



Aristotele
Retorica

Mondadori, Milano 2021

Pag. 397

11 maggio 2022

Questa sera iniziamo a leggere la *Retorica* di Aristotele, ma iniziamo dagli eleati, che precedono Aristotele. Perché dagli eleati? Perché gli eleati, anche se non lo hanno detto propriamente ma lo si può trarre dal loro pensiero, è come se avessero detto: badate, ogni volta che si parla si spalanca un abisso senza fine. Questo è come se avesse dato avvio alla retorica. Certo, gli eleati e i sofisti utilizzavano la retorica, ma in modo differente da come la pose Platone e poi, ancora di più, da Aristotele. I sofisti, e soprattutto gli eristi, avevano come obiettivo mostrare ciascuna volta all'interlocutore l'abisso in cui si trovava parlando. La retorica, invece, sorge dall'idea di potere illudere di chiudere questo abisso. E sta in questo la sua potenza, la sua capacità di persuadere: nell'idea di potere chiudere questo abisso e, di conseguenza, dominare l'ente. Io posso dominare l'ente solo se pongo un rimedio a questo abisso. Il potere della retorica consiste nel fornire questa illusione di dominare l'ente. Come? Del modo racconta in parte Aristotele, solo in parte. All'inizio dice che la retorica è analoga alla dialettica, distingue i vari discorsi della retorica, quello giudiziario, quello deliberativo, quello epidittico o parenetico, quel discorso volto a elogiare qualche cosa. Quindi, il discorso giudiziario, rivolto al passato, per es. un crimine commesso; quello deliberativo, rivolto al futuro, ciò che occorrerà fare al meglio per ottenere un certo risultato; quello epidittico, rivolto al presente, elogiare qualche cosa per qualche motivo. Aristotele fa queste divisioni, come sapete, lui è un classificatore. Ma c'è una cosa che dice e che è molto interessante; dà una definizione di retorica, non è la migliore ma la più interessante, e cioè la retorica allestisce uno spettacolo. La retorica fa questo: mette in scena uno spettacolo, attraverso le parole o, se sono a disposizione, le immagini. A che scopo? L'obiettivo della retorica è paralizzare, bloccare il pensiero, possiamo aggiungere, critico. In che modo? Attraverso lo spettacolo. Lo spettacolo fa questo, è un divertimento, letteralmente di-verte, cioè, porta fuori. La retorica allestisce uno spettacolo che ha l'obiettivo di impedire di pensare, cioè, di impedire di porsi domande, di interrogare. Bloccare il pensiero è la prima cosa da fare per persuadere, cioè, occorre eliminare tutti i pensieri contrari. L'*extrema ratio* è la censura, ma prima si tenta di eliminare il pensiero critico indicando la direzione che deve essere seguita, cosa che, per esempio, fa il discorso deliberativo. Quindi, ciò che la retorica mette in atto, e su questo Platone non aveva

torto, anche se lo diceva per tutt'altri motivi, mette in atto un inganno, cioè mostra una direzione, impedendo al contempo di prendere una qualunque altra direzione. Questa cosa non avviene con i sofisti, loro non fanno assolutamente una cosa del genere, mostrano l'abisso; poi, cosa uno ne vuole fare sono affari suoi. Loro lo mostrano, c'è: parlando si crea questa cosa. Ma questa cosa che si crea, questo abisso, è un problema per la retorica. La retorica vuole persuadere, ma come faccio a persuadere qualcuno se questo qualcuno ha già presente l'impossibilità di cogliere l'ente per se stesso? La retorica fa questo, vuole mostrare qual è il vero ente. Da qui, anche se non propriamente per Platone ma sicuramente per Aristotele, la retorica ha una funzione educativa: mostra la via giusta. Per Platone era la dialettica a fare questo. Questo aspetto, che non è mai stato considerato, appare invece determinante, e cioè, torno a dire, che la retorica sia uno strumento, una tecnica, per non pensare, per blandire il pensiero, in modo da poterlo manipolare più facilmente. Ci occuperemo tra breve di quegli undici punti che pose Goebbels per la propaganda, che sono di grandissimo interesse retorico. Goebbels era stato ministro della propaganda nazista dal 1933 al 1945 e fu un genio della propaganda, tanto che ancora oggi, senza dirlo naturalmente, vengono utilizzati tutti i suoi punti, uno per uno, e posti in atto perché sono di una straordinaria efficacia. Ne dico solo uno: individuare più elementi o più persone e porli come un unico individuo contro cui scagliarsi; tante persone che pensano in modo diverso, che però pensano in modo contrario a come voglio io, devono essere identificate in un unico modello, in un'unica persona, in un'unica cosa, in un unico nome, per esempio, no vax. In un unico nome, in un'unica parola si raccolgono tutti coloro che pensano anche in modo diversissimo tra loro, ma questo non importa, perché comunque sono coloro che non pensano come voglio io e, quindi, li raggruppo sotto un unico nome. Questo era il secondo principio voluto da Goebbels per la propaganda. Avete la possibilità di avvertire come a tutt'oggi questi principi, stabiliti da Goebbels, siano attuali, praticati. Aristotele ci dice: *1355b. La retorica può essere definita la facoltà di scoprire il possibile mezzo di persuasione riguardo a ciascun soggetto. Questo compito infatti non appartiene a nessun'altra tecnica.* Poi, distingue tra argomentazioni non tecniche e le altre tecniche. *Intendo per argomentazione "non tecniche" quelle che non sono fornite da noi stessi, ma sono preesistenti, come le testimonianze, le confessioni ottenute con la tortura, i documenti scritti e cose del genere; "tecniche" quelle che è possibile fornire grazie a un metodo e dipendono da noi.* Aristotele sottolinea molto spesso questo aspetto delle emozioni e dice, *1356a, La persuasione si realizza invece tramite gli ascoltatori quando questi siano condotti dal discorso a provare un'emozione: i giudizi non vengono emessi allo stesso modo se si è influenzati da sentimenti di dolore o di gioia, oppure di amicizia e di odio.* E, difatti, dedicherò tutto il secondo libro alle emozioni. Poi, dice che gli strumenti principali sono l'entimema e l'induzione, cioè, la deduzione e l'esempio. Sottolinea fortemente questo aspetto dell'entimema. L'entimema è un sillogismo la cui premessa non è necessariamente vera, può essere solo possibile, probabile, può anche essere assente, ed è lo strumento più efficace nella persuasione. Queste sono cose che riguardano l'aspetto tecnico e che ci riguardano fino a un certo punto. È interessante, invece, quello relativo ai luoghi comuni. I luoghi comuni sono quelle cose credute dai più e per lo più e che consentono di cavarsi d'impaccio quando, per qualche motivo, l'argomentazione vacilla; allora si ricorre al luogo comune, cioè ciò che i più sanno o credono di sapere. Tutti sanno che...: questo è un utilizzo di un luogo comune. *1358b. E necessariamente l'ascoltatore è uno spettatore o uno che decide, ed è uno che decide rispetto o agli avvenimenti passati o a quelli futuri.* Non dice altro rispetto a questo, però in questa riga dà la migliore definizione di retorica: uno spettacolo, dove l'interlocutore è lo spettatore, che deve usufruire e godere di questo spettacolo. Ma, come vi dicevo, lo spettacolo impedisce di pensare. Lo spettacolo mostra come stanno le cose, che sia il cinema, il teatro, ecc., non importa, dà comunque una visione delle cose, alla quale lo spettatore si attiene. Oggi con l'immagine questo riesce molto facilmente: si costruisce una scena, la si mostra e allora se vedo quello vuol dire che quello corrisponde alla realtà. C'è poi un continuo riferimento, da parte di Aristotele, ai suoi

Topici, perché lì ci dice bene qual è la funzione dei luoghi comuni. La cosa che Aristotele non considera ma che interviene continuamente è l'intenzione della retorica. Come vi dicevo, la retorica indirizza verso una direzione, cioè mostra all'ascoltatore qual è la direzione da prendere, per esempio nel discorso deliberativo, e invita l'ascoltatore a seguire quella via, dandogli l'idea che sia quella giusta, e cioè che se proseguirà quella via avrà come "ricompensa" il dominio sull'ente, cioè saprà come stanno le cose. Tuttavia, la retorica non ha come obiettivo lo stabilire come stanno le cose ma il fare credere come stanno le cose. Riesce in questo proprio perché, costruendo uno spettacolo a vantaggio dell'ascoltatore, rende l'ascoltatore partecipe dello spettacolo, lo inserisce nello spettacolo, lo rende come un personaggio dello spettacolo, un attante, direbbe Greimas. E, quindi, gli dà importanza, gli dà importanza perché lo fa sentire parte di una cosa importante, perché tale è riconosciuta dai più. Tutto ciò che contribuisce a fare sentire importante una persona, tutto questo ha un effetto di potente richiamo. Il metodo suasorio è un metodo che deve fare sentire importante: questo è noto, anche se non viene mai detto esplicitamente, non viene mai detto da nessuno. Viene ripetuto costantemente, potremmo dire, tra le righe, però non viene mai esplicitato. Vien da pensare che non venga detto per non mostrare tutte le carte. D'altra parte, non si dice mai a chi si vuole persuadere in che modo lo si sta facendo, che tecnica si sta utilizzando. La retorica mostra sempre un vantaggio, allude a un vantaggio: raggiungere il bene, dice Aristotele. Sì, certo, lo diceva anche Platone, ma dice anche un'altra cosa interessante: che cos'è il bene? Ciò che è più desiderabile. Quindi, è ciò che è desiderato dai più ad essere il bene. Non vi ricorda qualcosa tutto ciò, riguardo alla verità, così come la poneva nella *Metafisica*? Si chiedeva: la verità da dove la traiamo? Dal metodo deduttivo. Sì, certo, ma alla fine che cosa troviamo? Quello che pensano i più: se tutti lo pensano sarà vero. È la chiacchiera. E anche per il bene dice la stessa cosa: il bene è ciò che è desiderato dai più. Non ha un altro fondamento se non ciò che i più pensano per lo più, cioè il luogo comune, la chiacchiera. Andando avanti dice quali sono i luoghi comuni: la forza, la bellezza, l'intelligenza e tutte queste storie, che sono banalità, non è che ci dicano un granché. Invece, qui dà un suggerimento. 1361b. *Avere molti e buoni amici è cosa che non richiede spiegazioni, una volta che si sia data la definizione di amico: amico è colui che, se ritiene che qualcosa sia vantaggioso per l'altro, si impegna a farlo per lui.* Ci dice, cosa poi ripresa da Goebbels, che le definizioni devono essere le più brevi possibili. Aristotele lo dice anche rispetto ai giudici, per quanto riguarda il discorso giudiziario: il giudice tendenzialmente è una persona semplice, capisce poco, quindi, occorre parlare a lui in modo molto semplice, come si fa con i bambini, sennò non capisce niente. Quindi, poche cose, chiare, semplici. Questo perché, come dicevo, scopo della retorica è bloccare, paralizzare il pensiero critico, il pensiero degli eleati, tanto per intenderci. Se l'altra persona pensasse come pensavano gli eleati non sarebbe persuadibile in nessun modo e di alcunché. Quindi, il pensiero è un ostacolo alla retorica, deve essere eliminato, in un modo o nell'altro. 1362a. *Definiamo "bene" ciò che viene scelto per se stesso, e per il quale scegliamo qualcos'altro, e che tutti gli esseri desiderano, o per lo meno tutti quelli che hanno sensazione e ragione, o desidererebbero, se avessero ragione; e, inoltre, per ognuno il bene consiste in ciò che in generale la ragione potrebbe assegnare a ciascuno e ciò che la ragione volta per volta assegna a ciascuno; inoltre, ciò in presenza di cui si ha una condizione di benessere e di autosufficienza, e l'autosufficienza stessa, e inoltre ciò che produce o preserva tali cose o cui esse conseguono, e quanto impedisce e distrugge ciò che è loro contrario.* Quindi, il bene è ciò che viene scelto dai più, perché gli conviene. Ma possiamo anche intendere la convenienza e anche dare una definizione di bene ancora più potente di quella che fornisce qui Aristotele: è bene ciò che mi consente di dominare l'ente, cioè di fare quell'unica cosa che gli umani desiderano effettivamente. Parlare non è nient'altro che un tentativo di dominare l'ente, costante, continuo, ininterrotto. Ed è il motivo per cui si parla, non c'è un altro motivo.

Intervento: ...

