fatto che si è imparato a fare il pugilato e il pancrazio e a combattere in armi al punto da essere più forte degli amici e dei nemici, non bisogna per questo colpire gli amici né ferirli né ucciderli (*ivi* 456c-d).

Che gli elementi della persuasività retorica possano poi, in conformità al timore di Platone, essere utilizzati come mezzi per l'adulazione e l'inganno del popolo, non c'è dubbio. Ciò però, come chiarirà più tardi Elio Aristide (*Rhet.* 449, ed. Behr), non può esserle imputato per screditarla, a meno che esattamente con gli stessi argomenti non si ammetta di screditare anche la dialettica: infatti nulla impedisce di utilizzare anche questa per «fuorviare, ingannare, perdere tempo».

Ma torniamo a Platone. Socrate, di nuovo nel *Gorgia*, afferma che la retorica è un'arte «abile ad avere rapporti (*prosomiléin*) con gli uomini» (463a), e l'idea è ribadita poi, *in proprio nomine*, anche da Callicle, che associa tale capacità a quella di diventare esperti dei costumi degli uomini (484d). Similmente, nella *Repubblica*, criticando quei sofisti che insegnano le stesse opinioni della gente riunita in massa e che chiamano ciò «sapienza» senza distinguere il giusto dall'ingiusto e il bene dal male, Socrate afferma che costoro non differiscono da chi entra in relazione (*homiléō*) con la massa eterogenea e si adegua ad essa: infatti « quanti hanno rapporto (*prosomilúsi*) con la massa desiderano piacerle » (493a-494a)². In modo opposto e complementare, nel *Fedro* (273e), il filosofo esplicita che, interessato alla verità, egli non vuole «parlare e agire con gli uomini, ma poter dire cose gradite agli dei».

Possiamo dire a questo punto che, depurato dalla connotazione etica negativa, il riconoscimento socratico-platonico della natura relazionale della retorica coglie un tratto fondamentale di questa tecnica e dei suoi mezzi di persuasione e costituisce da questo punto di vista un'involontaria autodenuncia, da parte dello stesso Socrate, della sua "incompetenza sociale". Il retore, al contrario, è attentissimo nei confronti di coloro ai quali si rivolge sotto diversi aspetti, dei quali appunto mi occuperò di seguito.

2. Persuasione e vita comune

Culturalmente, nella storia umana, la retorica segna per molti autori greci la possibilità della vita associata, cioè in relazione, e precisamente, come vuole la grammatica del verbo *péitho*, «persuado» – che è un fattitivo di *péithomai*, «obbedisco» (BENVENISTE 1976: 85), per cui persuadere è un «far obbedire», un

² In *Soph.* 222c, lo Straniero chiama «tecnica produttiva di persuasione» l'oratoria giudiziaria, quella politica e quella della conversazione (*prosomilitiké*).

modificare l'opinione altrui in favore della propria *senza alcun comando* – in relazione non gerarchica. Basterà ricordare Isocrate:

poiché in noi si trova la capacità di *persuaderci* reciprocamente e di indicare a noi stessi ciò su cui deliberiamo, non solo ci siamo allontanati dalla vita ferina ma anche, raccolti, abbiamo abitato città e posto leggi e trovato arti, e quasi tutto ciò che è stato da noi escogitato è il *logos* che ce lo ha procurato. Esso ha posto le leggi sul giusto e l'ingiusto e sul bello e il turpe, e se tali principi non fossero stati stabiliti non potremmo *vivere gli uni con gli altri* (*Antid.* 254-255)³.

3. Retorica e pluralismo

Quest'opera di persuasione, la retorica la svolge non in maniera rigida, come fanno il discorso dimostrativo scolastico e quello "scientifico" che mirano alla trasmissione o alla ricerca della verità (unica e costrittiva) su ciò che è (COZZO 2002: part. 146 sgg.), bensì offrendo argomentazioni *da scegliere* su ciò che potrà essere (o, nel caso dell'oratoria giudiziaria, può essere stato, o, in quello dell'oratoria epidittica, può essere). Attraverso gli oratori che pronunciano discorsi diversi tra i quali scegliere, essa si presenta dunque come servizio di pluralismo alla comunità, come *offerta* di giudizi, ovvero di opinioni argomentate. E nulla impedisce che addirittura uno stesso oratore prospetti diversi giudizi (per non dire poi che può presentare perfino argomentazioni discordi, *dissói logoi*: DANBLON 2014: 102 sgg.). La cifra della retorica è l'essere plurale, anzi l'essere plurale per permettere all'uditorio di fare la sua scelta.

