

LA “*SEDUZIONE VERBALE*” CE LA INSEGNANO GLI ANTICHI *Per diventare abili dialettici o convincenti retori interpellate Cicerone*

Due amici si incontrano al “Bar sport” e cominciano a discutere su quale sia la squadra di calcio migliore in assoluto. Uno dei due sostiene con forza che si tratta della Juve perché, dal punto di vista numerico, ha vinto più scudetti. L’altro invece gli risponde sostenendo che questo non è vero poiché la qualità di una squadra non è il risultato del numero di scudetti vinti ma dipende piuttosto dal modo in cui gli stessi sono stati conquistati.



su queste due arti così antiche eppure tanto attuali. Che cosa sono?

La “Dialettica” e la “Retorica” hanno al giorno d’oggi una funzione di fondamentale importanza proprio perché la nostra è diventata a tutti gli effetti una società della Comunicazione. Lo scopo principale di queste due discipline è quello di persuadere l’uditorio deter-

minati comportamenti. Si capisce dunque chiaramente che la differenza fondamentale tra l’uno e l’altro termine risiede nel fatto che mentre la “dialettica” è la capacità di argomentare e quindi di convincere all’interno di un dialogo e quindi di un contesto comunicativo che vede la partecipazione di due persone soltanto, la “retorica” si colloca invece in un contesto diverso, quello cioè di chi parla davanti ad un uditorio, a più persone. Gli strumenti di cui dispongono sia il dialettico che il retore per catturare il consenso di chi ascolta sono i medesimi.

Andrea Padovani, docente di storia del diritto medievale e moderno presso la facoltà di giurisprudenza di Bologna, esordisce proprio con questo breve racconto nel suo libro **“Modernità degli antichi. Breviario di argomentazione forense”**.

Un episodio che tratteggia i contorni di una situazione assolutamente comune nella quale due persone discutono di calcio, come potrebbe capitare a tutti noi ogni giorno, e lo fanno senza sapere tuttavia che in realtà, nel loro confronto dialettico, stanno utilizzando inconsapevolmente delle strategie comunicative già scoperte e formalizzate da retori antichi e medievali e che a tutt’oggi caratterizzano profondamente la Comunicazione nei settori più disparati a dimostrazione che la “Dialettica” e la “Retorica” sono ancora oggi due arti inossidabili dotate di una straordinaria attualità.

Professor Padovani, il titolo dato al seminario mette subito in primo piano due termini che tutti noi, nel parlato comune, utilizziamo pressoché quotidianamente. “Dialettica” e “Retorica”. Parole dotate di un significato ben preciso, almeno per gli antichi, e che oggi forse usiamo spesso in maniera impropria senza renderci conto del loro reale senso. Penso per esempio alla parola “retorica” che per noi ha generalmente un’accezione negativa essendo diventata addirittura l’equivalente di aggettivi come “pesante, noioso e vuoto”.

Vorrei dunque che lei squarciasse un velo, da un punto di vista puramente terminologico,

Quali sono, nello specifico, le tecniche comunicative utilizzate a tutt’oggi per convincere l’uditorio e condivise sia dalla “Dialettica” che dalla “Retorica”?

Quando conversiamo con una controparte, che può essere rappresentata da un amico oppure anche da un avversario (proprio come accade all’interno di un talkshow oppure nell’aula di un tribunale) ricorriamo sempre a tecniche che hanno storia molto antica, di cui spesso non siamo consapevoli, e che ormai sono entrate fortemente nella coscienza collettiva. Penso per esempio al cosiddetto *“Luogo dell’autorità”*. Sia che parliamo con un amico sia che ci rivolgiamo invece ad un uditorio facciamo sempre riferimento al parere autorevole di alcune persone ritenute competenti nel loro campo per avvalorare e dare più forza a ciò che stiamo dicendo. Quando per esempio discutiamo del tempo che farà domani potremo dire *“Domani poverà oppure ci sarà il sole”* rafforzando il nostro punto di vista invocando per esempio l’autorità del colonnello che ogni sera, in televisione, ci dice cosa succederà il giorno successivo dal punto di vista meteorologico. Questo

serve appunto per superare la diffidenza di chi ascolta. Barriera che non potremmo evitare se invece scegliessimo di avvalorare il nostro punto di vista ricorrendo all'autorità di un ostro amico o di un vicino di casa.

Tra le espressioni che con grande forza sono ormai entrate nel nostro linguaggio quotidiano penso per esempio ai cosiddetti “Luoghi comuni”. Espressione connotata anch'essa in maniera alquanto negativa. Che cosa sono in sostanza?

Con il termine “Luogo comune” facciamo riferimento ad un pensiero oppure ad un'opinione che è generalmente condivisa da un grande numero di persone e che è pertanto comune alla generalità dei soggetti che vivono in una certa società. E' ovvio che proprio per il fatto di concretizzarsi in un sapere diffuso talvolta si tende a sminuire questo tipo di informazione che tuttavia, allo stesso tempo, essendo posseduta da un numero elevatissimo di persone ha senza dubbio il vantaggio di passare nella nostra comunicazione in maniera evidente e di essere più facilmente accolta da chi ci ascolta perché non ha bisogno di ulteriori dimostrazioni.

Qual è oggi secondo lei la consapevolezza che avvocati, giuristi, giornalisti, uomini di Stato, politici, rappresentanti, commessi.... hanno del potere e dell'importanza della parola e delle strategie per utilizzarla nel migliore dei modi?

Credo che questa attenzione negli ultimi tempi sia lievitata in maniera considerevole, basti pensare a tutti i corsi di laurea in comunicazione nati in numerose facoltà italiane. Ormai non esistono più politici, uomini di cultura o pubblicitari sprovvediti in questo versante. Il mio obiettivo però era quello di recuperare anche il giovane studente della facoltà di giurisprudenza che un domani si troverà a battere in un'aula di tribunale e richiamarlo all'importanza di queste metodiche.

Durante il seminario Lei ha giustamente paragonato la Comunicazione ad un gioco a scacchi dove ognuno, attraverso la propria argomentazione, ha la possibilità di tendere verso una precisa direzione ma allo stesso tempo è comunque passibile di mossa inibitoria e contraria da parte dell'avversario. Oggi, per imparare o affinare la propria abilità in tal senso, che cosa si dovrebbe fare?

Chi muove il proprio pezzo sulla scacchiera deve sapere o comunque almeno prevedere quale sarà la contromossa da parte dell'avversario. Lo stesso accadrà anche a chi partecipa ad un talk show che deve già immaginare le obiezioni che gli verranno mosse dagli altri partecipanti; questo a dimostrazione del fatto che la Comunicazione non si improvvisa di certo. E' vero, ci sono sicuramente molte persone che hanno un dono naturale nel proporsi al pubblico, che possiedono doti innate di simpatia, eleganza e abilità nel proporre il proprio punto di vista tuttavia questo fondo naturale può e deve essere potenziato ulteriormente da competenze tecniche specifiche che vanno studiate. Proprio per questa ragione ho deciso di scrivere questo libro; sono infatti persuaso che una conoscenza approfondita di queste strategie comunicative possa rendere ancora più efficace la nostra attività nella sua interezza.

Carolina Laperchia