Il linguaggio è “per sua natura” retorica, è continua propaganda. Tra l’altro, il termine propaganda è stato inventato dalla Chiesa, dall’Inquisizione: *Propaganda fidei*. Che cosa propaga la propaganda? L’idea di potere dominare l’ente, la volontà di dominare l’ente. Dominare l’ente, quindi, richiudere quell’abisso che gli eleati, invece, avevano mostrato come inevitabile. La retorica deve illudere di potere, richiudendo questo abisso, dominare l’ente, perché finché c’è questo abisso l’ente non si domina. Se io dico una cosa, una qualunque cosa, questa cosa che dico da sola, irrelata, è nulla, diventa qualcosa nel momento in cui è relata, per esempio, al suo significato, alle sue determinazioni, a quello che è; soltanto questo significante diventa effettivamente un significante, senno non significa niente, è niente. Ed è questo l’abisso che si spalanca: per dire qualche cosa devo dirne un’altra, che nega quello che dico. La volontà di potenza vorrebbe che questa cosa che dico fosse quella e nient’altro, in un modo irrelato, cioè che non dipendesse da altro. Ma questo è il problema del linguaggio, del linguaggio come problema: se non dipende da un altro, allora non c’è, non esiste. Ma io voglio che esista indipendentemente da tutto. Se fosse così sarebbe nulla, se è qualcosa è perché è in relazione con qualche cosa. È la stessa cosa che dicevamo tempo fa: è il λέγειν τί, il dire è necessariamente un dire qualcosa, il λέγειν da solo, senza il τί, non c’è, è nulla. Questo è il linguaggio come problema, questo è l’abisso che si spalanca, e cioè l’impossibilità radicale di determinare qualcosa se non attraverso ciò che quella cosa non è. Se io dico Cesare, Cesare è un significante, ma se non avesse nessuna relazione con nulla, Cesare sarebbe nulla, sarebbe un suono, un rumore, sarebbe niente; è quello che è perché relato, cioè, rinvia a una serie di cose, di significanti e di significati, ecc.; allora posso dire Cesare, senno non potrei dirlo, non esisterebbe nemmeno come parola, sarebbe niente. Ecco, questo è ciò che la retorica illude di potere dominare. 1362b. *Anche il piacere è un bene: tutti gli esseri viventi infatti per natura lo desiderano. Di conseguenza, anche le cose piacevoli e belle sono dei beni...* Ciò che si desidera è bene. Qui ci sarebbe da fare una precisazione perché per Aristotele, così come per Platone, il bene è l’ente in quanto tale, è l’ente così come lui è, quindi, è il vero. 1363a. *In generale, tutto ciò che è oggetto di preferenza è un bene: si preferisce fare quanto si è detto in precedenza, ciò che è un male per i nemici, ciò che è un bene per gli amici, e ciò che è possibile.* Quindi, il criterio fondamentale è lo stesso che utilizza nella *Metafisica*: è un bene ciò che è tale per i più, così come la verità è tale quando lo è per i più. Certo che anche per Aristotele è imbarazzante giungere a questo, lui autore degli *Analitici primi e secondi*, del rigore logico, ecc. Com’è che la verità si fonda su quello che i più credono essere vero. Che razza di argomentazione è? E, infatti, che cosa fa? Utilizza la censura: oltre un certo punto è bene cessare di domandare, non si deve domandare. Fa poi tutto un lungo elenco di luoghi comuni ma non ci interessano. 1364b. *sono inoltre più belle e più serie le materie di cui le scienze sono più belle e più serie: quale è infatti la scienza, tale è la verità che ne è oggetto, e ogni scienza ordina ciò che le compete.* La scienza ordina, mettere ordine nelle cose, ordinarle per poterle calcolare, quindi devono essere ordinate. La scienza è ordine. *Inoltre, ciò che gli uomini assennati – tutti, molti, la maggioranza o i migliori di essi – potrebbero giudicare o hanno giudicato il bene più importante deve necessariamente essere tale...* Tutti, la maggioranza o i migliori, questi hanno già giudicato qual è il bene, e questo è il bene ... *o in senso assoluto, o nella misura in cui hanno giudicato secondo il loro senno. Questo principio è generale e vale anche per le altre cose, poiché sostanza, quantità e qualità sono tali quali potrebbero definirle la scienza e l’intelligenza.* Badate a questa definizione bellissima. *Avevamo definito bene ciò che ogni cosa, se possedesse intelletto, sceglierebbe.* È una follia, nel senso che porre queste affermazioni a fondamento del pensiero mostra la pochezza dei fondamenti, che non ci sono, e ognuno, sia Aristotele sia Platone, si arrampicano sui vetri per potere stabilire un principio primo. È la famosa ricerca di Aristotele dei principi primi, che è la metafisica; che poi si accorge che il principio primo è tale solo se c’è il secondo. E questo già dà fastidio, perché non è più un principio primo; sì, posso porlo come primo, ma non esiste se non c’è il secondo, e questo Aristotele lo sapeva. 1365b. *Inoltre, le cose in rapporto con la verità sono maggiori di quelle in rapporto con l’opinione:...* Qui sta facendo tutto un discorso

su che cosa è bene utilizzare come luogo comune per la persuasione, ecc. ... *ciò che è in rapporto con l'opinione potrebbe essere definito come ciò che un uomo non sceglierebbe di fare, se dovesse passare inosservato. Pertanto, dal momento che si sceglierà il primo anche se ciò dovesse restare inosservato per gli altri, mentre non sembra possibile che si scelga di fare un beneficio senza essere notati.* È vero, per lo più funziona così, certo, ma sottolinea come ciascuna azione è sempre fatta in funzione di qualche cos'altro. Più propriamente, ciascuna cosa che viene fatta è sempre in relazione a un beneficio. Ma qual è il benefico? Che cosa veramente gli umani cercano come beneficio? L'unica cosa che dà loro soddisfazione, e cioè: il dominio sull'ente, cioè chiudere l'abisso, di cui parlavamo prima. È questo che vogliono, perché è questo che consente loro di affermare delle cose pensando di poterle definire come vere, come giuste, come bene, come quello che vi pare; cioè, ciò che consente loro di potere dire "le cose stanno così", altrimenti non lo possono fare. Qui saltiamo tutti gli esempi che fa, che sono infiniti, ma ci portano poco lontano. A noi interessa porre la questione in termini teoretici, e cioè che cosa fa funzionare la retorica, perché funziona. È su questo che stiamo riflettendo. La retorica funziona perché è uno spettacolo, allestito a vantaggio dell'ascoltatore, il quale ascoltatore viene inserito in questo spettacolo, si sente importante, si sente quantomeno parte di qualche cosa di importante, e allora solo a questo punto seguirà la via che gli si indica, perché gli si promette, in un certo senso, di avere il dominio dell'ente, cioè conoscere la verità, conoscere come stanno le cose: se io so come stanno le cose domino l'ente; quindi, che cosa posso fare, soprattutto? Imporlo agli altri, naturalmente. Perché io so come stanno le cose e voi invece non sapete niente; meno male che ci sono qua io che vi dico come stanno le cose e che vi salvo dalla vostra ignoranza. 1366a. *Il bello è ciò che, desiderabile per se stesso, è degno di essere lodato, oppure ciò che, essendo buono, è anche piacevole per il fatto d'essere buono. Se il bello consiste in questo, è inevitabile che la virtù sia una cosa bella: è infatti una cosa buona e degna di essere lodata.* Quindi, il bello diventa ciò che è desiderabile per se stesso. Qui è difficile dire se lo ha fatto apposta oppure no, ma sembra di sì perché Aristotele sapeva che nulla è desiderabile per se stesso ma è sempre desiderabile per qualche altra cosa, almeno da quando Platone aveva stabilito che il λέγειν è sempre λέγειν τί κατά τίνος, un dire qualcosa in vista di...; sempre, tutti i discorsi sono costruiti così, non possono esistere se non così. Quindi, dire che il bello è qualcosa fine a se stessa è un inganno. Parla della intemperanza, della temperanza, della magnanimità, dell'assennatezza, tutte cose che suggerisce di utilizzare come luoghi comuni, cioè, quelle cose che non serve argomentare, perché si danno come già argomentate, già stabilite come vere. Sono questi i luoghi comuni ed è per questo non devono essere interrogati, perché se si interrogano si squagliano come neve al sole; ma finché non si interrogano, e non devono essere interrogati, allora sono creduti. Per questo vi dicevo che la retorica serve per impedire il pensiero, per impedire la domanda, l'interrogare. È abbastanza noioso, tutto sommato, perché fa una lista di esempi, di luoghi comuni, cosa dire a un giudice, che è un bambino un po' stupido, per non agitarlo, perché non ci sia nulla che scombini le sue superstizioni, le sue credenze; quindi, utilizzare sempre, il più possibile, luoghi comuni. Cosa che riprenderà anche Goebbels: i discorsi che si fanno devono essere calibrati per la persona più stupida, perché noi ci rivolgiamo a quella; poi, anche a quella meno stupida, che comunque si sentirà intelligente rispetto alla cosa stupida e, quindi, sarà comunque irretito. Poi, questi trucchetti retorici: far passare gli avvenimenti fortuiti come gesta messe in atto da qualcuno grazie alla sua straordinaria intelligenza e abilità. Il luogo comune è fatto per non pensare, per togliere il pensiero: se tutti pensano così sarà così, è vero così. Ma questo che è il pensiero comune, la chiacchiera, direbbe Heidegger, cioè il mi sembra, pare, credo, diventa il fondamento della verità: la verità è costruita su questo, è fatta di questo, non è fatta di nient'altro che di questo.

Intervento: Anche perché chi ascolta vuole essere confermato nelle sue credenze.

Sì. Hegel parlava della "fatica del concetto", è appunto una fatica, quindi, preferisce evitarlo. Il luogo comune è fatto per evitare la fatica del concetto, la retorica è fatta per questo: evitare la

fatica del concetto facendo credere che qualcuno ci ha già pensato e, quindi, è così. Naturalmente, se qualcuno continua a interrogare interviene la censura. La censura fa parte indirettamente della retorica, che opera la censura attraverso il blandire per invitare in una certa direzione, quindi, nascondendo o censurando tutto ciò che non va in quella direzione. Altra definizione. 1369b. Definiamo “piacere” un certo moto dell’anima e una condizione complessiva della percezione sensibile che tende al suo stato naturale, “dolore” il contrario. Sono definizioni queste che apparentemente contrastano con il rigore che viene attribuito per lo più ad Aristotele, ma questo rigore è anch’esso una fantasia, perché questo rigore, quando è veramente messo alla prova, arriva alla chiacchiera e lì c’è il fondamento di ogni cosa. È possibile costruire il rigore? Sì, certo, non ci vuole niente, a condizione di non interrogare le premesse generali. È la stessa cosa nella matematica, è chiaro che c’è un rigore assoluto, una volta stabilite delle regole, basta seguire quelle regole, che problema c’è? Tutte le definizioni che dà Aristotele, in fondo, seguono ciò stesso che lui consiglia di fare, e cioè seguire il luogo comune, e tutte le definizioni che fornisce sono tratte dal luogo comune, come quando definisce il bene: il bene è ciò che i più desiderano. Ma la questione è: avrebbe potuto definirlo altrimenti? È un problema definire qualche cosa, è il problema che abbiamo visto in Platone fino al *Menone*, rispetto alla virtù in quel caso: la virtù è insegnabile oppure non è insegnabile? Va bene, ma che cosa è insegnabile oppure non è insegnabile? La virtù. Sì, va bene, ma la virtù che cos’è esattamente? Come posso determinare la virtù? E torniamo alla questione di prima, cioè, io posso determinare la virtù in relazione a ciò che la virtù non è, quindi, dire che la virtù è, di fatto, ciò che non è; oppure, immagino, come voleva fare a tutti i costi Platone, di poter isolare... Ma è come voler isolare il significante Cesare: se non ha nessun riferimento è niente, non significa niente, non è neanche una parola, è nulla. E così la virtù, che per essere quello che è, qualunque cosa sia, deve essere relata a qualche cos’altro.

Intervento: Come dire che non c’è identità senza alterità...

Il famoso principio di identità su che cosa è fondato? Il principio di identità dice che A non è non-A, cioè, dice che non è ciò che rende A quello che di fatto è. Quindi, se A non è non-A non è neppure A, è niente. Ecco che qui crolla il principio di identità. Tuttavia, il principio di identità è enunciato in questo modo: A non è non-A; deve cancellare l’alterità di A per potere stabilire A, quindi, deve separare. Il problema è che, separando A da non-A, cioè se tolgo non-A tolgo anche A. È per questo che il principio di identità non regge, non tiene, perché è autocontraddittorio, perché dice che A non è non-A, ma questo non-A è esattamente ciò che determina A; quindi, se lo tolgo, tolgo anche A, e non resta più niente.

Intervento: Da lì l’invenzione del nemico...

Il nemico è la rappresentazione di quell’abisso di cui dicevamo: non posso determinare nulla per sé ma sempre per altro. E questo altro a sua volta come lo determino? Ecco il superpotenziamento di Nietzsche, una continua rincorsa dietro al superpotenziamento, dietro al fatto che ogni volta devo determinare qualcosa con un’altra cosa, questa con un’altra, e così via all’infinito. Quindi, possiamo incominciare a pensare alla retorica nei termini che abbiamo posto fino ad adesso, e cioè come lo strumento più potente per impedire di pensare, perché il pensiero, se è pensiero autentico, porta inesorabilmente a ciò che avevano visto gli eleati. Ma questo deve essere evitato a tutti i costi, e, quindi, ecco la retorica che interviene ad allestire lo spettacolo, ad allestire cioè un diversivo. Un diversivo, spostare l’attenzione: altra cosa che Goebbels indica nei suoi undici punti, di cui ci occuperemo. Ci occuperemo anche del *Manuale di campagna elettorale* di Quinto Cicerone, fratello del più famoso Marco Tullio, un libricino piccolo ma denso, perché dice alcune cose che sono significative sul come funziona la persuasione; persuasione che per potere operare deve eliminare il pensiero. È la sua condizione: se uno pensa non è persuadibile, quindi, bisogna fare in modo che cessi di pensare, e la retorica fa questo.