Lo spiega bene, in Erodoto, Artabano che, per introdurre il proprio parere diverso da quello di Serse, dichiara:

quando non vengono espresse opinioni opposte l'una all'altra non è possibile scegliere e prendere quella migliore ma bisogna servirsi dell'unica detta. Invece, quando vengono espresse è possibile, esattamente come non riconosciamo da sé solo l'oro puro ma distinguiamo quello migliore quando lo strofiniamo con altro oro (7, 10 α 1).

Diversi secoli dopo, Plutarco scriverà:

come i fisici credono che se il contrasto e la contesa fossero eliminati dall'universo i corpi celesti si fermerebbero, e che a causa dell'armonia del tutto con il tutto cesserebbero completamente la vita e il movimento, così sembra che il legislatore spartano abbia gettato nella costituzione politica come scintille della virtù il desiderio della vittoria e dell'onore, volendo che sempre ci fosse tra i buoni una certa differenza e gara reciproca, perché *la grazia che cede in ricambio ad uno che non contesta, essendo inerte e senza antagonista, non correttamente viene detta concordia*" (*Ages.* 5, 3).

La retorica dunque è l'arte discorsiva adeguata al buon conflitto democratico in quanto permette agli ascoltatori di farsi una propria idea e in ultima istanza lascia loro la responsabilità della scelta. Ma, particolarmente in politica, è anche l'arte del discorso flessibile che può fare non solo una proposta chiara e unica, ma anche un'ulteriore proposta di riserva. Nel suo "spirito di servizio", nella sua offerta di

³ Per qualche esempio di altre epoche cfr. Aristot., *Pol.* 1253a 2-18; Plut., *Praec. ger. rei publ.* 802d-e; Ael. Aristid., *Rhet.* 210-211 (ed. Behr).

opzioni, essa può essere plurale non solo all'interno del suo campo (per cui un retore presenta un'opinione, un altro un'altra) ma addirittura all'interno di ogni sua singola performance discorsiva (uno stesso retore avanza una proposta principale e un'altra in subordine). Così il già citato Artabano sconsiglia fermamente Serse di muovere guerra contro i Greci e tuttavia, con molta disponibilità, aggiunge: «*ma se proprio bisogna, assolutamente, marciare contro questi uomini, ebbene che il re in persona resti nelle sedi dei Persiani...*» (Herod. 7, 10 δ; θ 1).

4. Negoziare e mediare

Arte del discorso plurale, flessibile e rivedibile, la retorica, in una sua ulteriore declinazione, possiede la caratteristica di essere potenzialmente negoziatrice tra diverse istanze. In quest'ottica, quando due fazioni politiche reciprocamente ostili vengono a colloquio, quel che ognuna di esse può fare di meglio è discutere di ciò che giova ad entrambe, «in qualcosa persuadendo, in qualcos'altro venendo persuasa» (Plut., *Dion* 30, 1-3).

L'arte della persuasione si può presentare anche come mediatrice. In questa veste essa appare molto spesso e in tutti i tempi. Come sottolinea Plutarco, i re omerici volevano essere «dicitori di parole» e non trascuravano «la grazia del parlare», e quelli di cui parla Esiodo⁴, i quali avevano come compagna la musa Calliope, «che placa con la persuasione e incanta il carattere duro e violento dei popoli» (*Praec. ger. rei publ.* 801d-e), «svolgono le funzioni proprie dei retori e dei politici» che proprio per questo rientrano nella tipologia dell'uomo «della relazione» (*homiletikós*), dotato di capacità persuasiva e di grazia (*peithó* e *cháris*); (*Quaest. Conv.* 743d-e)⁵.

Questa stessa persuasione mediativa aveva curato il mitico Teseo per giungere al sinecismo degli Ateniesi che vivevano sparpagliati, incuranti dell'«utile comune a tutti», e talvolta si comportavano litigiosamente: egli infatti, «recandosi di demo in demo e di famiglia in famiglia, cercava di *persuaderli*» (Plut. *Thes.* 24, 1-2) e, riuscito nel suo intento, istituì il culto di Afrodite Pándemos e di Peithó (Paus. 1, 22, 3). Sappiamo pure che nel IV sec. a.C. a Peithó gli Ateniesi offrivano sacrifici ogni anno, e che santuari o statue di Peithó esistevano anche in altre città⁶.

