

L'arte di persuadere

Da un duello di “retorica 2.0” tra studenti e detenuti all’analisi delle necessità di recuperare quest’arte della parola in moltissimi campi, dal management alla politica, dal mondo dei media a quello della cultura e perfino della scienza.

Articolo di

Andrea Granelli e Flavia Trupia



Il premio in palio al concorso #GuerradiParole

Il 15 marzo 2016, alle 10, si è tenuta a Roma, nel carcere di Regina Coeli in via della Lungara 29 a Roma, un **duello di retorica** tra detenuti e studenti. L’iniziativa è stata organizzata da PerLaRe, Associazione Per La Retorica, insieme alla Crui, Conferenza dei Rettori delle Università Italiane, alla Casa Circondariale di Roma Regina Coeli, e all’Università di Tor Vergata, con il patrocinio della Regione Lazio. Il confronto dialettico ha voluto premiare la squadra che è stata maggiormente in grado di difendere la propria tesi con argomentazioni credibili, senza perdere la calma, sbraitare o insultare. Un sofisticato esercizio di auto-controllo e di civiltà, che è consistito nell’affermare le proprie ragioni solo con lo strumento pacifico della parola. Le due squadre sono state chiamate a sostenere posizioni opposte che riguardano uno stesso argomento di grandissima attualità e conflittualità: i limiti della legittima difesa. La Giuria era composta dalla linguista **Valeria Della Valle**, dal conduttore del Tg1 **Alberto Matano**, dall’avvocato penalista **Ciro Pellegrino**, dal direttore di Radio Radicale **Alessio Falconio** e dall’attrice **Carolina Crescentini**. Tutte persone che hanno fatto della parola e della comunicazione il proprio mestiere. L’obiettivo ultimo è aiutare a ricordarci che la parola non solo costituisce e caratterizza l’uomo ma fonda anche la civiltà e la democrazia. Freud riporta nel suo “Meccanismo psichico dei fenomeni isterici” che “l’uomo che per primo lanciò al suo nemico un insulto invece che una freccia fu il fondatore della civiltà” e ne impedisce anche l’auto-distruzione. Infatti “scegliere il dialogo vuol dire evitare i due estremi del monologo e della guerra” (Tzvetan Todorov). L’iniziativa ha un precedente. Il Bard College di New York ha avviato un programma di riabilitazione nei penitenziari, che prevede la realizzazione di gare di retorica. Nel settembre 2015, i detenuti del carcere Eastern Correctional Facility di New York si sono confrontati con gli studenti di Harvard, sconfiggendoli in un duello basato solo sulla forza delle argomentazioni.

Dimostrare
è il suo
compito,
intrattenere
è il suo
mezzo di
seduzione,
coinvolgere
il suo trionfo

L'associazione "per la retorica"

La retorica è un'arma e un potere. È l'arte di persuadere attraverso il discorso ma, se la sua tecnica può asservire, la sua teoria può affrancare: soltanto conoscendo gli strumenti di quest'arte si potrà padroneggiarli invece di subirli, contrapporre all'opera di convinzione il pluralismo delle opinioni. Fra la dimostrazione scientifica o logica, e l'ignoranza pura e semplice (che viene dominata con la violenza o la seduzione) esiste un intero ambito (quello del probabile, del plausibile, dell'opinabile), che è quello proprio dell'argomentazione.

In un senso esteso, la retorica è l'uso umano dei simboli per comunicare, è la capacità di andare oltre il segno. Inoltre la retorica, come osservava **Quintiliano**, unisce in maniera intima lo stile e l'argomentazione; anzi un discorso è retorico nella misura in cui è chiuso e non parafrasabile. Infine - ci ricorda **Cicero** - il "perfetto" oratore possiede "l'acume del dialettico, la profondità dei filosofi,