Proseguiamo con la *Retorica* di Aristotele, dove non troverete delle considerazioni teoretiche, né di rilievo né di non rilievo. C'è una continua, insistente articolazione dei modi per ottenere il consenso, così come in tutti i manuali di retorica, per cui le considerazioni teoretiche dobbiamo mettercele noi. Possiamo fare la prima considerazione partendo relativamente da lontano, dal fatto che dobbiamo pensare in modo teoretico e non più teorico. Una teoria, di fatto, non è nient'altro che un'ipotesi, si pone sempre ipoteticamente, come dire: se le cose stessero così come dico io, allora questi sarebbero gli effetti, le conseguenze, le implicazioni. Il problema è verificare che le cose stiano esattamente come dico io, e questo è complicato. Ma la forma in cui tutto questo si configura potremmo coglierla in quella cosa che in matematica è nota come teoria dei limiti. Solo che la matematica se ne occupa in quanto operatore matematico, mentre a noi importa porre la questione del limite come figura retorica. La teoria dei limiti, $\lim_{x \rightarrow 1} 1$ dove la x non è nient'altro che Achille che corre verso 1, che è la tartaruga, e non la raggiunge mai. Quindi, ogni figura retorica deve compiere questo miracolo che fa questo operatore come limite, e cioè fare in modo che l'interlocutore creda, pensi che Achille ha raggiunto o potrà raggiungere la tartaruga, cioè sia possibile, come direbbe Platone, cogliere, determinare l'ente così com'è. Ogni figura retorica ha questa forma, ed è per questo che sono partito da lì, perché è emblematico. Prendete la figura retorica più tradizionale, quella che si trova in tutti i manuali: la metafora. Qual è l'esempio di metafora che fanno tutti i manualetti di retorica? È tratta dal Manzoni, "Don Abbondio non aveva di certo un cuor di leone". Cosa accade in questa frase? Che intanto è la negazione di un'iperbole: avere un cuore di leone significa avere un grandissimo coraggio. Qui, però, la negazione dell'iperbole non riporta la frase a quello che Roland Barthes chiamerebbe il grado zero, cioè, l'esposizione di un dato di fatto senza nessuna aggiunta retorica, per cui in questo caso la frase dovrebbe essere: Don Abbondio non è coraggioso. Ma come si configura questa figura retorica? L'obiettivo della figura retorica è mostrare la mancanza assoluta di coraggio da parte di Don Abbondio, deve mostrare questo. L'assenza di coraggio in Don Abbondio è per Platone l'ente che deve essere mostrato. Naturalmente, è complicato mostrare una cosa del genere, ci sono sempre infiniti controesempi che si possono fare in retorica, ma in questo caso l'uso della negazione dell'iperbole aiuta perché, se il cuore di leone significa un coraggio estremo, l'assenza del cuore di leone comporta l'assenza totale e assoluta di coraggio. Quindi, non è soltanto mancanza di coraggio, come vorrebbe il grado zero, ma molto di più, è un'enfasi, altra figura retorica – in ogni figura retorica ci sono tante figure retoriche. Quindi, la figura retorica, in questo caso la metafora, deve mostrare all'interlocutore come stanno le cose, cioè, che si è raggiunto l'obiettivo, che le cose stanno proprio così, cioè che Don Abbondio era assolutamente privo di coraggio. L'obiettivo è raggiunto e si afferma questo: Achille ha raggiunto la tartaruga, la x è diventata 1. Questa, come dicevo, è la forma di ogni figura retorica, ogni figura retorica deve mostrare che il punto di arrivo è raggiunto o che è possibile raggiungerlo. Questo è l'inganno, a dispetto di Zenone che, invece, come sappiamo, dice che non è possibile. Ma questa impossibilità, che viene aggirata e aggirata tanto dalla figura retorica quanto dalla matematica, rappresenta il nucleo centrale di tutta la retorica. Tutto ciò che leggeremo anche qui, lo vedrete, non è altro che questo: cercare di convincere qualcuno, di mostrare a qualcuno che si è raggiunto l'obiettivo, che se fai questo allora raggiungerai l'obiettivo. Si mostrano, per esempio, una serie di virtù della persona per mostrare l'obiettivo, e cioè l'obiettivo è fare credere che questa persona è una persona a modo. Questo è l'obiettivo e lo si è raggiunto, attraverso una serie di procedimenti che Aristotele illustra. L'importante è intendere come ogni figura retorica, per funzionare, deve fare questo, cioè, mostrare che l'ente lo si può raggiungere o che è già raggiunto, cioè dominato o, quanto meno, che posso dominarlo facendo in un certo modo. La figura retorica è una modalità di dominare l'ente o, potremmo dire più appropriatamente, di fare credere di potere dominare l'ente. Questo ci dice il perché, come abbiamo visto in altre occasioni, è efficace, perché la retorica funziona. A un certo

punto Aristotele dice che tutti desiderano e godono moltissimo nel comandare, e cioè nell'esibire il potere, ma non dice perché. Certo, è un luogo comune il fatto che tutti amino il potere, ma perché? Questo diventa già più complicato e Aristotele non lo sapeva, pur avendo lui stesso posto gli elementi per poterlo intendere molto bene, cioè perché non può non darsi una cosa del genere. Gli elementi li aveva espressi nella *Metafisica* quando parlava della δύναμις e della ἐνέργεια: non c'è δύναμις che non sia anche ἐνέργεια, non c'è potenza che non si volga all'atto, che non diventi atto; la potenza deve diventare atto, perché non se c'è l'atto non c'è nemmeno la potenza. E questo non è altro che il dominio sull'ente. Quindi, tenendo conto di queste considerazioni, leggeremo alcune cose. Aristotele non fa che mostrare i modi per fare funzionare qualche cosa, che, tuttavia, non sa perché funziona. 1370a. *Per lo stesso motivo è piacevole anche ciò che si presenta a intervalli di tempo, si tratti di uomini o di cose. Infatti, vi è un cambiamento rispetto al presente, e nel contempo ciò che si presenta a intervalli di tempo è anche raro. Imparare e ammirare, inoltre, sono per lo più cose piacevoli, perché nell'ammirare è insito il desiderio di imparare – e di conseguenza ciò che è oggetto di ammirazione lo è anche di desiderio –, nell'imparare un riferirsi a una condizione naturale. Fanno parte delle cose piacevoli anche fare e ricevere il bene, poiché ricevere il bene significa ottenere ciò di cui si ha desiderio, mentre farlo vuol dire possedere più del normale: entrambe condizioni ambite. C'è sempre un possedere, sempre un avere qualche cosa in più, sempre un potere mostrare la propria forza. E dal momento che è piacevole fare il bene, è allora piacevole per gli uomini anche migliorare che sta vicino a loro e correggere i difetti. Correggere i difetti dell'altro. Ricordate cosa diceva Nietzsche rispetto al porgere l'altra guancia, come il culmine della volontà di potenza: io sono talmente al di sopra di te, che tu non esisti, puoi fare tutto quello che vuoi, non ci sei, neanche ti vedo. 1371b. Anche le peripezie, inoltre, e lo scampare di poco ai pericoli, perché tutto ciò è oggetto di ammirazione. Lo scampare il pericolo, come gli sport estremi, fino alla roulette russa. Dal momento che comandare è piacevolissimo, è piacevole anche sembrare saggio, perché essere assennati è una qualità di chi comanda, e sapienza vuol dire conoscenza di un gran numero di cose che destano ammirazione. Fa un'esposizione continua di tutte le figure della volontà di potenza. Potremmo dire tranquillamente a questo punto che tutte le figure retoriche sono figure della volontà di potenza. Inoltre, poiché per lo più gli uomini sono ambiziosi, è inevitabile che sia piacevole indirizzare critiche a chi ci sta vicino e comandare; ed è piacevole anche dedicarsi all'attività nella quale un uomo ritiene di essere lui stesso il migliore, come dice ed esorta in questo senso anche il poeta: “dedicando la maggior parte di ogni giorno / a ciò in cui gli riesce di superare se stesso. Perché è l'unica cosa che desta ammirazione. Nello stesso modo, poiché il gioco e ogni forma di ricreazione, rientrano tra le cose piacevoli, è inevitabile che ciò che è ridicolo – uomini, discorsi o opere – sia piacevole. Chiaramente, il ridicolo per chi lo attua e non per chi lo subisce, per il quale è assolutamente seccante. 1375b. ...cercare di saperne più delle leggi è esattamente quello che viene proibito nelle leggi più stimate. Questa cosa che dice di sfuggita è importante. Dice: cercare di saperne più delle leggi: c'è una cosa rispetto alla quale non è lecito, non è consentito né dubitare né, peggio ancora, domandare. È chiaro che se per Aristotele le leggi del pensiero sono quelle che lui immagina nella *Metafisica*, leggi che, una delle quali dice che il vero è ciò che i più credono che sia, non devono essere messe in discussione, è così e tanto basta. 1376a. Per quanto riguarda le testimonianze, chi non dispone di testimoni da produrre dovrà argomentare affermando che è necessario giudicare in base alla e probabilità, ed è questo il significato dell'espressione “con migliore facoltà di giudizio”, che le probabilità non possono ingannare per denaro, e che le probabilità non possono essere accusate di fornire falsa testimonianza; chi invece dispone di testimoni e affronta un avversario che ne è sprovvisto, dovrà dire che la probabilità non rientra nella legge e che non ci sarebbe affatto bisogno di testimonianze, se bastasse giudicare in base ai ragionamenti. Cioè, si utilizza di volta in volta il discorso che conviene. 1378a. Definiamo l'ira come un desiderio di aperta vendetta, accompagnato da dolore, per una palese offesa rivolta alla nostra persona o a qualcuno a noi legato, quando l'offesa non è meritata. Se l'ira consiste in questo, chi è adirato deve necessariamente essere sempre adirato con un particolare individuo*

– con Cleone, ad esempio, non con l'uomo in generale – e perché costui ha fatto o stava per fare qualcosa contro di lui o contro una persona a lui vicina; ogni manifestazione d'ira, inoltre, è accompagnata da un certo piacere che deriva dalla speranza di vendicarsi, in quanto è piacevole pensare di ottenere ciò che si desidera, e nessuno desidera ciò che è palesemente impossibile per lui, mentre chi è adirato desidera qualcosa che è per lui possibile. Infatti, un certo piacere è sempre presente, sia per questa ragione, sia per il fatto che si passa il tempo a vendicarsi con il pensiero, e l'immagine che ne nasce genera piacere, come accade nei sogni. La vendetta è una cosa che si pensa continuamente, la si coltiva, si gode del pensiero della vendetta. E la vendetta che cos'è? Il rimettere le cose a posto, naturalmente secondo un "a posto" molto personale. Ma che cosa fa esattamente? Ripristina lo stato in cui io sono rispettato, stimato; quello stato in cui io ho il controllo della situazione. Se io non sono rispettato, se non sono stimato, se sono considerato niente, perdo il controllo di tutto, sono in balia di tutti gli eventi; invece, se mi vendico, come dicevo, rimetto le cose al loro posto e ritorno padrone della situazione. 1378b. *La causa del piacere che gli uomini provano nell'insolentire è il fatto che credo, facendo del male agli altri, di risultare essi stessi superiori.* Anche l'insolentire è un innalzarsi. Perché si insolentisce, si umilia qualcuno se non per volere innalzarsi, cioè per mostrare al mondo di avere potere di lui? 1379a. *Gli uomini si adirano, inoltre, con quelli che diffamano o disprezzano ciò cui maggiormente essi attribuiscono importanza, come ad esempio succede a quelli che vogliono essere onorati per il loro sapere filosofico, se qualcuno parla male della filosofia, e a quelli che si vantano per la loro bellezza, se qualcuno parla male della bellezza, e così via nello stesso modo per le altre cose;...* Questa è un'altra tecnica retorica: lo sminuire qualcosa che per l'altro è importante. Sminuire qualcuno è fargli notare che non è vero che ha raggiunto il suo obiettivo, che ha fallito. È come se dicesse ad Achille: non è vero che hai raggiunto la tartaruga, hai fallito; o se dicesse alla x: non è vero che hai raggiunto l'1, hai fallito e non lo raggiungerai mai. 1379b. *Gli uomini si adirano maggiormente contro chi non conta nulla, se manca di rispetto nei loro confronti, in quanto si è presupposto che l'ira per una mancanza di rispetto si rivolge contro chi non ha diritto di compierla, e gli inferiori non hanno diritto di offendere; contro gli amici, inoltre, se non parlano bene di loro o non li trattano bene, e in misura ancora maggiore se fanno il contrario, o se non si accorgono delle loro necessità, come Plessippo nella tragedia di Antifonte si adirò con Meleagro, in quanto non accorgersi è segno di offesa: ciò di cui ci preoccupiamo non ci sfugge.* Anche questo è uno dei modi infiniti con cui le persone sminuiscono il prossimo, per esempio facendo finta di non vederlo, far finta di non ricordare il suo nome, far finta di non averlo mai incontrato: è come togliere importanza all'altro. 1383a. *...per provare timore è necessario che, nella loro situazione di angoscia, rimanga una qualche speranza di salvezza. Eccone la prova:...* Intanto vediamo cosa intende lui con prova. *...la paura spinge a prendere decisioni, mentre nessuno decide a proposito di cose senza speranza. Di conseguenza, quando sia preferibile che gli ascoltatori provino paura, è necessario porli nella disposizione d'animo di credere d'essere soggetti a soffrire (altri uomini anche più grandi di loro, infatti, hanno già sofferto), e dimostrare che persone simili a loro stanno soffrendo o hanno sofferto, a causa di uomini da parte dei quali non lo pensavano, e in cose e in circostanze in cui non lo credevano.* È la minaccia: se non fai come dico io, vedrai cosa ti succederà. 1380a. *Gli uomini si adirano poi contro quelli che mancano di rispetto nei confronti di persone tali che per loro risulterebbe vergognoso non intervenire a difenderle, ad esempio i genitori, i figli, le mogli, i sottoposti; e poi contro gli irriconoscenti, perché la loro offesa va contro il dovuto; e contro chi ha un atteggiamento ironico nei loro confronti quando essi hanno invece un comportamento serio, perché l'ironia implica disprezzo;...* Questa è una delle più potenti armi della retorica: l'ironia, il ridicolizzare qualcuno. Se si riesce a ridicolizzare l'avversario, l'avversario è morto, finito, non si rialza più, perché ha fatto ridere tutti e da quel momento in poi tutti quanti lo considereranno un niente, e quindi l'operazione è compiuta. *Abbiamo detto con quali persone ci si adira, e nello stesso tempo anche con quale disposizione d'animo e per quali ragioni. È evidente che l'oratore, per mezzo del suo discorso, dovrà porre gli ascoltatori nella disposizione d'animo di chi è incline all'ira, e dipingere gli avversari come responsabili*