Della persuasione si servono tutte le istituzioni cittadine quando si tratta di procedere non, per così dire, in maniera lineare, per attribuire ad una parte il torto e all'altra la ragione, ma per giungere ad una soluzione di compromesso che distribuisca fra entrambe le parti il torto e la ragione, o ad una vera e propria conciliazione⁷. E ad essa fa ricorso, nei casi di arbitrato o di mediazione, chi vuole evitare la vittoria di tipo giuridico di una parte su un'altra sia in conflitti sociali sia in conflitti interpoleici. La capacità di ogni contendente in tribunale di fornire, sugli stessi fatti,

⁴ Cfr. Hes. *Theog.* 83-92 (su cui cfr. COZZO 2014: 79-80).

⁵ Per la *peithó* associata alla *cháris*, e connotata positivamente, cfr. anche *ivi* 660a; *Amat.* 752c, 769c; *Praec. con.* 138d etc. Per l'associazione tra *peithó* e *homilia* pacifica cfr. anche, ad esempio, Diod. 17, 3, 6; Plut., *Flamin.* 2, 3, *Marcell.* 22, 5.

⁶ Cfr. Isocr., *Antid.* 249 (Atene); Paus. 1, 43, 6 (Megara); 2, 7, 7 (Sicione); 5, 11, 8 (Olimpia).

⁷ Basti ricordare il caso della dea Atena che, dopo l'assoluzione del matricida Oreste, riesce, mediante la «sacra maestà di Persuasione», a rabbonire le Erinni che da quel proscioglimento risultano offese (Aesch., *Eum.* 885-886); quello dell'arbitro che *persuade* uno dei due contendenti a fare dono all'avversario della somma dovutagli e ad «averlo amico piuttosto che nemico» (Dem., *Pro Phorm.* 15; cfr. anche *Contr. Neaer.* 69-70). Cfr. COZZO 2014: 84 sg., 147, 149.

una versione a proprio favore e contro l'altro poteva far apparire la retorica come un'arte della menzogna e dell'inganno, ma adesso essa si rivela come l'arte di trovare le ragioni *di entrambi* i contendenti.

Basterà qualche esempio a caso. Secondo Plutarco (*Arist.* 20, 1), nel 479 a.C., dopo la battaglia di Platea, Ateniesi e Spartani, disputandosi il premio al valore, stavano per mettere mano alle armi: allora il comandante ateniese Aristide, «esortando ed istruendo molto, trattenne i colleghi di comando e li *persuase* a rimettere il giudizio ai Greci». E Dionigi di Alicarnasso racconta che, quando il romano Coriolano passa ai Volsci, la sua città, ormai a mal partito, gli invia degli ambasciatori per chiedergli di non pretendere nessuna condizione umiliante per la città ma di agire «con la persuasione e con parole di accordo (*Ant. Rom.* 8, 37, 1), mentre più tardi sarà la madre stessa di Coriolano, Veturia (a sua volta indotta a ciò da un'altra romana illustre che aveva chiesto agli dei di conferire «persuasione e grazia» alle sue parole: *ivi* 40, 1), ad invitare il figlio a *persuadere* i Volsci «ad essere moderati nei patti di riconciliazione e a fare una pace *bella e decorosa per entrambi i popoli*» (*ivi* 48, 2).

La parola che produce persuasione dunque è parola socievole, societaria. La retorica è al servizio della polis innanzitutto perché, letteralmente, la costituisce collegando tra loro i cittadini. Tale dote coesiva della parola persuasiva è nettamente distinta da quella della parola dimostrativa che, nella sua ricerca del torto e della ragione, rivela la sua univocità e, con questa, la sua durezza e rigidità.

5. Incontrare l'uditorio

Ho già richiamato il processo di screditamento della retorica avviato da Platone. Esso è fondato sul fatto che l'arte del parlare non mira alla verità, a cui arrivare mediante dimostrazione, ma all'*eikós*, ovvero a ciò che, avvenendo «per lo più», andrà dedotto essere avvenuto o dovere avvenire anche nel caso specifico in oggetto. Indipendentemente dal giudizio di valore negativo di Platone, il fatto che l'*eikós* sia l'ambiente concettuale all'interno del quale si muove la persuasione retorica sembra essere un dato di realtà. Come dice Aristotele, «non si deve giudicare solo in base a ciò che è necessario ma anche in base agli *eikóta*; in questo consiste infatti il “giudicare con la migliore facoltà di giudizio”» (1402b 31-33)⁸.