l'abilità verbale dei poeti, la memoria dei giureconsulti, la voce dei tragici, il gesto dei migliori attori". Dimostrare è il suo compito, intrattenere è il suo mezzo di seduzione, coinvolgere il suo trionfo. Perché allora lanciare un'associazione per la retorica? Perché quest'ultima ha vissuto un lungo periodo di abbandono, di marginalizzazione e addirittura di disprezzo. C'è dunque un vero e proprio bisogno di recuperare la retorica che - seguendo la visione di alcuni dei suoi protagonisti (in particolare Aristotele, Cicerone e Roland Barthes) - è nei fatti la più importante tecnologia della mente di cui disponiamo. Per questo motivo sta diventando sempre di più una priorità in moltissimi campi, dal management alla politica, dal mondo

dei media a quello della cultura e perfino della scienza. Va dunque - insieme alla retorica - recuperata quella tradizione occidentale dell'istruzione liberale che crebbe nell'atmosfera libera della città-Stato greca: il suo scopo era di formare gli uomini a essere buoni cittadini e cioè "cittadini socratici, ossia individui capaci di riflettere, criticare le abitudini e le tradizioni, e discutere insieme ai loro concittadini gli argomenti pro e contra una data decisione" (Martha Nussbaum, "Quattro modelli di filosofia politica"). Liberale in quanto formava l'uomo libero in quelle "arti liberali" essenziali per l'esercizio della funzione a lui confacente: soprattutto, l'arte di parlare e di persuadere, una conoscenza esatta del valore delle parole

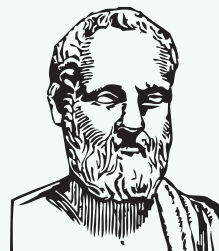
e una comprensione delle leggi del pensiero e delle regole della logica. Per questi motivi abbiamo fondato l'associazione "PerLaRe" e per questi motivi abbiamo lanciato un manifesto.

Il metodo

Sostenere posizioni opposte: perché

Sostenere "A" e "non-A", argomentando in modo valido in entrambi i casi: questa è, in sintesi, la #GuerradiParole.

Nel dibattito del 5 marzo, le squadre dei detenuti di Regina Coeli e degli studenti di Tor Vergata hanno sostenuto posizioni opposte che riguardavano lo stesso argomento di attualità. La gara si è svolta in due round di 20 minuti ciascuno. Allo scadere del round le posizioni da sostenere si invertivano. Entrambi i round erano aperti e chiusi da un appello iniziale e uno conclusivo della durata di un minuto, a cura di un rappresentante della squadra. Il dibattito è stato incentrato sul tema dei confini della legittima difesa. Le due squadre sono state chiamate a sostenere la posizione secondo la quale la vita umana, anche quella di un ladro, vale più di ogni bene materiale; ma anche la posizione opposta, che vuole che i cittadini si possano difendere anche con le armi, come avviene negli Stati Uniti. A che serve questo esercizio? Certamente ad affinare le arti oratorie e a imparare a confrontarsi in modo pacifico con opinioni diverse. Ma non finisce qui. Questa formula didattica è ricca di potenzialità. Una tra queste è allenarsi a diventare buoni negoziatori. Perché, per negoziare, bisogna essere capaci di "infilarsi le scarpe" del proprio avversario, cercando di comprenderne le motivazioni profonde. Solo dopo questo necessario passaggio è possibile avviare una trattativa con la speranza di raggiungere una conclusione accettabile per entrambe le parti. Sono interessanti anche i presupposti filosofici di questo esercizio. E quando diciamo "filosofici" non intendiamo "poco pratici": la filosofia è alla base del nostro agire, tutti i giorni. Sostenere posizioni opposte serve a farci comprendere che non ci sono solo le verità assolute. Ovviamente sul fatto che 2+2 faccia 4 c'è poco da discutere. Ma su tanti, tantissimi temi che riguardano la nostra quotidianità non



Esercitarsi alla retorica CHE COSA CI INSEGNA LA TRADIZIONE

"Nessuna verità può essere veramente capita e predicata con ardore se prima non sia stata masticata dai denti della disputa"

*Petrus Cantor
Teologo francese del XII secolo*

La **retorica** è un'arte o meglio - come testimonia l'espressione in greco antico - una "**techné**"; concetto ambiguo che - nel caso della retorica - lo è doppiamente:

- perché designa sia un'abilità spontanea sia una competenza acquisita con l'insegnamento.
- perché designa tanto una semplice tecnica, quanto all'opposto ciò che nella creazione supera la tecnica e si deve esclusivamente al genio del creatore.