di azioni che suscitano l'ira, e come un genere di persone con il quale ci si adira. Questo modo è in fondo una sorta di ipotiposi: creare una situazione con le parole, fare vedere una situazione nella quale tutti si adirano, e poi metterci dentro quell'altro; fare vedere come sia giustissimo adirarsi contro costui, perché è un delinquente, uno sciagurato, ecc. *Poiché l'adirarsi è l'opposto del diventare miti, e l'ira lo è della mitezza, si deve stabilire con quale disposizione d'animo e nei confronti di quali persone gli uomini siano miti, e con quali mezzi diventino tali. Definiamo il "diventare miti" una repressione e un abbandono dell'ira.* Quindi, il diventare miti è una repressione dell'ira. Sembra quasi che lui muova dall'idea che alla base ci sia l'ira e che il diventare miti consista in nient'altro che nel tenere a bada, a freno l'ira. In effetti, tutti sono in un certo senso irosi, perché l'altro è comunque il nemico. Questo lo aveva già detto Aristotele tra le righe e Hegel in modo molto chiaro: ciò che è altro da me si oppone a me, quindi, è un opponente, quindi, è un nemico, di cui, tra l'altro, si ha bisogno per proseguire a parlare e andare avanti. *1380a. ...inoltre, con quelli che ammettono e si pentono per il loro torto, perché gli uomini pongono termine alla propria ira, come se ritenessero il fatto che si provi dolore per ciò che si è commesso una forma di riparazione, e una testimonianza di questo si vede nella punizione degli schiavi, in quanto puniamo più duramente quelli che contraddicono e negano, mentre nei confronti di quelli che ammettono di essere puniti giustamente viene meno la nostra collera. /.../ Gli uomini sono miti verso coloro che si umiliano di fronte a loro e che non li contraddicono, perché sembrano ammettere di essere inferiori, chi è inferiore ha paura, e nessuno offende se ha paura. È evidente qui che chi si umilia è come se riconoscesse il potere dell'altro su di lui; è come se dicesse: tu sei più grande e più forte di me, io mi faccio piccolino, quindi, abbi pietà di me! Gli uomini sono miti anche con chi si comporta con serietà con loro...* Riconoscono la serietà dei ragionamenti, dei loro discorsi: è un riconoscimento che viene fatto. *...quando essi stessi sono seri, perché pensano così di essere trattati seriamente e non con disprezzo;...* Vedete come sono tutte figure della volontà di potenza. *1380b. Gli uomini diventano infatti miti, quando abbiano sfogato la loro ira contro qualcun altro, come accadde nel caso di Ergofilo: sebbene fossero irritati con lui più che con Callistene, lo mandarono assolto...* Avevano già soddisfatta la vendetta: la volontà di potenza era stata soddisfatta. È stato riconosciuto il mio potere e a questo punto mi posso calmare, sono soddisfatto, non ho più bisogno di imporlo con la forza. Persuadere è dominare l'altro, non è nient'altro che questo. Gli enti, nel senso delle cose inanimate, non si persuadono; invece, un parlante, un vivente, un uomo, per dominarlo occorre piegare la sua volontà. Certo, lo si può piegare con la forza, però, in questo caso, si utilizza un altro sistema, che è più efficace del piegare con la forza. Sappiamo bene che il modo migliore per piegare qualcuno è fargli fare quello che voglio io facendogli credere che è quello che vuole lui. *È evidente, dunque, che gli oratori che vogliono rendere miti gli ascoltatori devono ricavare le argomentazioni da questi "luoghi": devono produrre in loro un tale stato d'animo facendogli apparire le persone con le quali sono adirate come persone temibili, o degne di rispetto, o che hanno reso grandi favori, o che hanno agito involontariamente o che soffrono per quello che hanno fatto.* Hanno commesso il crimine ma non volontariamente, e cioè non volontariamente si sono opposte a noi, ci hanno offesi ma non c'è la volontà di umiliarci. È qui la questione: non hanno la volontà di umiliarmi, quindi, di imporre il loro potere su di me; a questo punto posso essere mite con loro. *1381a. Amici sono inoltre coloro per i quali risultano buone o cattive le stesse cose, e che sono amici o nemici delle stesse persone, perché inevitabilmente avranno gli stessi desideri, e di conseguenza chi vuole per un altro ciò che desidera anche per se stesso appare suo amico.* Questa è una delle migliori definizioni di amicizia. Chi è l'amico? È colui con il quale condivido le mie credenze, le mie superstizioni, le mie opinioni, quindi, le mie teorie. La teoria è un'opinione, nel senso che la premessa di ogni teoria non è mai incontrovertibile, non è mai certa; quindi, o la si considera un'opinione tra le mille possibili, cosa che non accade quasi mai, oppure si dimentica che è un'opinione e si immagina, si crede, si vuole che abbia invece premesse certe, e allora diventa un'ideologia: si crede che sia così, non è più un'ipotesi ma una vera e propria ideologia, una certezza. *(Amici) che odiano le stesse persone,*

perché tutti costoro hanno il loro stesso concetto a proposito del bene, e di conseguenza desiderano le medesime cose: e questa era appunto una caratteristica propria dell'amico. Cioè: confermare tutte le sue credenze, tutte le sue teorie. Un'opinione è una teoria: avere un'opinione vuole dire che si è costruita una certa teoria su una certa cosa. Opinione che può diventare, come dicevo prima, un'ideologia, nel momento in cui "dimentico" che è solo un'opinione, e cioè che non ha nessun fondamento certo, non ce l'ha e non può averlo. Achille non ha raggiunto la tartaruga, è ancora lì che corre. I matematici fanno anche questo discorso strano, perché parlano di avvicinarsi al punto. Ma come si fa ad avvicinarsi a un punto se questa distanza è infinita? Anche se questo spazio sembra più piccolo, è sempre infinito. Qui c'è Zenone: quello spazio, per quanto piccolo, è infinito. C'è un infinito più grande o più piccolo? Necessariamente no, perché se ci fosse uno più grande o uno più piccolo vorrebbe dire che sono misurabili, e se misurabili, non sono l'infinito. Quindi, anche lo spazio sulla carta, per quanto piccolo è sempre infinito, non è né più piccolo né più grande, è infinito e basta. Il dire che ci si avvicina, anche quello è un inganno; in realtà, non si può sapere se ci si è avvicinati, è infinito anche quello. 1387a. Poiché ciò che è antico sembra prossimo a ciò che è naturale, necessariamente gli uomini si sdegnano in misura maggiore, tra le persone che possiedono lo stesso bene, con quelle che si trovano ad averlo da poco tempo e che prosperano grazie ad esso; le persone arricchite da poco infastidiscono più di quelle che sono ricche da lungo tempo e di famiglia, e lo stesso discorso vale per le cariche pubbliche, il potere, le amicizie numerose, la discendenza, e ogni altro aspetto di questo genere. /.../ La causa è che gli uni sembrano possedere quello che spetta loro, gli altri no, poiché ciò che appare sempre in uno stesso modo sembra realmente tale... Una dinastia è sul trono da mille anni: sembra naturale che sia così. Come i Savoia, che regnavano dall'anno mille, quindi, dovrebbe apparire naturale che siano loro a governare. ...e di conseguenza gli ultimi sembrano avere quello che non spetta loro. E dal momento che ogni non spetta al primo che capita, ma si trovano in questo una certa corrispondenza e una certa convenienza – armi belle, ad esempio, non sono adatte all'uomo giusto ma a quello coraggioso, matrimoni illustri non ai nuovi arricchiti, ma ai nobili –, il fatto che una persona, pur essendo di valore, non ottenga ciò che le si addice può provocare sdegno; e anche quando l'inferiore si oppone al superiore soprattutto riguardo a quel che hanno in comune. Anche questo è uno dei luoghi della retorica: ciò che è di lunga data appare essere quasi di natura divina: è sempre stato così, quindi...; quindi, non ci si oppone più, diventa una cosa ovvia, naturale, della quale non ci si sorprende, non ci si stupisce, non ci sorprende più il fatto che ci siano dei governanti al governo e che ci sia la necessità di governare. È la stessa cosa che accade rispetto al capitalismo. Il capitalismo non è sempre stato, ma a un certo punto è sorto. Marx ha fatto qualche riflessione intorno a questo. Ma oggi il capitalismo appare – e questo è il messaggio che viene inviato continuamente – come un fatto naturale. Non ci si può opporre al capitalismo: il capitalismo è la vita stessa dell'uomo. È come se fosse una legge naturale, alla quale non ci si può opporre in nessun modo, perché è la natura delle cose e, dunque, diventa acquisito per sempre. Diventa quella cosa a cui nessuno può opporsi, e chi si oppone è immediatamente un sovversivo, è colui che va contro le leggi della natura.

Intervento: Il giusnaturalismo...

Il giusnaturalismo, il diritto naturale, fa sempre da sfondo, in fondo giustifica sempre e comunque il diritto positivo. Il diritto positivo, che dice che noi facciamo queste leggi perché ci convengono in questo momento, presuppone sempre e comunque che le persone siano fatte in un certo modo per natura e che, quindi, naturalmente vadano in una certa direzione piuttosto che in un'altra. Questa idea che ci sia un fondamento, una cosa stabile, certa e sicura, ecco, questa è incrollabile, e di questo dobbiamo ringraziare Platone e la sua dialettica, cioè, l'idea che sia possibile cogliere l'ente così com'è. In fondo, il giusnaturalismo dice che la natura è questa, che le leggi di natura sono quelle, si vedono, sono evidenti a tutti e non bisogna aggiungere altro.

Intervento: ...

Sì, tutta l'Europa dell'Est, compresa la Russia, ha questa posizione legata al diritto naturale, rispetto alle origini, alle tradizioni, ecc., che va ovviamente in contrasto con il diritto positivo, che invece è una costruzione palesemente umana, fatta dagli uomini, i quali però sono fatti di natura. Era il discorso che faceva il marchese de Sade, che, all'interno del suo scritto *La filosofia nel boudoir* inserisce un altro scritto, politico, dove dice: “*Francesi, ancora uno sforzo!*”. Secondo lui, gli umani, essendo di natura, non possono fare cose che si oppongano alla natura; loro stessi sono natura, quindi, qualunque cosa facciano, anche le più ignobili, sono sempre cose naturali, quindi, garantite dal giusnaturalismo. È l'idea che la natura costituisca la garanzia, perché nella natura c'è finalmente qualche cosa di stabile, di sicuro, di certo. È quell'ente di cui parlava Platone: la natura mostra l'ente così com'è. Che, in fondo, era quello che pensavano i Greci, tutto sommato: il φαίνεσθαι, il mostrarsi del fenomeno così com'è per loro era l'essere, l'essere è quello: ciò che si mostra così come appare. Da lì l'idea che ciò che si mostra debba mostrare anche qualche cosa di più di ciò che vedo, cioè deve mostrare ciò che lui veramente è. Solo che a questo punto sorgono i problemi, perché tu lo vedi che Achille raggiunge la tartaruga, lo vedi, ma non lo puoi concettualizzare, non lo puoi dimostrare; quindi, in realtà, che cosa stai vedendo esattamente? Cosa vedi? Cos'è quella cosa che tu dici di vedere? Non lo sai, perché, sì, dici che lo vedi; va bene, e allora? Ma che cos'è che stai vedendo esattamente? Dimostrami che quello che vedi è esattamente quello che credi di vedere, cioè che Achille sorpassa la tartaruga. Dimostra che la x che tende a l è diventata l . Ora, Aristotele va avanti con tutte queste storie per tutto il libro, non è che ci siano grandi riflessioni, sono sempre e soltanto suggerimenti che dà per ottenere la persuasione, cioè, per fare credere che Achille raggiunge la tartaruga. Ci credeva Aristotele? Non propriamente. Anche per lui la retorica era in fondo un inganno e, infatti, non fa altro che parlare di inganni, come ingannare qualcuno per fargli credere una certa cosa. Però, non ha quell'avversione che aveva Platone nei confronti della retorica, perché Aristotele non muove più dall'idea che esista l'ente in quanto tale, ma l'ente, o più propriamente l'essere, in Aristotele è quello che è per via di determinazioni, quelle cose che lui chiama “categorie” (qualità, quantità, ecc.). Quindi, in Aristotele c'è una maggiore elasticità nei confronti della retorica, proprio perché questo ente, come lo immaginava Platone c'è ancora, certo, ma non così come per Platone.