Ora, tale ambiente concettuale, da un lato è certamente il segno dell'approssimazione (appunto quello del «per lo più»), che però lungi dall'essere una marca svalutativa (in quanto imprecisione) è semplicemente corrispondente all'approssimazione dell'oggetto stesso di cui si parla: infatti, suggerisce Aristotele (*Eth. Nic.* 1094b 25-27), non bisogna richiedere la stessa precisione al matematico che dimostra e al retore che fa un'esposizione persuasiva. Da un altro lato, esso testimonia ancora una volta l'aspetto relazionale della retorica. Nell'*eikós* e nelle forme assunte dall'approssimazione da esso designata si può infatti ravvisare il fatto che la retorica intende *incontrare* l'uditorio partendo dal modo di pensare di quest'ultimo e offrendogli argomentazioni da esso comprensibili e “controllabili”: questo è il motivo per cui, di fronte alle masse, come dice Aristotele, gli oratori colti, che enunciano proposizioni generali, risultano meno persuasivi di quelli incolti, che invece parlano di cose vicine a quelle che gli ascoltatori già sanno (*Rhet.* 1395b 27-31).

Parole come «colti» e «incolti», a rigore, sono inadeguate a descrivere il fenomeno della persuasione retorica perché 1) tradiscono un giudizio valutativo delle culture

⁸ Sull'*eikós* cfr. COZZO 2001: 199-219, PIAZZA-DI PIAZZA 2012.

delle parti in gioco (l'oratore e l'uditorio) e 2) sottintendono il raggiungimento di un oggetto conoscitivo connotato anch'esso valutativamente (la verità) che in quanto tale non può che essere a priori appannaggio (o frutto della ricerca) delle persone colte. Invece, per dare correttamente conto della dinamica della persuasione bisogna, corrispondentemente, 1) ragionare in termini di coincidenza o non coincidenza tra la cultura dell'oratore e quella dell'uditorio, e 2) ricordarsi che in assemblea non si tratta di stabilire una verità ma di prendere una decisione in vista del futuro, dunque, per così dire, di fare una scommessa su ciò che avverrà. Poiché in questa scommessa bisogna coinvolgere anche e soprattutto gli ascoltatori, allora svolgere l'argomentazione basandosi su ciò che avviene di solito – cosa che *la massa* sa⁹ – vuol dire porsi in posizione umile di ascolto dei presupposti e dell'enciclopedia culturale della parte con cui si va ad interagire, mettersi sulla stessa lunghezza d'onda dell'uditorio e rinunciare a «dire la verità», cioè la *propria* verità con le *proprie* categorie e abitudini mentali o con forme discorsive (come le *dimostrazioni*) che non tutti sono in grado di seguire. Essere convinti che le proprie categorie e verità siano quelle giuste e irrinunciabili e debbano essere accettate dall'uditorio, può valere nell'ambito dell'istruzione, tutto appiattito sull'enciclopedia del parlante: infatti chi insegna e chi apprende sono in rapporto strutturalmente asimmetrico e il secondo non deve essere persuaso dal primo ma solo obbedirgli accettando obbligatoriamente la validità di quanto l'altro sa e gli trasmette (COZZO 2002: 146 sgg.); ma non vale nell'incontro tra pari in cui l'ascoltatore non ha l'obbligo di far sue le convinzioni del parlante ma deve esser condotto a *volere* cambiare opinione: il che può fare solo se realmente comprende a partire dai *suoi* presupposti e attraverso passaggi che *egli* riesce a seguire. L'oratore non istruisce proprio in quanto non comanda né è oggetto di quella fiducia obbligatoria, designata col termine *pístis* che non a caso, pur essendo derivato dalla radice di *péitho*, significa anche «fede» - come quella appunto richiesta a chi apprende nei confronti di chi insegna (Aristot., *Conf. soph.* 165b 3); o istruisce nel senso improprio del termine, ovvero indirettamente, nella misura in cui l'opinione *nuova* di cui egli si fa portatore viene liberamente accettata da quest'ultimo. Mentre nel sillogismo scientifico (o dimostrativo o didattico), muovendo «da principi primi e veri» (*Top.* 100a 27), non si ha che da seguire i nessi logici *necessari* (e ugualmente nel sillogismo dialettico, che però procede con l'accordo dell'interlocutore), in quello retorico (o entimema) l'oratore deve procedere in aderenza alla logica umile (e accogliente) dell'*eikós*.

