

Quella buona tecnica retorica che serve a convincere

La retorica non è una cosa brutta come sbrigativamente la si intende: cioè come un insieme di trucchi dialettici, pasticcini, inganni. Certo, spesso è un ingrediente della demagogia, miscela buona per incantare i serpenti. Invece, nel suo senso più pregno, la retorica è come la cornice che racchiude il quadro, cioè il discorso. È l'arte della persuasione. Cioè della dialettica. E quanto la dialettica sia umana e democratica è universalmente noto. Questo volume di Gigi Spina – “Retorica Quotidiana. Quattro modi per muovere le idee” (ED-Enrico Damiani Editore) – è un coltissimo saggio di uno studioso della materia che, tra l'altro, ha il pregio di essere estremamente empatico, come si dice oggi, gradevole, intellettualmente maneggevole. Capace di scandagliare le profondità del “dire” mediante un'impressionante analisi di discorsi e brani letterari, politici, o di vita vissuta: sicché ne viene fuori un vasto catalogo di possibilità dell'espressione di concetti umani. Procedere per sottrazioni, aggiunte, silenzi, rivolgersi a uditori non banalmente statici, ricorrere a sottintesi, ad aggiunte arricchenti, a contraddizioni volute, ad astrazioni immaginifiche: tutto quanto fa retorica. Da Pericle a Cossiga, da Cicerone a Tiziano Ferro, la galleria di situazioni retoriche qui riportata è troppo vasta per darne compiutamente conto. Quale sia il filo conduttore dell'analisi dell'autore lo spiega nell'introduzione Laurent Pernot. Il punto di partenza è la persuasione, cioè «il misterioso fenomeno che ci porta ad agire sugli altri senza costringerli, sia per confortarli nelle loro opinioni sia per indurli a pensare ciò che non pensavano o non pensavano ancora». Lo schema è complesso: «Per esplorare questo immenso continente, l'approccio qui proposto è rigoroso e quasi matematico, argomentato con una scrittura tanto trascinante quanto accessibile. Esso consiste nel ricondurre ogni processo di comunicazione a quattro operazioni: aggiunta (*adiectio*), sottrazione (*detractio*), trasposizione (*transmutatio*) e sostituzione (*inmutatio*). Questi quattro termini costituiscono ciò che il retore latino Quintiliano chiama “*Quadripertita ratio*” (“sistema quadripartito”), descrivono le modifiche, gli scarti che servono a persuadere». Analizzando come ciascuna di queste interagisca con la “triade” aristotelica (oratore, discorso, uditorio), questo saggio evoca esperienze antiche e contemporanee per aiutarci a perfezionare la nostra, efficace, retorica quotidiana. L'obiettivo di persuadere gli altri può essere raggiunto in mille modi. C'è Robert Kennedy che, commemorando Martin Luther King, cita a braccio Eschilo. Perché la citazione classica è sempre d'effetto, specie quando spunta dove meno te l'aspetti. Come il 19 settembre 2025, quando l'Ad di Mediobanca, Alberto Nagel, nella lettera di dimissioni inviata ai di-

pendenti in seguito all'acquisizione della Banca da parte del Monte dei Paschi di Siena, li ha invitati a restare uniti e ha aggiunto: «Sono certo che la nuova proprietà non potrà prescindere dal valorizzare il vostro non comune patrimonio di professionalità. E ricordatevi di quanto scrisse Orazio: "Graecia capta ferum victorem cepit"». Messaggio implicito alla nuova proprietà (i Romani) e un incoraggiamento esplicito ai dipendenti di Mediobanca (i Greci), «un invito ai dipendenti – spiega Spina – a rivendicare il proprio modo di lavorare e i propri principi, ma soprattutto una stoccata alla ferinità del nuovo padrone».

Meraviglioso poi il giro retorico di "sottrazione" adoperato da Francesco Cossiga nel discorso in cui annunciava le sue dimissioni da Presidente della Repubblica: «Non certo mancanza di coraggio o peggio resa verso le intimidazioni ma il dovere sommo, e direi quasi disperato, della prudenza sembra consigliare di non dire, in questa solenne e serena circostanza, tutto quello che in spirito e dovere di sincerità si dovrebbe dire; tuttavia, parlare non dicendo, tacendo anzi quello che tacere non si dovrebbe, non sarebbe conforme alla mia dignità di uomo libero, al mio costume di schiettezza, ai miei doveri nei confronti della Nazione. Questo comportamento mi farebbe violare il comandamento che mi sono dato, per esempio di un grande Santo e uomo di Stato, ed al quale ho cercato di rimanere umilmente fedele: privilegiare sempre la propria retta coscienza, essere buon servitore della legge, ed anche quindi della tradizione, ma soprattutto di Dio, cioè della verità. Ed allora mi sembra meglio tacere». Parlò per dieci minuti, Cossiga, senza "dire". Sbagliò invece Mario Draghi – nota rispettosamente Spina – parlando di «nebbia della retorica». Voleva probabilmente intendere "confusione". Perché la retorica è semmai il contrario della nebbia: è ricchezza.



Gigi Spina, "Retorica Quotidiana" (ED-Enrico Damiani Editore)