GIANLUCA SPOSITO

QUANTO SIAMO RETORICI

LIBERA L'ORATORE CHE È IN TE

intra

GIANLUCA SPOSITO

QUANTO SIAMO RETORICI

Libera l'oratore che è in te

intra

Copyright © 2020 Intra S.r.l.s.
https://edizioni.intra.pro
info@intra.pro
Tutti i diritti riservati.

Codice ISBN: 978-88-945113-6-9

Ibis redibis non morieris in bello

Quando il fine uccide il mezzo

Confessiamolo subito: non c'è niente di peggio che sentirsi dare del 'retorico' dopo aver detto o scritto qualcosa.

Il vocabolario della lingua italiana (Devoto-Oli) definisce la retorica come "*disciplina provvista di regole e accorgimenti diretti a suscitare particolari effetti nel lettore o nell'ascoltatore*". Tuttavia, esso indica come 'retorico' ciò che è "*caratterizzato da un eccesso di artificiosità o da una vistosa ricerca dell'effetto*". Esiste, quindi, un altro senso del concetto di retorica: non la nobile arte del discorso persuasivo, ma un modo di parlare altisonante, che gli anglosassoni definirebbero '*bombastic*'. Questa seconda accezione è oggi indubbiamente la più diffusa, al punto da schiacciare la prima, della quale neanche rimane un ricordo. Perché?

Forse perché nel corso dei secoli (soprattutto a partire dal XVI) si è assistito ad un'esasperazione dell'attenzione riposta al mero elemento stilistico o di abbellimento del discorso, fino a deviare l'attenzione dalla scienza retorica nel suo complesso e a far identificare la retorica stessa con l'aspetto puramente esteriore e fine a sé stesso.

Non solo: della retorica si è fatto un uso spesso distorto, avendo di mira non un'argomentazione razionale persuasiva (come insegna la retorica classica), ma la persuasione per seduzione.

E così delle sue grazie hanno approfittato dittatori e venditori di fumo, demagoghi e truffatori. Cancellati

(prima o poi) questi, la retorica è rimasta sola, sedotta e abbandonata, con la macchia e col peccato di aver servito cause discutibili se non immorali.

Per inesorabile contrappasso, eccola oggi relegata al servile ruolo di mero 'aggettivo' che qualifica la ridondanza e il superfluo, se non proprio il disonesto.

Fine ingiusta e ingloriosa per una signora che ha migliaia di anni e della quale molti hanno approfittato ma che quasi tutti non conoscono realmente.

Conoscere e saper utilizzare la retorica consente invece di saper organizzare il proprio pensiero in un discorso fondato e persuasivo. Una comunicazione consapevole e adeguata rappresenta del resto un plusvalore dell'individuo e del suo contesto relazionale: è un *asset* indispensabile.

Questo volume intende, allora, partire da una cronica ed anche inspiegabile assenza nella formazione in Italia (ma non solo): lo studio della retorica e della comunicazione in generale. Una sottovalutazione incredibile (se solo si pensa alle origini greco-romane della retorica e alle sue funzioni ancora attualissime) che ha contribuito non poco alla svalutazione della sua immagine, schiacciata e confusa dall'utilizzo sempre più disinvolto (e spesso inconsapevole) di 'persuasori occulti' quali le fallacie argomentative.

Ciascuno di noi dovrebbe invece saper valorizzare e utilizzare il pensiero retorico secondo l'insegnamento della retorica classica. Per essere 'persuasivi', in modalità tecnicamente ed eticamente corrette: perché l'obiettivo deve essere un'argomentazione razionale persuasiva, e non la persuasione per seduzione. Riabilitando il 'mezzo' selezionando i 'fini'.

Oggi vanno molto di moda i manualetti di suggerimenti (*tips*) e trucchi (*tricks*), che spiegano come si fa la presentazione di un prodotto, un discorso d'occasione

per un compleanno, un brindisi. Il TED talk, cioè la vivace relazione divulgativa in venti minuti, fa furore. Tutto questo va molto bene per gli Italiani, che sono spesso confusi e retorici in senso negativo. È vero, abbiamo bisogno di riordinare un po' il discorso, e quindi le idee. Ben venga il pragmatismo americano. Però il *public speaking* di cui si parla nei manualetti americani non è altro che una versione rudimentale dell'arte del discorso, che i nostri avi - da Roma antica alla Napoli barocca - praticavano con gran profitto.

Insomma, siamo "noi" che l'abbiamo insegnato a "loro". Non sarebbe, quindi, il caso di tornare alle fonti? Riscoprire le tecniche retoriche degli autori classici può fare riemergere l'oratore che è già in noi, nella nostra cultura, a tutti i livelli. Si capirebbe che forse "*Italians do it better*" (gli Italiani lo fanno meglio).

Nota di lettura

Il volume intende rappresentare un pratico sussidio che consenta di conoscere la retorica classica, finalizzandola alle esigenze moderne.

Il grassetto individua argomenti oggetto di specifica trattazione nel corso del testo o comunque particolarmente rilevanti; il corsivo indica la parte direttamente interessata dall'applicazione della figura retorica. Laddove presente lo schema applicativo di una figura retorica, i puntini indicano il segmento testuale, lo *slash* [/] l'interruzione del segmento testuale e la 'x' o la 'y' (o ulteriori lettere, ove necessario) la parola/gruppo di parole elementi dello schema.