Resti assolutamente fermo in tutto ciò che non dire la propria verità *non* significa mentire e ingannare bensì presentare delle argomentazioni valide *ad hominem*, ovvero *ex concessis* (PERELMAN, OLBRECHTS-TYTECA 1989: 117). L'azione del Temistocle erodoteo nel contesto della difesa greca dall'invasione persiana si rivela una perfetta esemplificazione di quanto appena detto. Egli, temendo che la decisione dei Greci di salpare dall'isola di Salamina e dare battaglia davanti all'Istmo possa portare alla loro dispersione durante il tragitto, convoca un'assemblea generale. Qui, però, per non offendere la dignità di nessuno dei presenti, Temistocle ha cura di non dichiarare la sua preoccupazione che, salpando da Salamina, i Greci si diano alla fuga. Egli invece fornisce altre argomentazioni con le quali pone a

⁹ Cfr. Plat., *Phaedr.* 273a; Aristot., *An. Pr.* 70a 4-6; *Rhet. ad Alex.* 1428a 27 sgg., con riferimento al fatto che gli *eikóta* colgono i desideri degli ascoltatori. Sull'*eikós* come credenza dell'uditorio che non è di per sé un disvalore ma costituisce anzi la base per la costruzione del corretto processo di persuasione, cfr. PIAZZA 2000: 118-119 (e, sulla relazione tra oratore e uditorio, si vedano anche le interessanti considerazioni svolte *Ivi*: 144-145).

confronto le due diverse proposte: attaccando battaglia presso l'Istmo si dovrà combattere in mare aperto e l'inferiorità numerica e la pesantezza delle navi greche costituirà un grosso svantaggio per loro mentre intanto si sarà lasciata Salamina al nemico e l'esercito persiano avrà la strada spianata per entrare nel Peloponneso; invece, combattendo davanti all'isola in un luogo stretto, «se dalla guerra verrà fuori ciò che avviene normalmente (*tá oikóta*)», si passerà in vantaggio e per di più si salverà Salamina e si difenderà il Peloponneso; la sua conclusione è riassuntiva del criterio che bisogna adoperare, appunto, per decidere bene:

quando gli uomini decidono cose secondo la normalità (*oikóta*), per lo più suole andar bene; invece, quando decidono cose non secondo la normalità (*mé oikóta*), no, neppure la divinità suole consentire alla opinioni umane (Herod. 8, 60 α-γ).

Si vede bene che Temistocle non sta mentendo (come implica invece la concezione socratico-platonica dell'*eikós*). È vero che la *sua* personale motivazione per non salpare da Salamina è il timore che si verifichino delle diserzioni; ma, poiché ciò risulterebbe offensivo nei confronti del suo uditorio, egli, partendo dal rispetto di coloro che lo ascoltano, trova altre (e non *false*) argomentazioni valide per loro. Da questo punto di vista, perfino le favole, che infatti secondo Aristotele (*Rhet.* 1394a 2-8) sono particolarmente adatte ai discorsi deliberativi, benché siano ovviamente delle invenzioni, non vanno considerate banali falsità ma – come viene detto esplicitamente per i miti, i quali colgono la corretta idea di divinità come sostanza prima soltanto rappresentando gli dei con forme naturali – costituiscono il mezzo «per la persuasione dei molti» (*Metaph.* 1074b 1 sgg.).

6. Qualche tentativo di pensare una persuasione anche eticamente buona

L'aspetto morbido, relazionale, della persuasività retorica è implicito anche negli altri mezzi che Aristotele attribuisce a quest'ultima: le passioni che essa è capace di suscitare nell'uditorio e il carattere del parlante che deve indurre gli ascoltatori alla fiducia. Vale la pena spendere qualche parola su questo secondo elemento su cui grande è la distanza che separa l'idea aristotelica, di solito oggi considerata corretta, da quella di altri autori antichi.