Il suo fine è produrre un impasto indissolubile fra "res" e "verba", tra argomenti e forme espressive; i fatti non sono più importanti delle parole e le parole non lo sono più dei fatti. Insieme - e solo insieme - contribuiscono alla costruzione di un dire potente, capace di lasciare un segno nell'udito.

Per questi motivi non basta lo studio teorico, seppur importante e pre-condizione: serve molta, moltissima pratica; infatti fin dalle sue origini le scuole di retorica erano famose per le loro esercitazioni.

Gli esercizi più semplici, dal grado di difficoltà crescente, si chiamavano "**progymnasmata**" (che era anche il nome dei manuali adottati), o pre-esercizi, mentre i più complessi erano le "**melétai**", gli esercizi che i latini indicavano generalmente con il termine **declamations**. I pre-esercizi erano dapprima di misura modesta, e contenevano ad esempio la rielaborazione di proverbi, detti o miti, in modo tale da poter essere utilizzati in seguito in discorsi più complessi.

Il più famoso e usato era la cosiddetta "**khreia**" (cria), un aneddoto istruttivo che trasmetteva (spesso commentandolo) il ricordo di un detto o di un fatto (o di entrambe le cose insieme) di un personaggio illustre, o di un'entità assimilabile a un personaggio. Era quindi - generalmente - un luogo comune accettato. Usata come esercizio, si partiva dal detto che veniva elogiato, rifiutato, messo in forma interrogativa, formulato in forma di entimema, completato con un "epifonema" (frase enfatica e solenne che riassume il detto), abbreviato o esteso, per essere infine inserito in un breve discorso in cui l'alunno, dopo un elogio generale all'autore o soggetto della cria, nominava e parafrasava questa cria, sostenendola o confutandola, paragonandola ad altre, attingendo da esempi del passato per sostenerne la correttezza, chiudendo il tutto con un epilogo. Un esempio famoso di cria era il detto di **Isocrate** che tutti "gli alunni dotati di talento sono figli degli dei". Tale affer-

mazione - dopo l'elogio iniziale a Isocrate - veniva prima declinata in tutti i casi per esercitarsi grammaticalmente: Isocrate disse..., di Isocrate è l'affermazione che..., a Isocrate si attribuisce..., si dice che Isocrate..."; lo stesso al plurale: "i due oratori Isocrate hanno detto che due alunni di talento sono entrambi figli degli dei". Poi si entrava nell'esercizio vero e proprio.

I due esercizi più importanti erano la "confutatio" e la "disputatio": in questi esercizi l'obiettivo, a colpi di distinguo, è di mettere allo scoperto contraddizioni nell'argomentare dell'interlocutore. La **confutatio** è la tecnica di contestare e demolire le tesi dell'interlocutore e utilizza la controversia: attraverso l'indicazione di una tesi, il relatore deve esporla in modo convincente, esponendosi alle controdeduzioni del controrelatore. La **disputatio** propriamente detta è invece una vera e propria competizione sportiva, con un giudice che presiede lo scontro fra il "defendens" (colui che espone) e l' "arguens" (colui che obietta); è un gioco linguistico spietato, nel quale la conoscenza della tecnica scolastica dei dibattiti è naturalmente fondamentale. Su di una questione, si raccolgono testimonianze contrapposte; l'esercizio mette in presenza un contraddittore e uno che risponde; si pone la tesi, il contraddittore la ribatte, il candidato risponde e la conclusione è data dal maestro che presiede. Particolarmente educativo all'interno della disputa era il metodo cosiddetto "utramque partem",

che non solo consente di affinare la tecnica retorica e la capacità di produrre argomenti persuasivi ma è uno straordinario strumento democratico che consente di immedesimarsi nella controparte e comprendere le sue ragioni. È anche un modo che aiuta a pensare out-of-the-box.