Dei termini latini è indicata la corretta pronuncia alla prima occorrenza (solitamente, nel titolo del paragrafo); di quelli greci è riportata l'italianizzazione, anch'essi con accentazione.

Il taglio volutamente pratico ha comportato necessarie semplificazioni, anche su argomenti che sono tuttavia oggetto dell'approfondita attenzione scientifica di più discipline (diritto, linguistica, logica, neuroscienze, psicologia, sociologia).

INDICE SOMMARIO

Quando il fine uccide il mezzo 5

1. Figure e schemi retorici 9

Il ruolo della retorica classica 9

Le parti del discorso persuasivo (*inventio*) 11

La disposizione degli argomenti (*dispositio*) 17

Il modo di esprimersi (*elocutio*) 18

Le figure retoriche. Classificazione per obiettivi dell'oratore 20

ACCENTUARE 23

Enfasi 23

Ipèrbole 24

ALLUDERE 26

Allusione 26

ATTENUARE 27

Litòte 27

Eufemismo 29

CONFRONTARE 30

Comparazione 31

Similitudine 31

CONTRAPPORRE 32
Antìtesi 32
Ossìmoro 32
CREARE 36
Metàfora 36
Metonimìa 37
Metalessi 38
Sinèddoche 38
Perìfrasi 40
Antonomàsia 40
Sinestesìa 42
Onomatopèa 43
DIVAGARE 43
Digressione 44
Parentesi 44
Prosapòdosi o subnexio 45
DOMANDARE 45
Dubitatio (esitazione) 46
Sermocinatio (conversazione) 47
Percontatio (interrogazione) 47
DRAMMATIZZARE 48
Apòstrofe 48
Esclamazione 49
MASCHERARE 49
Simulazione e dissimulazione 49
Antìfrasi 52
Ironia e sarcasmo 53

ORDINARE 56
Anàstrofe 56
Ipèrbato 57
Epífrasi 57
Hýsteron próteron (posteriore anteriore) 57
RIPETERE 58
Anàfora 59
Polisìndeto 60
Epìfora 61
Sìmploche 61
Poliptòto 62
Epanalèssi 62
Epizèusi 63
Anadiplòsi 64
Climax (gradazione) 65
Allitterazione 66
Omotelèuto 67
SBAGLIARE 67
Anacoluto 68
Pleonasmo 69
Zèugma 70
SENTENZIARE 70
Sentenza 70
Massima 71
Aforisma 71
Proverbio 72
SOTTRARRE 72

Brachilogia o concisione o brevità 72
Percursio (racconto sommario) 73
Ellissi 73
Preterizione 74
Aposiopèsi o reticenza 76
Asìndeto 76
SPIEGARE 77
Commoratio (indugio) 77
Expolitio (ritocco) 77
Interpretatio (parafrasi interpretativa) 78
Definizione 78
Epanortòsi o correctio (correzione) 79
2. Le fallacie argomentative 81
Introduzione e definizione 81
Un buon argomento 82
Classificazione delle fallacie 84
Le fallacie linguistiche 85
Ambiguità lessicale. Fallacia del quarto termine 85
Ambiguità strutturale. Anfibolía. 86
Fallacia dell'accento 86
Vaghezza. Il paradosso del sorìte 88
Le fallacie emotive 89
Argumentum ad baculum (appello alla forza) 89
Argumentum ad metum (appello alla paura) 90
Argumentum ad misericordiam 90
(appello alla clemenza) 90
Argumentum ad hominem 91

(argomento contro l'uomo) 91
Fallacia dell'avvelenamento del pozzo 92
Argumentum ad populum 92
(appello al sentimento popolare) 92
Altre fallacie rilevanti 93
Argumentum ad verecundiam 93
(appello alla modestia o all'autorità) 93
Argumentum ad ignorantiam 94
(appello all'ignoranza) 94
Ignoratio elenchi (conclusione irrilevante) 94
Fallacia del manichino 95
Plurium interrogationum (domanda complessa) 96
Argumentum ad consequentiam 97
(appello alle conseguenze) 97
Petitio principii (ragionamento circolare) 97
Post hoc ergo propter hoc (correlazione causale) 98
Secundum quid (generalizzazione affrettata) 98
Fallacia della falsa precisione 99
Fallacia del falso dilemma 99
Fallacia di Montecarlo 99
RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI 101
INDICE ANALITICO 105
INDICE SOMMARIO 111

Confessiamolo: non c'è niente di peggio che sentirsi dare del 'retorico' dopo aver detto o scritto qualcosa. Sì, perché da nobile arte del discorso la retorica è finita col qualificare la ridondanza ed il superfluo, se non proprio il disonesto. Usata negli ultimi secoli per mero abbellimento, sfruttata da dittatori, truffatori e venditori di fumo, le sue potenzialità reali sono pressoché sconosciute. Conoscere e saper utilizzare la retorica consente infatti di saper organizzare il proprio pensiero in un discorso tecnicamente fondato e persuasivo. E riscoprire le tecniche retoriche degli autori classici può fare riemergere l'oratore che è già in noi, nella nostra cultura, a tutti i livelli.

Gianluca Sposito (1973) è avvocato e docente di "Argomentazione giuridica e retorica forense" nel Dipartimento di Giurisprudenza dell'Università di Urbino dal 2004. Ideatore del blog Retorica-mente (www.retorica-mente.it), è anche autore di "Manuale di retorica forense" (2020).

intra