25 maggio 2022

Il lavoro che abbiamo compiuto intorno al linguaggio è ciò che ci consente oggi di affrontare la volontà di potenza, cioè la volontà di dominare l'ente, in modo molto più deciso e determinato. Per fare questo abbiamo dovuto affrontare un po' di cose che ci hanno condotti alla possibilità di costruire una proposizione non negabile dal linguaggio. Tante volte abbiamo detto che non è possibile uscire dal linguaggio, perché se dico che sono fuori del linguaggio lo dico e, quindi, sono nel linguaggio. Certo, ma non basta una cosa del genere. Non basta anche perché dire che non-A è impossibile, cioè uscire dal linguaggio è impossibile, rende, sì, certo, possibile A, ma non necessario: è possibile ma non necessario. Se io nego l'impossibile affermo il possibile, non il necessario. Occorre un passo in più, e cioè occorre costruire una proposizione che, sì, certo, neghi la possibilità che il linguaggio possa negare se stesso, ma attraverso un'argomentazione che dice che, cogliendo il modo in cui funziona il linguaggio, proprio a partire dal suo modo di funzionare, noi possiamo dire che il linguaggio non può negare se stesso, per il suo stesso funzionamento. Quindi, non è più un'affermazione così a caso, ma diventa un'affermazione ineluttabile, sempre all'interno del linguaggio, naturalmente. Ora, potremmo anche dirla questa proposizione; in effetti, abbiamo già tutti gli elementi e in buona parte l'abbiamo già anche detta. Occorre partire da una proposizione che risulti certa, e dobbiamo sceglierne una, o meglio, trovarne una che abbia la caratteristica di essere certa, quindi, di non poter essere negata, perché negandola negherebbe se stessa che nega. È stato Platone, più propriamente la lettura di Heidegger del *Sofista* di

Platone, a suggerirci qual è questa affermazione. Avete già capito immediatamente qual è, ma ve la dico lo stesso. Platone la enuncia come λέγειν τί, dire qualcosa, e Platone ha precisato che non si dà un λέγειν senza il τί. Questo è importante perché ci dice che, se dico, dico qualcosa, e questo qualcosa non è un'aggiunta, ma è ciò che fa esistere il mio dire; perché se il mio dire non dice qualcosa è dire niente o, più propriamente, è niente, perché dire nulla è nulla, non è neanche dire. Quindi, la proposizione che dice che, se dico, dico necessariamente qualcosa, non può negarsi, nel senso che se tolgo il dire allora non c'è neanche il qualcosa, non c'è più niente e bell'e fatto; se tolgo il qualcosa, che il dire dice, daccapo il dire dice nulla, non è neanche dire, perché se è dire è dire qualcosa. Dunque, questa affermazione non può negarsi, perché se la negassimo, così come abbiamo provato a fare un attimo fa, svanirebbe: se nego il qualcosa che il dire dice svanisce il dire, se nego il dire svanisce il qualcosa che dice, cioè, svanisce l'atto di parola e non c'è più niente. In questo modo abbiamo costruita una proposizione che non può negarsi, perché negandosi nega la possibilità stessa di negare, perché negare è un dire, un dire qualcosa, ma se nego il dire scompare tutto, la possibilità di dire, di negare, tutto. Quindi, una proposizione che non può negarsi, perché negandola nega la possibilità stessa di negare qualcosa, come conseguenza del fatto che anche il negare è un dire qualcosa. Questo è il primo passo, ma dobbiamo cogliere il punto in cui si innesta la volontà di potenza, che ancora non si è innestata; si innesterà a breve. Di nuovo, il dire è ciò che il dire dice: λέγειν τί. Sono la stessa cosa? No. Non occorrerebbe precisare il dire qualcosa, se fossero lo stesso. Sono distinti. Voglio dire che il ciò che il dire dice non è il dire, anche se è la condizione della sua esistenza: senza il ciò che il dire dice non c'è il dire, semplicemente. Ma non sono lo stesso o, se la volessimo dire con Hegel, sì, sono due momenti dello stesso, ma distinti. Cosa vuole dire che sono distinti? Che ciò che il mio dire dice non è il dire. Faccio un esempio per rendere la cosa più semplice. Se io dicessi "Cesare", che cosa significa questo nome proprio? Significa tutte quelle cose che diciamo, pensiamo di Cesare, cioè, tutte le sue determinazioni, il suo significato; come dire che tutte queste determinazioni sono ciò che il mio dire "Cesare" dice. Proviamo a togliere tutte le determinazioni, cosa rimane? Cesare è lì, sospeso nel vuoto, non ha nessuna determinazione e, quindi, è nulla, non c'è nessun significato, è un suono, un rumore, è niente. Cesare diventa qualcosa, il mio dire dice qualcosa, in quanto Cesare è determinato da una serie di cose: è italiano, è presente, una nobile persona, tutto quello che voglio dire di Cesare. Ma Cesare e le sue determinazioni non sono la stessa cosa, sono due cose distinte, il λέγειν non è il τί, non sono separabili. Questo già Platone lo sapeva perfettamente, ma non ha portato la cosa alle estreme conseguenze, sennò non saremmo qui a fare questi discorsi, sarebbero già stati fatti venticinque secoli fa. Ora, dunque, Cesare è ciò che è in quanto determinato dalle sue determinazioni; quindi, sappiamo che Cesare, senza queste determinazioni, è niente, è un suono, un rumore, è nulla. Non posso neanche dire che Cesare c'è, perché anche questa è una determinazione. Abbiamo detto che togliamo tutte le determinazioni, cioè lo rendiamo irrelato. A questo punto ciò che a noi interessa è il fatto che Cesare non è le sue determinazioni, sono due cose distinte. Se sono due cose distinte, come appare che siano, sennò non ci sarebbe bisogno di determinazioni. È quello che cercava Platone, cioè trovare l'ente che risponde di sé senza determinazioni, senza mai trovarlo ovviamente, perché qualunque cosa io pensi o dica è già una determinazione. Dunque, la determinazione, come abbiamo detto, non è Cesare. Che cos'è ciò che non è Cesare? È appunto ciò che Cesare non è. Dunque, per potere dire che cos'è Cesare devo dire ciò che Cesare non è, e cioè, le sue determinazioni. Una determinazione qualunque, per esempio, che è italiano, non è Cesare. Quindi, determino qualcosa attraverso qualcosa di indeterminato, perché le determinazioni che determinano, che definiscono Cesare, sono indeterminate, non hanno limiti, sono, come diceva Anassimandro, ἄπειρον, indeterminate, infinite. A questo punto si potrebbe dire – ed è una cosa con la quale Platone si era già scontrato – io non saprò mai che cos'è Cesare, non saprò mai che cos'è l'ente. Saprà delle determinazioni, ma queste determinazioni non sono l'ente, il τί non è il λέγειν. Qui interviene la volontà di potenza. Perché se io non saprò mai

che cos'è Cesare, ma voglio invece che sia, allora devo compiere una sorta di artificio, di menzogna, di inganno, e cioè immaginare che Cesare sia ciò che io voglio che sia. E questo è l'unico modo per poterlo finalmente determinare, cioè, Cesare è ciò che io penso che sia. Ecco perché Platone diceva che il sapere è un $\delta\omicron\chi\acute{\alpha}\zeta\epsilon\upsilon\nu$, è un credere di sapere, che diventa sapere nel momento in cui lo trasformo prima in opinione e poi in ideologia. Vale a dire, mi occorre questa volontà di determinare l'ente per potere parlare di Cesare, senno non ne posso parlare. E questo potremmo dire che non è facoltativo; se voglio parlare di Cesare devo determinarlo, ma determinandolo dico cose che Cesare non sono. Quindi, o parlo, e allora determino, dicendo ciascuna volta altro rispetto a ciò che voglio determinare, oppure taccio per sempre. Dunque, la volontà di potenza, cioè la volontà di dominare l'ente, si instaura proprio qui, nel momento in cui, dicevamo forse l'altra volta riprendendo gli eleati, si spalanca l'abisso, io rigetto l'abisso, rigetto l'impossibilità di determinare l'ente e dico di averlo determinato. Dico di averlo determinato: ecco il $\delta\omicron\chi\acute{\alpha}\zeta\epsilon\upsilon\nu$, non so, credo, immagino di sapere. A questo punto sarebbe ancora più preciso "fingo di sapere", ma devo farlo se voglio parlare, non posso non farlo. Dunque, ci troviamo a questo punto con la volontà di dominare l'ente, che risulta necessaria se vogliamo parlare, questa finzione appare necessaria, non possiamo evitarla. È lì che si sono fermati gli eleati; hanno visto questo abisso ma non hanno saputo gestirlo, usando un termine non proprio appropriato, cioè non hanno pensato che aggirare questo abisso fosse necessario per potere parlare. Non è necessario ignorarlo, ma questo è un altro discorso. Però, a questo punto la volontà di dominare l'ente diventa l'unico modo di parlare e l'unico motivo per cui si parla, non ce ne sono altri; l'alternativa è tacere per sempre. È difficile, si tratterebbe anche di fermare i pensieri, risulta complicatissimo. Di che cosa è fatta questa volontà di determinare l'ente? Da dove arriva? Su cosa si fonda? Qui c'è un'altra questione importante. Tutto ciò che gli umani hanno sempre fatto pensando è stato fatto immaginando l'esistenza di un fondamento che garantisse il proprio dire. Qual è il fondamento di tutto, di qualunque pensiero, decisione, teoria, tutto? La chiacchiera, non ce ne sono altri. Da lì veniamo, dalla chiacchiera, potremmo anche dire dall'analogia, dalla somiglianza, dall'apparire, dal come se. Questo è il fondamento di tutto, non c'è qualche altra cosa prima, e questo lo avevano visto benissimo tanto Platone quanto Aristotele: non c'è altro dopo di questo, oltre la chiacchiera non c'è più nulla. La chiacchiera dà il fondamento ed è fatta di quelle cose che i più credono. Diceva Aristotele che la verità è quello che i più pensano che sia, ecco che cos'è e da lì partiamo; senno non partiamo da niente, non c'è nulla su cui appoggiare saldamente il piede per fare un passo. Quindi, partiamo dalla chiacchiera, dalla retorica, dalle figure retoriche. Le figure retoriche non sono altro che dei modi per determinare ciò che i più credono, cioè per determinare delle verità. Verità naturalmente in questa accezione, e cioè come quello che i più credono essere vero. In base a che cosa? Alla chiacchiera, ovviamente, non c'è nient'altro che possa garantire alcunché. Lo abbiamo visto anche nella logica matematica, dove al fondo c'è l'analogia, vale a dire, la chiacchiera: sembra che sia così, sarà così! E, poi, come lo provo? Potrei dire che sembra sia così, ma voglio dimostrare che sia così. Sì, ma come? E ricomincia tutto il meccanismo, al fondo del quale trovo l'analogia, e cioè la chiacchiera, da cui non esco in nessun modo. Ciò che stiamo leggendo di Aristotele sono cose che vanno lette tenendo conto di questo, e cioè del fatto che lui rileva quali sono le credenze più diffuse, le opinioni più salde, più praticate, ciò che i più credono. Che cos'è creduto per lo più? Che procedono da cose – e qui sta una questione interessante – che non vengono più messe in discussione, non debbono più essere interrogate. Tutte le figure hanno questa caratteristica, espongono cose che non hanno più bisogno di essere interrogate, perché sono considerate vere. E non devono essere più interrogate, perché se io comincio a interrogarle è finita, non ne vengo più fuori in nessun modo; tutte le figure retoriche sono costruite così. Spesso qui intervengono i miti, a quel tempo erano ben presenti. Il $\mu\upsilon\theta\omicron\varsigma$ è anche la parola, è il racconto, è anche la fantasia, tante cose; come spesso accade con le parole greche, a seconda di dove interviene cambia di significato. I miti sono una risposta a qualcosa di impossibile. Che cosa è impossibile?