Oramai viviamo nei conflitti, a qualsiasi livello. Andiamo da quelli di bassa intensità (*domestici, condominiali, urbani - guida, code, ...*) fino a veri e propri scontri, dove il conflitto si struttura e si intensifica (*al lavoro, nella politica, nella diplomazia, ...*).

Come affermano Roger Fisher e William Ury, autori del best seller "Getting to Yes": "Like it or not, you are a negotiator. Negotiation is a fact of life", il conflitto è inevitabile, è parte della nostra vita, e può addirittura essere utile se opportunamente trattato. Spesso infatti può contribuire a migliorare la situazione di partenza fornendo interessanti intuizioni ed elementi sul contesto su cui avviene la disputa e sui principali attori. In ogni caso denota impegno e forte interesse. Tornando alla disputatio, i Gesuiti la usarono in maniera sistematica con l'esplicita intenzione di preparare allo scontro con gli eretici. Come ulteriori esercitazioni il metodo educativo gesuitico prevedevano la "declamatio" e le "recitationes teatrali", per costruire le competenze di uno degli strumenti retorici più importanti della Cristianità: la predica.

Il periodo d'oro delle scholarum disputationes coincide con l'e-



IL MANIFESTO DELLA RETORICA

- 1 LA RETORICA SERVE**  La retorica serve a persuadere in modo pacifico attraverso lo strumento della parola. Non aiuta solo a parlare in modo più efficace, ma anche a ragionare meglio e a comprendere i contesti, i problemi, le persone.
- 2 LA RETORICA FA IMPARARE**  La retorica è uno strumento indispensabile nell'insegnamento, perché permette di affiancare "docere" (insegnare), "movere" (coinvolgere), "delectare" (divertire). Senza questi tre elementi l'insegnamento è zoppo.
- 3 LA RETORICA È NEUTRA**  La retorica è una "techné" e non è di per sé né positiva né negativa. È la persona, sulla base della sua etica, a decidere come farne uso.
- 4 LA RETORICA È VACCINO**  La conoscenza della retorica mette in condizione le persone di riconoscere e contrastare la demagogia e la manipolazione.
- 5 LA RETORICA SI IMPARA**  pochissimi nascono grandi oratori, molti possono diventarlo, tutti possono imparare.
- 6 LA RETORICA DIVENTA DIGITALE**  Il "canone" della retorica è indispensabile nel web. L'"invento" serve a strutturare i contenuti; la "dispositio" a organizzarli; l'"elocutio" a renderli più coinvolgenti; la "memoria" a ordinare la propria conoscenza in forma digitale, avendo sempre a disposizione; l'"actio" a rendere più efficace la performance comunicativa.

www.perlaretorica.it

spansione delle università medievali; anche le guerre di parole continuarono (pensiamo ai certamen poetici in voga nel Rinascimento) e poi questi metodi educativi entrarono in un cono d'ombra. Oggi assistiamo però a una loro rinascita: dalle declamatio di TED fino alle forme contemporanee di disputatio come per esempio gli scontri collettivi davanti a una giuria di investitori (i pitches delle startup) oppure il "rap game" hip hop, chiamato anche "contest freestyle battle" (famoso quello di Eminem nel film "8 mile"). Un'ultima riflessione: la disputa

fra idee contrapposte non avviene solo in pubblico, ma anche nella nostra testa, nell'esperienza riflessiva del dialogo silenzioso "tra me e me". Hanna Arendt chiama questa esperienza "due-in-uno" e attribuisce la sua scoperta a **Socrate**, che avrebbe compreso che **tutti noi, quando pensiamo, ci rapportiamo a noi stessi come se fossimo "due" in quell'uno** che appare agli occhi degli altri. È per questo che l'arte della disputa non nasce - nella sua dimensione fondativa - dalla voglia di prevaricare l'altro, bensì dall'esigenza di conoscere meglio noi stessi.



abbiamo a che fare con verità controver-
tibili. Pensiamo a temi che ci riguardano
come, solo per fare qualche esempio, la
formula per uscire dalla crisi econo-
mica, il limite tra la cronaca giornali-
stica e il gossip o, nella sfera familiare,
il giusto orario da imporre al proprio
figlio adolescente per rincasare la sera.
Approfondire le cinquanta sfumature
della verità è un esercizio che favorisce il
prevalere di un valore alla base del vivere
civile: la tolleranza.