Per lo Stagirita, interessato a studiare la retorica come specialistica arte della parola, era dallo stesso discorso dell'oratore e non da una sua fama anteriore che doveva derivare, negli ascoltatori, la fiducia in lui (*Rhet.* 1356 A 5-10). Questo significava però concepire la retorica come sfera autonoma dalla politica e non poteva essere accettato da chi guardava a una scienza non rigidamente separata dalla politica, e soprattutto dalla *buona* politica. Isocrate molto esplicitamente scriveva: «quanto più fortemente uno desidererà persuadere gli ascoltatori, tanto più si eserciterà a essere onesto e ad avere buona considerazione presso i concittadini» (*Antid.* 278). Egli, con riferimento al vocabolario tecnico della retorica, spiegava che infatti gli argomenti in aderenza alla norma, le prove e gli argomenti di credibilità (*eikóta*, *tekméria* e *písteis*)¹⁰ valgono solo per il caso specifico in cui essi vengono utilizzati, mentre la buona considerazione rende non solo più degne di fede le parole ma anche più apprezzabili le azioni (*Ivi*: 280). Plutarco, più tardi, darà suggerimenti analoghi al

¹⁰ Per i tre vocaboli, nell'ambito della tecnica retorica, cfr. ad es. Aristot., *Rhet.* 1356a 1 (*písteis*), 1357a 34 (*eikós*), 1357b 4 (*tekmérion*).

politico che si voglia guadagnare la fiducia popolare: «tu stesso esercitati come se dovessi vivere in futuro in un teatro aperto e ordina la tua condotta» (*Praec. ger. rei publ.* 800a-b), come fecero ad esempio Temistocle che, meditando di darsi alla politica, si astenne da bevute e festini, e Pericle che atteggiò a calma il suo volto e le sue posture: chi si occupa di politica deve infatti dare il rendiconto non solo della sua vita pubblica ma anche di quella privata (*Ivi.* b-c). Si noti comunque che quello di Plutarco non è un invito a curare *soltanto* l'onestà: «non bisogna trascurare per questo la grazia e la potenza nel parlare riponendo tutto nella virtù bensì considerando che la capacità retorica è non artefice (*demiurgón*)¹¹ ma cooperatrice (*synergón*) della persuasione» (801c). È necessaria dunque «la parola che concorre a persuadere e a guadagnarsi» l'uditorio (801e), in modo da non doversi accontentare di dire che «l'attore dei miei avversari è migliore, ma il mio dramma è più bello» (801f).

Naturalmente, l'onestà e l'autorevolezza che ne consegue non danno garanzie sul fatto che, allora, si daranno consigli politici realmente validi ma, *ceteris paribus*, esse offrono un argomento in più all'uditorio chiamato a prendere una decisione, ed è un argomento attraverso cui, di nuovo, l'oratore si mostra come soggetto relazionale e accogliente: di una relazionalità e accoglienza consistenti nell'aver accettato già, *nella propria esistenza*, le regole di comportamento che la polis richiede e nell'essersi uniformato ad esse; di una relazionalità e accoglienza dei valori dell'uditorio non solo nei discorsi ma anche nella propria vita. Da questo punto di vista, Isocrate e Plutarco hanno dato un contributo maggiore di quello di Aristotele alla teoria della persuasione retorica, perché non l'hanno trattata come una specializzazione disciplinare che si esaurisce nell'ambito linguistico ma l'hanno ricollegato al suo contesto, cioè alla vita.

La condotta onesta in quanto condizione dell'autorevolezza che si rivela efficace sul piano della persuasione risulta ancora una volta un'accoglienza (appunto nella propria vita e non solo nei discorsi) dei valori dell'uditorio, e in qualche modo costituisce per quest'ultimo una garanzia delle intenzioni dell'oratore. Genera però qualche rischio.

Il primo è che il parere di un oratore venga giudicato solo sulla base della fama relativa ai suoi costumi, indipendentemente da ciò che di volta in volta viene detto. In questo modo può accadere che la proposta di un uomo disonesto, pur persuasiva sul piano argomentativo, sia bocciata – almeno aneddoticamente nella saggia Sparta ideale – e per ratificarla si debba ricorrere al farraginoso escamotage di farla ripresentare da una persona per bene (Aeschin., *Contr. Tim.* 180-181); oppure che un parere sbagliato sia approvato solo per la fiducia nell'etica dell'oratore, come a dire di Aristotele (*Eth. Nic.* 1172b 15-18) era successo nel caso delle argomentazioni di Eudosso che identificavano il bene con il piacere: esse avrebbero avuto successo presso gli ascoltatori «più per la virtù del carattere di lui che per se stesse: infatti aveva fama di essere straordinariamente moderato, e quindi sembrava che dicesse queste cose non in quanto amante del piacere, ma perché stavano così in verità».