Sapere. Questo Platone, a malincuore, lo aveva inteso: non è possibile sapere. Vi ricordate della virtù: è insegnabile o non è insegnabile? Forse sì, forse no. Ma fintanto che non sappiamo che cos'è la virtù, non sappiamo di che cosa stiamo parlando, e come facciamo a sapere che cos'è la virtù, cioè, come facciamo a sapere che cos'è l'ente? Bella domanda, perché per sapere esattamente che cos'è l'ente, dovrebbe essere lui stesso a rispondere. Lui chiaramente non risponde, io rispondo per lui, ma, rispondendo per lui, lo determino e, determinandolo, ecco che si avvia tutto il processo infinito, metto immediatamente in atto l'ἄπειρον, l'indefinito, l'indeterminato, ecc. Dunque, la volontà di potenza, è indispensabile per potere parlare, per potere determinare. Ogni volta che affermo qualcosa lo determino, lo fermo letteralmente. Ma, fermandolo, non sto propriamente dicendo che cos'è, sto dicendo soltanto ciò che io voglio che sia, e il ciò che io voglio che sia non necessariamente collima con il ciò che è, anzi, praticamente mai. Quindi, la volontà di dominare l'ente la ritroviamo scritta nei testi di retorica, come questo di Aristotele, il quale ci racconta quali sono i modi più diffusi, più comuni, cioè quelli più credibili, perché poi lo scopo della retorica è di rendere credibile un discorso in modo da ottenere un certo risultato: è questo l'obiettivo. L'avvocato che deve difendere l'assassino deve dimostrare che lui non voleva fare del male, anzi, voleva del bene a questa persona, quelle venti pugnalate sono state un incidente, è caduta venti volte sul coltello. Dicevo rendere credibile. Come si rende credibile qualche cosa se non mettendo ciò che voglio dire nella stessa posizione in cui si trova ciò che la persona già sa, "sa" nell'accezione del δοξάζειν, non dell'ἐπιστήμη; ἔπιστήμη è una fantasia. Dunque, mettendo una certa cosa nella stessa posizione di ciò che la persona crede di sapere, vuole sapere o pretende che sia così. È così che si persuade: confermando nell'interlocutore il suo potere, perché ciò che lui crede di sapere è ciò che gli conferisce potere sulle cose, sul mondo. Io lo confermo, dico "Sì, è vero, tu hai potere!". Se io non lo confermassi, anzi, se confutassi la sua credenza, la sua superstizione, ne farei un nemico e non approverebbe mai le cose che io vado dicendo. Può accadere, certo, ma devo fare un giro lunghissimo di persuasione, e comunque, in questo giro lunghissimo dovrei rimettere in atto gli stessi meccanismi, perché se non attribuisco all'altro potere, lui non mi seguirà mai, cioè, se non gli fornisco l'unica cosa che per lui è importante, l'unica cosa che vuole: dominare l'ente, dominare il mondo, dominare qualcuno, a seconda dei casi. L'ente può essere qualunque cosa, anche un pensiero, dominare il pensiero; è sempre una modalità della volontà di potenza. Ecco, quindi, come leggeremo la *Retorica* da questo momento in poi, tenendo conto del modo in cui il discorso trova la via per dire all'altro "guarda che hai potere sulle cose", cioè che "le cose stanno come tu pensi che stiano". Ecco perché Aristotele parla delle massime, che sono importanti, sono affermazioni universali, ritenute vere da tutti, proprio perché universali. Poi ci sono gli entimemi, che sono le deduzioni, le argomentazioni, ma queste argomentazioni, queste deduzioni, come ci ha già detto Mendelson, non ci sono senza induzioni, e l'induzione non è altro che un esempio, che procede da un'analogia. Quindi, gli entimemi e gli esempi non è che siano due cose così diverse: l'uno necessita dell'altro, perché anche per fare un esempio io utilizzo un procedimento logico deduttivo per giungere a un'induzione; sono continuamente all'opera entrambi. *1389a. I giovani per quel che riguarda il carattere, sono inclini ai desideri, e portati a fare ciò che desiderano.* Questa sembra quasi una massima, cioè un'affermazione universale, che nessuno metterebbe in discussione: i giovani, si sa, sono così. Ci sono anche proverbi che dicono più o meno questo, ci sono proverbi per qualunque cosa. I proverbi sono massime, che escludono la possibilità di essere interrogati, di essere messi in discussione, calano come dei macigni: è così! *Tra i desideri fisici sono inclini a seguire soprattutto quello sessuale, e in questo sono incapaci di controllarsi. Sono incostanti e volubili nei loro desideri, il loro desiderio è intenso ma viene meno rapidamente, in quanto la loro volontà è acuta più che forte, come la fame e la sete dei malati. Sono passionali, impulsivi e pronti ad abbandonarsi alla collera; inoltre, sono succubi della loro impulsività.* Sono tutte affermazioni universali, dove non c'è nessuna messa in discussione di quello che sta affermando: sì, può darsi che alcuni giovani siano così, ma tutti? La massima dice "sì, tutti", perché è posta universalmente.

Ponendo un'affermazione universale, come dicevo prima, si esclude quasi automaticamente, la possibilità che venga messa in discussione, quindi, è accolta immediatamente. È come dire "tutti credono questo, è la cosa più ovvia, più normale, quindi, e anche tu sei una persona normale, ragionevole e, quindi, non puoi che pensare così". Il che sottolinea ancora che ciò che tu pensi è vero, tu sai come stanno le cose, ti do fiducia, ti do credito, ti do potere. Poi, prosegue con altre amenità. Naturalmente, poi oppone i giovani ai vecchi, che invece sono più accorti. Sono tutti luoghi comuni, nel senso letterale del termine, cioè ciò che le persone pensano per lo più. Sono questi, dice Aristotele, gli argomenti che occorre utilizzare per rendersi favorevole il pubblico o il giudice o quello che è. Dirgli quello che lui vuole sentire, e cosa vuole sentire? Vuole sentire che lui sa come stanno le cose: è questo che vuole sentirsi dire. Non vuole sentirsi dire che non ha capito niente, che nulla è come pensa lui. Poi, parla dei vecchi, che hanno vissuto molti anni, che sono stati tante volte ingannati, che hanno più volte sbagliato, e poiché la maggior parte delle cose umane sono spregevoli, non affermano nulla con fermezza in ogni circostanza si meravigliano meno di quanto sarebbe necessario; inoltre, credono sempre ma non sanno nulla. Credono sempre, credono di sapere, hanno fatto del $\delta\omicron\zeta\acute{\alpha}\zeta\epsilon\upsilon\nu$ il loro credo ufficiale. Perché? Perché hanno accumulato esperienza e immaginano che le cose si ripetano sempre allo stesso modo: per induzione, se è sempre stato così, lo sarà anche questa volta. I vecchi hanno questa prerogativa: tendono a universalizzare ciò che hanno vissuto. Lo fanno tutti, ma i vecchi di più, perché hanno immagazzinato più ricordi, più memoria, ecc. 1389b. *Sono inoltre cinici, in quanto il cinismo consiste nell'interpretare tutto in senso deteriore. Sono sospettosi a causa della loro diffidenza, e sono diffidenti per esperienza. Hanno fatto dell'esperienza un universale. Per lo stesso motivo non amano e non odiano intensamente, ma, secondo il precetto di Biante, amano come se in seguito dovessero odiare e odiano come se in seguito dovessero amare. Sono meschini perché sono stati umiliati dalla vita: non desiderano nulla di grande o di straordinario, ma solo quello che basta per vivere. Non sono generosi... Sono vili e inclini ad avere timore... Sono attaccati alla vita... ecc.*

Intervento: Non è cambiato nulla...

Gli umani sempre quelli sono, anche se vanno in giro con strumenti tecnologici. 1390b. *i giovani, infatti, sono coraggiosi ma incapaci di controllo, i vecchi assennati ma vili. Per parlare in termini generali, gli uomini maturi possiedono unite le qualità positive che la giovinezza e la vecchiaia si spartiscono, e hanno in misura equilibrata tutto quello che negli altri è in eccesso o in difetto. Il corpo giunge al pieno del suo vigore tra i trenta e i trentacinque anni, l'anima intorno ai quarantanove anni. E questo basti a proposito della giovinezza, della vecchiaia, della maturità e del carattere proprio di ognuna. 1391a. ...il potere presenta alcune caratteristiche che sono identiche a quelle della ricchezza, altre che sono migliori. I potenti sono più ambiziosi e di carattere più virile dei ricchi, poiché aspirano ad azioni che hanno possibilità di compiere in virtù della loro potenza. Però, della potenza del potere, di fatto, non ci dice nulla. Anche lui dà per acquisito che ciascuno sappia che cos'è il potere, dà per acquisito che ciascuno lo cerchi, dà per acquisito che sia la cosa migliore da ottenere, ma non sappiamo perché. 1392a. Parliamo innanzitutto del possibile e dell'impossibile. Se di due contrari è possibile che uno esista o sia esistito, anche il suo opposto sembrerà possibile. Ad esempio, se è possibile che un uomo diventi sano, è possibile anche che si ammali, poiché la potenzialità dei contrari è la stessa, nella misura in cui sono contrari. /.../ Se di qualcosa è possibile la fine, è possibile anche l'inizio...* Lui aveva riflettuto bene sulla questione del possibile, dell'impossibile e del necessario, ecc., negli *Analitici Primi e Secondi*. Dice che *Se di qualcosa è possibile la fine, è possibile anche l'inizio, è possibile, non necessario. 1393a. ...dal momento che in ciascun tipo di discorso, il fine stabilito è un bene – l'utile, ad esempio, il bello, il giusto – è evidente che tutti dovranno prendere da questi le opportunità delle amplificazioni. Se qualcuno ha qualche virtù e dobbiamo difenderlo, è chiaro che amplificheremo queste sue virtù, cercando di sminuire al massimo i difetti. Indagare in generale sarebbe parlare a vuoto, poiché per l'uso pratico i particolari sono più importanti degli universali. /.../ Le argomentazioni comuni sono di due generi, l'esempio e l'entimema. La massima, infatti, è parte*

dell'entimema. Parliamo in primo luogo dell'esempio, poiché l'esempio è simile all'induzione, e l'induzione è un principio. Lo pone come principio, principio nel senso che avvia qualche cosa, non che sia un principio primo. Due sono le specie di esempi. Una specie di esempio consiste nel parlare di fatti avvenuti in precedenza, un'altra nell'inventarli noi stessi. Quest'ultima comprende da un lato la similitudine, dall'altro le favole, quelle esopiche, ad esempio, o quelle libiche. Sta dicendo che, in fondo, per persuadere è bene raccontare favole, cioè raccontare cose che confermino i pregiudizi che la persona ha, pregiudizi che gli vengono naturalmente da quella che chiamiamo chiacchiera, da ciò che ha sentito dire, da ciò che i più affermano, ecc. 1393b. ...se si dicesse che i governanti non devono essere designati per mezzo del sorteggio, poiché equivarrebbe a scegliere come atleti non gli uomini capaci di gareggiare, ma quelli designati da un sorteggio, o a scegliere tra i marinai chi deve fare il pilota, come se dovesse farlo chi è designato dalla sorte e non chi è capace. Contro la democrazia, ovviamente. 1394a. Le favole si adattano bene ai discorsi deliberativi e hanno il pregio che, mentre è difficile trovare avvenimenti simili realmente verificatesi, è facile inventare favole: esse devono essere fatte come le comparazioni, sempre che uno sia capace di cogliere l'analogia, e questo è facile grazie agli studi filosofici. È più facile procurarsi argomenti per mezzo delle favole, ma per l'oratoria deliberativa risultano più utili quelli tratti dagli avvenimenti reali, poiché gli eventi futuri per lo più sono simili a quelli del passato. Si devono utilizzare come dimostrazione gli esempi se non si dispone di entimemi (è da questi infatti che si forma l'argomentazione); ... Quindi, se non si dispone di un'argomentazione, si ricorre agli esempi. ...se al contrario si dispone degli entimemi, gli esempi devono essere utilizzati come testimonianze, come conclusioni degli entimemi, poiché, se vengono posti all'inizio, si crea un'apparenza di induzione, e l'induzione non si addice ai discorsi retorici, a parte pochi casi; posti invece in conclusione sembrano testimonianze, ... Alla fine del discorso può dire "tant'è che questo tizio un tempo ha fatto una cosa bellissima" e fa l'esempio, ma lo fa dopo l'argomentazione; non parte dall'esempio per poi fare tutte le sue argomentazioni, non riesce bene la cosa. /.../ La massima è un'affermazione che non riguarda il particolare – ad esempio, che genere di uomo sia Ificrate – ma è di carattere universale, e che non concerne tutti gli universali – ad esempio che il diritto è il contrario dello storto – ma solo ciò che è in rapporto con le azioni e che può essere scelto o evitato in funzione di esse. Di conseguenza, poiché l'entimema è come un sillogismo su argomenti del genere, le conclusioni e le premesse degli entimemi, una volta eliminato il sillogismo, sono all'incirca delle massime. Questo è l'obiettivo da raggiungere, il fatto che un'argomentazione concluda con qualche cosa che sia simile alla massima, cioè a un universale; perché abbiamo detto che l'universale ha questa prerogativa, di essere pensato come un qualche cosa che è valido per tutti, sempre: questo è l'universale. Ad esempio: Qualunque uomo che sia saggio per natura / non deve mai fare istruire figli eccessivamente sapienti. Questa è una massima. Ma se vi si aggiungono la causa e la ragione, il tutto forma un entimema. Ad esempio: Perché a parte l'accusa di oziosità / si procurano l'invidia maligna dei concittadini. Per il troppo sapere, ecco che segue quello precedente. Inoltre: Non esiste uomo che sia del tutto felice. Inoltre, anche il verso: Non esiste uomo che sia libero, è una massima, ma preso con quel che segue forma un entimema: perché è schiavo o delle ricchezze, o della fortuna. Cioè, si dimostra il perché l'uomo non è libero. L'entimema serve a questo, a dire il perché di qualche cosa. Però, capite che se io dico che non esiste uomo che sia libero, è una massima, un universale, che tutti quanti grosso modo sono disposti ad accogliere. Se, invece, inserisco degli entimemi, e cioè perché è schiavo o delle ricchezze o della fortuna, allora qualcuno potrebbe obiettare perché io gli fornisco il destro; potrebbe dire che è schiavo della ricchezza, allora è colpa sua, per cui si merita di essere infelice. Se ci si limita – questo lo diceva anche Perelman – a dire meno cose possibili, si fornisce all'avversario meno possibilità di appigliarsi al mio dire; quindi, affermare il più possibile massime universali. Come diceva da qualche parte Aristotele, parlare a un giudice è come parlare a un bambino un po' stupido; bisogna dirgli delle cose che lui riesce a capire e che non lo interrogano, che non gli fanno compiere quella cosa che Hegel chiamava la "fatica del concetto"; questo in retorica è da bandire assolutamente. Per mantenere il potere