Non un talent show

Non ci piace vincere facile. Il progetto
non prevedeva una selezione dei migliori
oratori. L'Associazione Per La Retorica
è convinta, infatti, che tutti possano
imparare a parlare meglio, attraverso lo
studio e la pratica dell'arte della retorica
(vedi il manifesto della retorica, punto 5).
L'iniziativa era aperta a tutti coloro che
si iscrivevano. L'unico requisito di base

era una buona (non perfetta) padronanza
della lingua italiana per quanto riguarda-
va i detenuti e gli studenti stranieri.

La preparazione delle squadre

“Voglio dire ai “ragazzetti”, agli studenti,
di stare attenti: di non finire come noi”.
Sono le parole che Mario, un compo-
nente della squadra di Regina Coeli, ha
pronunciato qualche giorno prima del
dibattito del 5 marzo. È stato emozionan-
te assistere all'incontro tra le squadre. Gli
studenti e i detenuti sono stati preparati
separatamente e si sono incontrati per la
prima volta solo un'ora prima dello “scon-
tro”. Erano ansiosi e curiosi di conoscersi.
Le due squadre, ognuna composta da una
decina di membri, sono state prepa-
rate da **Flavia Trupia**, Presidente di
PerLaRe-Associazione Per La Retorica, e
dall'attore e regista **Enrico Roccaforte**.
L'attività di formazione è stata specu-
lare: quattro incontri di un'ora e mezza

ciascuno sia con gli studenti sia con i
detenuti. Una sola differenza: in carcere
non si può accedere a internet. I detenuti
si sono preparati su materiali stampati,
portati dall'esterno e preventivamente
controllati dalla direzione del carcere. Gli
incontri erano dedicati a mettere a punto
un “argomentario”, una prontuario di
argomentazioni da spendere nel dibattito.
Le idee di tutti i componenti del gruppo
venivano suddivise sulla base delle due
posizioni da sostenere: a favore di un
maggiore diffusione delle armi in Italia;
contro una maggiore diffusione delle
armi in Italia. A fonti tradizionali come
libri e articoli, si è aggiunto lo studio dei
commenti degli utenti dei social network
e delle testate online. Una fonte inesau-
ribile di argomentazioni è stata la pagina
Facebook di Matteo Salvini che, in quei
giorni, riportava in copertina una cita-
zione dello stesso segretario della Lega:
“La difesa è sempre legittima. Se entri



in casa mia ed esci steso, è un problema tuo". Ogni partecipante era incoraggiato a ricercare in se stesso le proprie esperienze personali, le proprie paure, le proprie aspirazioni. Un patrimonio di emozioni da organizzare e tradurre in parole, in modo da trasformare un fatto personale in un'esperienza universale. Già a partire dal primo incontro, abbiamo iniziato le simulazioni del dibattito: tre contro tre. Tre erano gli sfidanti, tre gli sparring partner. A rotazione, tutti i componenti del gruppo avevano la possibilità di provare. Chi restava nella platea aveva il compito di prendere appunti per suggerire strategie argomentative migliori. Grande attenzione è stata posta alla gestione del corpo e della voce. Chi prendeva la parola doveva inizialmente rivolgersi agli avversari, poi volgere lo sguardo alla platea, per coinvolgere tutti nel proprio ragionamento. La voce doveva essere piena con la massima attenzione

per le pause. Con uno sguardo, i concorrenti decidevano chi, della propria squadra, doveva prendere la parola. Mano a mano che le simulazioni si avvicendavano, il meccanismo si rodava fino ad arrivare a una quasi impercettibile occhiata d'intesa. Una sorta di auto-regia. Un balletto della parola.