Un secondo pericolo poi è che, come del resto auspica lo stesso Plutarco (che però dà per sottinteso che l'oratore onesto offrirà anche buoni consigli), il politico si presenti cedevole all'uditorio nell'immediato, richiedendo *dopo* ciò che egli vuole davvero, e che, insomma, «finché non si sia procurato come guida la forza derivante dalla fama e dalla fiducia, sia in armonia con i costumi soggiacenti e li abbia di mira, sapendo

¹¹ Il riferimento sembra essere in polemica con la definizione attribuita da Socrate a Gorgia in Plat., *Gorg.* 453a.

bene di cosa il popolo per natura gode e da cosa si lascia condurre» (*Praec. ger. rei publ.* 799c), in modo da poterlo poi *conquistare* (*Ivi*: 800a).

Dunque, anche tenendo in considerazione il fattore “fama pregressa di vita onesta”, la retorica non rende impossibili usi indebiti di sé: essa offre qualche garanzia in più ma nulla impedisce che la *nomea* diventi un mezzo per acquistarsi una fiducia di cui approfittare o anche, semplicemente, che costituisca un elemento da cui l’uditorio si lascia *troppo* influenzare.

Nella Roma repubblicana, si cercò un rimedio al condizionamento psicologico che si poteva provare davanti a chi rivestiva una carica istituzionale facendo sì che nelle adunanze popolari deliberative la parola venisse data innanzitutto ai privati cittadini affinché nessuno, influenzato dal parere di quelli che avevano autorità, potesse essere indotto a non dire ciò che pensava (Dio Cass., *Hist. Rom.* 39, 35, 1-2). Ciò permetteva che tutti fossero realmente liberi di esprimersi e che almeno chi manifestava il proprio parere avesse una parte attiva nell’assemblea e ottenesse il consenso da parte di altri che rimanevano convinti dalle sue argomentazioni ...o dalla sua vita. Tuttavia è chiaro che non eliminava del tutto il “vantaggio” degli uomini più illustri.

Alla fine, sembra che l’effetto di persuasione sia impossibilitato ad uscire dalla relazione che si instaura tra oratore e uditorio, e che quest’ultimo non possa avere mai la certezza che il parere che sta approvando sia quello migliore: conoscendo tutti gli aspetti dell’oratore che, in negativo o in positivo, lo influenzano, può però – senza alcun pretesa totalizzante – ricavarsi un margine di libertà di scelta consapevole in più.

Bibliografia

BENVENISTE, Emile (1969) *Le vocabulaire des institutions indo-européennes*, Paris, Les Editions de Minuits (*Il vocabolario delle istituzioni indoeuropee*, trad. it., Torino, Einaudi 1976).

COZZO, Andrea (2001), *Tra comunità e violenza. Conoscenza, logos e razionalità nella Grecia antica*, Roma, Carocci.

COZZO, Andrea (2002), *Sapere e potere presso i moderni e presso i Greci antichi. Una ricerca per lo studio come se servisse a qualcosa*, Roma, Carocci.

DANBLON, Emmanuelle (2013), *L’Homme rhétorique. Culture, raison, action*, Paris, Edition du Cerf (*L’uomo retorico. Cultura, ragione, azione*, trad. it., a cura di S. DI PIAZZA, Milano, Mimesis 2014).

KARP, Andrew J. (1977), *The Concept of Persuasion in Early Greek Literature*, New York, University Microfilms.

PEPE, George M. (1966), *Studies in Peitho*, Princeton, Diss. Princeton University.

PERELMAN Chaim, OLBRECHTS-TYTECA Lucie (1958), *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, Paris, Presses Universitaires de France (*Trattato sull'argomentazione. La nuova retorica*, trad. it., Torino, Einaudi 1989).

PERNOT, Laurent (2000), *La rhétorique dans l'Antiquité*, Paris, Le Livre de Poche (*La retorica dei Greci e dei Romani*, trad. it., Palermo, Palumbo 2006).

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

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

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

WORTHINGTON, Ian (ed.), (1994), *Persuasion: Greek Rhetoric in Action*, London-New York, Routledge.