sull'interlocutore, potere che si mantiene illudendolo di avere lui stesso del potere, occorre evitare la possibilità che lui possa agganciarsi a qualcosa che noi diciamo e che può essere messa in discussione. Le massime sono fatte per non essere mai messe in discussione, sono frasi calate dal cielo, come se un dio le avesse dette e, quindi, nessuno osa obiettare alcunché, perché sono cose che si immagina che tutti credano: quelle che Aristotele chiamava verità. *1394b. Un mortale deve avere pensieri mortali, non immortali.* Come dire: stai al tuo posto! Sei mortale, quindi, è inutile che ti fai delle idee, andare chissà dove con i pensieri. Ricordati che sei mortale e non un dio. *1395a. Pronunciare massime si adatta agli uomini di età più avanzata, ed è adatto a soggetti dei quali si ha esperienza: di conseguenza, parlare per massime senza avere un'età di questo genere è sconveniente, come anche raccontare favole, mentre parlare di ciò di cui si è inesperti è indice di stoltezza e ignoranza.* Come se un tredicenne tirasse fuori delle massime di vita: nessuno naturalmente gli crederebbe, perché non ha l'età, non ha l'esperienza, non ha vissuto, non ha niente. *Un segno certo di questo fatto: soprattutto i villici sono conoscitori di massime, e si fanno riconoscere facilmente per tali.* Dice che le persone poco colte, i villici, amano le massime perché, come dicevo prima, evitano la “fatica del concetto”; quindi, poche massime chiare, che non devono essere messe in discussione. Chiaramente allora c'era soltanto il discorso; certo, c'era il teatro, ecc., ma non esisteva la televisione, che oggi rende questo molto più facile, perché si mostrano delle immagini che immediatamente funzionano come massime, cioè come universali, e quindi vengono immediatamente accolte. /.../ *È necessario servirsi anche di massime abusate e comuni quando si rivelino utili, perché per il fatto di essere comuni sembrano essere veritiere, in quanto tutti sono d'accordo.* Ecco fatta la verità. /.../ *Inoltre, alcuni proverbi sono anche massime, ad esempio “un vicino attico” (un vicino inquieto e sempre attivo, un rompiscatole). Si devono utilizzare le massime anche contro l'opinione corrente (per “opinione corrente” intendo qualcosa come “Conosci te stesso” e “Nulla di troppo”), sia quando il carattere dell'oratore debba apparire migliore, sia quando la massima sia espressa con emozione. Un esempio di massima espressa con emozione potrebbe essere quella di una persona adirata che affermi che è falso il fatto che un uomo debba conoscere se stesso: “Un uomo come questo, se avesse conosciuto se stesso, non si sarebbe mai ritenuto degno di un comando”.* Questo per contrastare il luogo comune, una massima che contrasta l'opinione corrente. Che però rimane, perché questo è soltanto un caso particolare; dice “un uomo come questo”, quindi, indica un caso particolare, qualcosa di determinato. Dopotutto, non mette in discussione la massima, la quale dice che per lo più è così; poi, c'è il caso che, di fatto, ne incrina la credibilità. Sono tutte istruzioni per costruire massime, cioè argomenti credibili. E perché funziona questo? Lo abbiamo detto prima: perché io confermo le cose che la persona già sa, quindi, confermo che lui sa come stanno le cose.

1 giugno 2022

Potremmo iniziare considerando un aspetto: che cosa fa la retorica esattamente? Potremmo dirla in due parole, in modo sicuramente rozzo ma efficace: la retorica scommette sulla stupidità e per questo vince, vince sempre. Con stupidità qui intendo l'incapacità, l'impossibilità di pensare teoreticamente, e cioè di considerare le condizioni di affermabilità di ciò che si afferma. Chiunque si trovi a pensare teoreticamente non può venire persuaso, tutti gli altri sì. Tutti gli altri sì perché il loro pensiero è teorico, cioè è un'opinione – un'opinione è una teoria e viceversa – e, quindi, ha bisogno di fondarsi su analogie, su qualcosa che non ha nessun fondamento e che pertanto deve essere creduto. Una teoria ha questa prerogativa, muove da un *quid* che necessita di essere creduto per potere andare avanti, sennò non si va da nessuna parte. Il pensiero teoretico, invece, esplora proprio questa cosa che deve essere creduta e a quali condizioni possa essere affermata. È il lavoro che avevano iniziato a fare gli eleati, ma poi li hanno fermati. Vedremo qui come, in effetti, il lavoro che fa Aristotele nella *Retorica* non è che sia un granché, lo abbiamo già detto, dà consigli,

indicazioni, ricette, ma sempre allo scopo di compiacere l'uditore, cioè di trattarlo da stupido. È per questo che dicevo: scommettere sulla stupidità, perché è ciò che fa la retorica, e per questo vince, perché l'interlocutore vuole questo. 1395b. Qui parla degli entimemi. Dà altre ricette: dice che il discorso non deve essere troppo lungo, dice che la lunghezza genera oscurità. *È questo il motivo per cui di fronte alla folla risultano più convincenti gli oratori incolti di quelli colti, proprio come affermano i poeti che gli incolti "parlano alla folla più abilmente"; gli incolti, infatti, utilizzano i luoghi comuni e parlano in termini generali, gli altri parlano di quello che sanno e che li riguarda da vicino.* Se un parla di ciò che sa e l'altro non sa, si sente in difetto e, quindi, lo mal dispone, per cui si trova mal disposto nei confronti dell'oratore; se, invece, parla come parlo io, ecco che "è uno dei nostri". Questo è efficace, è una sorta di *captatio benevolentiae*, nel senso che ben dispone l'uditore perché si sente protetto rispetto a ciò che ignora, si sente protetto rispetto alla sua ignoranza. È per questo che apprezza il discorso dell'altro, perché non lo mette a disagio ma lo fa sentire a casa sua.

Intervento: Non lo fa sentire ignorante.

Sì. È per questo che Socrate si era inimicato mezza Grecia. 1397a. Un "luogo" degli entimemi dimostrativi è quello che si basa sui contrari: si deve considerare se il predicato opposto è vero per un contrario, confutando l'argomento se non lo è, confermandolo se lo è, affermando, ad esempio, che essere temperanti è un bene, poiché l'intemperanza è dannosa. Oppure, come nel Messeniaco: "se la guerra è la causa dei presenti mali, si deve rimediare con la pace". Oppure: Ma se tra i mortali i discorsi falsi sono persuasivi... Perché un discorso falso è persuasivo? Perché è stato costruito per essere creduto, quindi, risulta più facilmente credibile di un racconto che, invece, non è stato costruito per essere creduto. ...devi considerare anche il contrario, / che molte verità risultano incredibili per i mortali. Mentre il discorso falso è costruito apposta per essere creduto. 1398a. (8) Un altro "luogo" è quello che deriva dai diversi significati di una parola, come si è detto nei Topici a proposito del loro uso corretto. Uno può attribuire a una parola il significato che in quel momento gli è più favorevole. Come vedete, si tratta sempre di banalità, ma non è casuale che si tratti di banalità. Lui lo dice: la banalità è ciò che persuade. Per questo vi ho detto all'inizio che la retorica scommette sulla stupidità e vince. Qui Aristotele fa una lista lunghissima di banalità, sono tutte cose che dicono molto poco, se non che i più pensano così. Un altro esempio banale. 1399a. (13) Un altro "luogo" consiste nell'esortare o nel dissuadere, nell'accusare o nel difendere sulla base della conseguenza, dal momento che nella maggior parte dei casi succede che da una stessa cosa provengano una conseguenza positiva e una negativa. Ad esempio: "L'educazione ha come conseguenza negativa l'essere invidiati, come conseguenza positiva l'essere sapienti: pertanto, un uomo non dovrebbe essere educato, perché dovrebbe non essere invidiato; ma dovrebbe essere educato, perché dovrebbe essere sapiente". Questo "luogo" costituisce la tecnica di Callippo, includendo insieme il "luogo" del possibile e gli altri di cui si è detto. È un'altra banalità, ma che cosa ci mostra? Che ciascuna parola, che ciascun luogo, è autocontraddittorio, ma questo non viene da Aristotele. Quanto meno Aristotele ha intravista la questione, ma non l'ha proseguita. Ciascun elemento linguistico è autocontraddittorio, cioè è vero a condizione di essere falso, è quello che è a condizione di non essere quello che è. La contraddizione è ciò che fa funzionare il linguaggio. Questo lo aveva inteso Hegel, perché, se dico A è B, è da questa contraddizione, per cui dico che A è un'altra cosa rispetto ad A, che si produce di fatto la A. In questo movimento, che Hegel chiama dialettico, dialettico in un'accezione diversa da quella che intendeva Platone: per Hegel è questo movimento, mentre per Platone è la ricerca dell'ente in quanto tale. È questa contraddizione che produce il primo momento della contraddizione (la A), quello che deve essere posto, che inizialmente si pone ma che, di fatto, non è posto finché non c'è la B, finché non c'è il secondo. Questo lo aveva inteso bene Hegel: il primo, sì, è primo, ma di fatto è il secondo in questo movimento dialettico. Potremmo dire che è primo cronologicamente, ma significa poco: è il secondo che determina il primo, se non c'è il secondo non c'è neanche il primo. Infatti, la B dice che cosa è la A, che è B, appunto. Chiaramente, qui Aristotele non parla

di queste cose, è abbastanza lontano da questo, anche se, quando nella *Metafisica* parla di δύναμις e ἐνέργεια pone la questione: non c'è l'atto senza la potenza, ed è l'atto che decide che la potenza esiste. È la stessa cosa, però non se ne avvede, essendo troppo preso dall'idea di dover catalogare tutto. Non poteva parlarne su un piano linguistico, certo, però aveva tutti gli elementi per intendere che un elemento, ciò che si pone, può porsi soltanto se c'è qualche cosa che il primo non è, perché l'atto non è la potenza. Infatti, lui li tiene ben distinti, chiaramente: la potenza è una cosa e l'atto un'altra, ma senza l'atto non c'è potenza, senza il secondo non c'è il primo, quindi, è il secondo che determina il primo. Quindi, ciò che qui continua a ripetere è che ciascun elemento, certo, è equivoco, ma equivoco perché sorge da una contraddizione che lo fa esistere, perché è questo il punto: è la contraddizione che fa esistere ciascun elemento, il quale vive di questa contraddizione; senza questa contraddizione, potremmo dirla con Hegel, senza la dialettica, senza questo movimento, non ci sarebbe linguaggio, perché il linguaggio è così che funziona, e se tolgo questo tolgo il linguaggio. 1400b. *Gli entimemi confutativi riscuotono più successo di quelli dimostrativi in quanto l'entimema confutativo consiste in uno stretto accostamento di opposti, e quando sono l'uno accanto all'altro essi per l'ascoltatore risultano più evidenti.* Che è anche vero, ma non è questo il motivo, che tra poco diremo. *Tra tutti gli entimemi, sia confutativi che dimostrativi, vengono applauditi in modo particolare quelli che gli ascoltatori fin dall'inizio riescono a prevedere senza che siano superficiali (nell'anticipare le conclusioni essi si compiacciono di se stessi),...* Guarda come sono bravo che stavo pensando quello che lui stava per dire! Non si rende conto che lui stava per dire quella cosa non casualmente, ma proprio perché lui pensasse esattamente questo, e cioè: guarda come sono bravo, ho previsto quello che lui stava per dire! ...e quelli per comprendere i quali essi devono attendere tanto quanto basta perché siano pronunciati. Dicevo che non è tanto questo il motivo per cui gli opposti risultano più evidenti. Sì, è vero anche questo, ma l'opposto dà molta più soddisfazione perché mostra immediatamente il nemico, ciò che non è, ciò che non vale; Platone avrebbe detto i molti, cioè il male. Mostra immediatamente il male, dice esattamente in quel momento che cosa è il male e, quindi, io sono dalla parte del bene, dalla parte dei giusti e sono dalla parte dei giusti perché so dove sta il male. È questo che rende l'entimema confutativo molto più gradevole da essere ascoltato per l'uditore, rispetto a un entimema dimostrativo, che dimostra come stanno le cose, ecc. Sì, va bene anche questo ma, in effetti, Aristotele lo rileva, quello confutativo mi indica subito dove sta il male o, il più delle volte, dove l'altro sbaglia; il che prevede prima che ci sia un qualcuno che sbaglia, e secondo l'aver individuato il suo errore, quindi, poterlo correggere, quindi, sentirmi in condizione di aiutarlo, salvarlo, sostenerlo, educarlo. *Poiché è possibile che un argomento costituisca realmente un sillogismo, mentre un altro sembra esserlo ma non lo è, anche per quanto riguarda l'entimema esso potrà essere reale o apparente, dal momento che l'entimema è una forma di sillogismo. /.../ Per creare attraverso lo stile l'impressione di un ragionamento sillogistico è utile pronunciare i punti essenziali di numerosi sillogismi, ad esempio "Salvò alcuni, vendicò altri, liberò i Greci"...* Retoricamente questa figura è un asindeto. L'asindeto è una figura retorica molto efficace, impedisce di pensare e, quindi, è una delle figure più apprezzate. L'esempio più tradizionale, che trovate in tutti i manuali di retorica, è questo: "Ho parlato, avete ascoltato, sapete, giudicate!". Capite subito la rapida successione di elementi, dove si impedisce di pensare se le cose sono veramente così, perché ho parlato, avete ascoltato, e questo è vero, ma il passaggio al "sapete" è tutto da vedere. È vero, ti ho ascoltato, ma potresti anche avere detto un sacco di stupidaggini. E, invece, no, è una formulazione così, rapida, paratattica potremmo dire, cioè, dove vengono eliminate tutte le congiunzioni, tutti quegli elementi che servono a connettere una frase con un'altra. Questa rapidità tende a impedire di pensare, una rapidità che sembra quasi una ipotiposi, come se facesse vedere lì sul momento questi tre passaggi come inscindibili: se io ho detto voi avete necessariamente ascoltato, quindi, sapete. 1401b. (3) *Un altro "luogo" consiste nel costruire o nel demolire un argomento per mezzo dell'esagerazione.* Anche questo è una figura che è usata continuamente. *Questo si verifica quando l'oratore amplifica l'azione,*