Il discorso di un minuto

Un minuto, solo un minuto, per sostenere una tesi. Ogni round si apriva e si concludeva con un appello della durata di appena 60 secondi. La brevità è una sfida che terrorizza anche manager e politici navigati. Ma c'è un trucco. In un minuto si può dire pochissimo, quindi bisogna organizzarsi. Bisogna pensare a tre argomenti chiave, solo tre. Ed esporre solo quelli in 40-50 secondi. Gli ultimi dieci-venti secondi sono dedicati all'explicit. "Quando un uomo si arma e spara a sangue freddo su un altro uomo, uccidendolo, affoga nella stessa pozza di sangue. Perché in quel momento non è morto solo un uomo. È morta la democrazia, è morta la legge, è morta la giustizia. È morto tutto." Questo è l'explicit di Mohamed, detenuto maghrebino di Regina Coeli. Un ragazzo che vive in Italia solo da cinque anni. Chapeau.

La scelta dei rappresentanti

Ogni squadra era composta da una decina di componenti, ma solo cinque avevano la possibilità di parlare nel confronto del 5 marzo. Tre persone dovevano rappresentare la squadra nel dibattito, una doveva pronunciare l'appello iniziale e una l'appello finale. La scelta dei portavoce era fissata per l'ultimo giorno di prove. L'abbiamo fatta insieme, noi dell'associazione con i componenti delle squadre. È stato bello vedere gli studenti e i detenuti ragionare ad alta voce su chi fosse più adatto a rappresentare la squadra. Qualcuno ha detto che se la sentiva, qualcun altro ha preferito fare il ruolo del preparatore: dello Schlesinger, lo stratega di J. F. Kennedy. Tutti, sia studenti sia detenuti, hanno dimostrato un'insolita cavalleria

e un'incredibile spirito di gruppo. È stato in quel momento che abbiamo capito che l'esperimento aveva funzionato. La civiltà aveva vinto.

Cosa abbiamo imparato

Alla fine hanno vinto i detenuti ma - come ha commentato a linguista Valeria Della Valle, Presidente della giuria della #GuerradiParole - entrambe le squadre di retori 2.0 hanno dimostrato grande competenza nell'uso della lingua. "A determinare la vittoria dei detenuti è stata, comprensibilmente, la maggiore carica di passione messa nella sfida, ma agli studenti va riconosciuta sia la capacità nell'uso degli strumenti della retorica sia il rispetto degli avversari; in più, si sono dimostrati leali e generosi, non sfruttando la propria maggiore preparazione culturale e freschezza di studi (erano studenti delle Facoltà di Lettere e di Filosofia, Scienza della Comunicazione e Giurisprudenza), e sfoggiando anche una buona dose di ironia e di umorismo. Non solo i contendenti sono stati capaci di sfidarsi con le parole rispettando i tempi e le regole, ma tutte e due le squadre hanno dato prova di un buon uso della lingua italiana: in entrambi i casi una lingua corretta, un lessico appropriato, con i congiuntivi e i connettivi al posto giusto". Inoltre i giovani hanno accettato una sfida difficile, certamente ansiogena (visto il tema e il luogo in cui si è discussa) e giocata in trasferta oltretutto su un campo difficile. Non solo per aver accettato un combattimento asimmetrico rispetto agli strumenti utilizzabili (contrariamente alla parte avversa potevano fare un uso limitato del pathos e dell'ironia visto il coinvolgimento emotivo della controparte sul tema in oggetto). Ma anche perché hanno messo in luce il loro talento, la loro tecnica argomentativa e soprattutto la loro umanità. Grazie, dunque, alle due squadre, ai loro coacher, e ai loro referenti (i professori e gli psicologi) per la grande lezione - non solo sull'uso della parola - che ci hanno regalato.