senza avere dimostrato che è stata o non è stata compiuta: ciò fa infatti apparire o che l'accusato non ha commesso il fatto, o che lo ha commesso, quando ad amplificare è l'accusatore. Non si tratta di un entimema, perché l'ascoltatore conclude erroneamente che l'accusato ha o non ha commesso il fatto, senza che ciò sia dimostrato. Avete presente l'esagerazione? Quanti morti ha fatto oggi il Covid? Cento. No, cento milioni. Ovviamente è un'esagerazione, ma qual è l'intento? Gettare discredito sull'affermazione precedente, nel senso che accosta una cosa impossibile a una precedente, ritenuta vera, e induce a trasferire l'impossibile dalla seconda, che è chiaramente impossibile, alla prima. Quindi, la seconda è una scemenza, così come è la prima: questo è l'intento di questa figura retorica. 1402a. Inoltre, come accade nelle argomentazioni eristiche, un sillogismo apparente nasce dal confondere ciò che è assoluto e ciò che non è assoluto ma solo un caso particolare (ad esempio, nella dialettica dire che ciò che non è, è, poiché ciò che non è è ciò che non è; oppure che l'ignoto è noto, poiché a proposito dell'ignoto è noto che è l'ignoto); così anche nella retorica un entimema apparente si basa su ciò che non è verosimile in senso assoluto ma verosimile in un caso particolare: e ciò non è universale, come dice anche Agatone: Forse qualcuno potrebbe dire che proprio questo è verosimile, / che agli uomini accadano molte cose non verosimili. Aristotele mostra di non aver inteso bene l'eristica. Gli eristi, prendiamo per esempio Eutidemo, per citarne uno di cui abbiamo parlato recentemente leggendo Platone, non avevano in animo l'idea di compiere questa operazione per gioco, per diletto, magari anche ma non soltanto, agli eristi interessava mostrare l'impossibile che c'è nella parola, l'impossibile connesso intrinsecamente con il dire: badate che ogni volta che parlate spalancate un abisso infinito. Questo volevano dire. Gli eristi non erano altro che eleati, sofisti, non è che ci sia tutta questa differenza.

Intervento: Come il perché dei bambini: perché? perché? perché? ecc.

Certo, si può andare avanti all'infinito. Sarebbe il cattivo infinito di Hegel. Sì e no, perché comunque questo infinito, per essere pensato, deve essere posto come finito. 1402b. Dal momento che gli entimemi possono essere tratti da quattro "luoghi" – i quattro "luoghi sono: il verosimile, l'esempio la prova e il segno – e poiché gli entimemi sono tratti dal verosimile quando sono basati su ciò che comunemente è o sembra essere, dall'esempio quando sono risultato di induzione da uno o da più casi simili, ogni volta che, preso in considerazione l'universale, si conclude il particolare, dalla prova quando sono basati su ciò che è necessario e sempre esistente... La prova dovrebbe funzionare così: si parte da ciò che è necessario. Ma sappiamo bene della difficoltà di una cosa del genere. Lo stesso Aristotele si è imbattuto in questa difficoltà del sillogismo perfetto; e, infatti, è ricorso a chi? Agli dei, che vanno sempre bene, però poi Hegel ha precisata la cosa, si è accorto che il sillogismo ha a fondamento l'analogia, il sembrare. Hegel ha colto bene la questione: il sillogismo perfetto è quello che sa di non avere alcun fondamento, che sa che il sillogismo è fondato sul sembrare, sull'analogia, sul "pare che sia così, forse, chissà". È il sillogismo che tiene conto che, di fatto, è un atto linguistico, al pari di qualunque altro. 1403a. La confutazione degli entimemi basati sugli esempi è la stessa di quella della probabilità, poiché, se abbiamo un solo fatto che non si accorda, l'argomento è confutato in quanto non necessario, anche se la maggior parte degli esempi è vera o più frequentemente vera; ma se gli esempi sono così per la maggior parte o con maggior frequenza, li si deve combattere affermando o che il presente caso non è simile, o non è nello stesso modo, o che ha una qualche differenza. È facile con degli esempi, è sempre facile produrre un controesempio. Siamo adesso al Libro III, che riguarda più lo stile. Mentre il Libro II parlava più delle emozioni che occorre suscitare, il Libro III indica come muovere l'attenzione, come spostarla a seconda di ciò che serve. Per esempio, se un oratore in una conferenza si accorge che ci sono delle persone che incominciano a sonnecchiare, ecco che allora interviene in un certo modo: intanto, alzando il tono della voce e poi dicendo che sta per dire delle cose straordinarie, importantissime, e, quindi, così recupera la loro attenzione. E questo va fatto nel momento opportuno, chiaramente, come dice anche qui Aristotele, se lo si fa all'inizio, non serve a niente, perché all'inizio sono già tutti attenti e aspettano che l'oratore incominci a parlare, quindi, è assolutamente inutile. Questo è, invece,

utile nel momento in cui ci si accorge che l'uditorio, o parte di questo, vacilla. Parla poi della recitazione, che è una delle cinque parti della retorica, che sono: *Inventio*, *dispositio*, *elocutio*, *memoria* e *actio*. L'*inventio* riguarda il sapere cosa dire. La *dispositio* riguarda il disporre queste cose nel modo più opportuno, per cui è chiaro che una cosa importante la conservo per un momento importante, non la dico subito, anche perché, se la dico subito, chi mi ascolta poi se la dimentica, quindi, deve essere detta in un momento importante e all'occasione ripetuta più volte. Poi, c'è l'*elocutio*, cioè, il come dire le cose, alcune cose occorre dirle con voce più stentorea, più forte, quasi a sottolineare la straordinaria importanza di quelle cose, che non possono essere dette sottovoce, devono essere gridate al mondo, è questo il messaggio che si vuole fare passare. C'è poi la *memoria*, che oggi non si usa più, sarebbe il memorizzare il discorso, cosa che aveva una sua funzione a quel tempo, perché se io conosco il discorso a memoria non devo sforzarmi di mettere in ordine le cose, è già tutto pronto e, quindi, posso dedicare tutta la mia attenzione al pubblico, a vedere come reagisce il pubblico, a modificarne le reazioni, in definitiva, a manipolare il pubblico. Da ultimo c'è l'*actio*, l'azione, l'agire; era il gesto, che allora era importante perché non c'erano molti altri strumenti, adesso c'è l'immagine: vi ho spiegato alcune cose, adesso vi mostro la fotografia, ecc. Dice che lo stile deve essere tendenzialmente uno stile umile, ma in alcuni casi deve essere solenne. Cosa fa la Chiesa cattolica? Predica l'umiltà, ma da dove la predica? Da chiese che sono di uno sfarzo impensabile, di una solennità incredibile. Ma questi due momenti sono importanti entrambi, cioè, il proporre l'umiltà, quindi dire che cosa devono fare, ma dirlo da una posizione di assoluta autorità, come se fosse Dio stesso che parla, per cui, ecco lo sfarzo, la ricchezza, ecc. 1404b. *Gli uomini infatti provano di fronte allo stile la stessa sensazione che provano di fronte agli stranieri e ai concittadini: si deve di conseguenza rendere esotico il linguaggio, poiché gli uomini ammirano ciò che è lontano, e ciò che provoca meraviglia è piacevole.* Non necessariamente, però dice che uomini gradiscono ciò che viene da lontano. Perché? Perché sono nuovi enti da dominare e l'oratore deve fare in modo che loro credano di poterli dominare. Ecco che allora rende il tutto non soltanto gradevole ma anche assolutamente soddisfacente. Si fanno delle volte delle gare di retorica su argomenti stupidissimi, ma provate a pensare a una gara di retorica seria: siete di fronte a un gruppo di persone normalissime. Bene, voi dovete persuadere queste persone che Hitler è stato, forse, quasi sicuramente, il più grande statista mai esistito, che ha fatto benissimo a fare quello che ha fatto, che non poteva fare diversamente e dovete fare in modo che tutti quelli che usciranno da quella sala siano diventati nazisti. Basta che una sola persona, che esce da quella sala, che non sia un convinto nazista e avete perso. Questa è una sfida retorica come si deve. 1404b. Parla della metafora. *Ne è prova il fatto che è soltanto di queste che tutti si servono: tutti infatti parlano per mezzo di metafore e di parole usate in senso proprio e comune, e di conseguenza è evidente che se un oratore compone bene vi sarà un che di esotico nello stile, ma l'arte non sarà notata e vi sarà chiarezza. Questa, si è detto, è la virtù del discorso retorico. Tra i nomi, per il sofista sono utili gli omonimi (è grazie ad essi che lavora d'astuzia), per il poeta i sinonimi.* Quindi, usare un discorso, solenne e pieno di metafore, ecc., ma anche posto in modo naturale, facendo apparire queste metafore, che sono studiate a tavolino, come la cosa più naturale del mondo. Questo porterà l'ascoltatore ad accogliere la metafora e, accogliendo la metafora, ad accogliere la similitudine; accogliendo la similitudine, lo portate dove volete che lui vada. Perché se è accolta questa similitudine vuole dire che l'uditore si è già spostato su quell'elemento che voglio che lui accolga. 1405a. *Si dovranno pronunciare epiteti (massime) e metafore appropriati, e questo deriverà dall'analogia.* 1406a. *Di conseguenza, utilizzando in modo inappropriato un linguaggio poetico, rendono lo stile ridicolo...* Ce l'ha con qualcuno dei suoi tempi che usava un linguaggio poetico nelle arringhe. È chiaro che non funziona il linguaggio poetico nelle arringhe, e adesso ci dirà perché. *...e freddo, e anche oscuro a causa della loro verbosità, poiché, quando si accumulano parole su parole di fronte a chi già comprende, si demolisce la chiarezza oscurandola.* Questa è un'avvertenza che lui propone agli oratori, ma può anche essere utilizzata volontariamente, proprio per ottenere quel

risultato che lui dice non deve essere prodotto; *si demolisce la chiarezza oscurandola*, quindi, se l'intento è quello di oscurare le cose, ecco che allora si dicono tantissime cose. Questa tecnica oggi viene utilizzata non tanto nelle arringhe pubbliche, ma viene utilizzata dai mezzi di comunicazione di massa inondando l'utente di informazioni, che utilizza queste informazioni perché pensa di venire a sapere qualcosa; gli fornisce così informazioni tra loro contraddittorie, quindi contrarie, oscurando all'inverosimile l'informazione. Il risultato è rendere l'interlocutore, in questo caso la massa interlocutrice, assolutamente priva di riferimenti e, quindi, desiderosa di qualcuno o di qualcosa che gli fornisca questi riferimenti; deve sapere come stanno le cose e, quindi, ha bisogno di qualcuno che glielo dica. È una preparazione, naturalmente, a questa fase in cui le persone, la massa, che non è critica in questo caso perché non critica niente, è in attesa di qualcuno che dica come stanno le cose, perché in quel momento lì è disorientata, poiché viene a sapere tutto e il contrario di tutto. Questa è una tecnica nota e antichissima, il fornire false informazioni, cosa che nelle guerre si è sempre usata, pensate allo spionaggio e al famoso controspionaggio: fornire volutamente al nemico informazioni false in modo da mandarlo da un'altra parte. È una tecnica vecchia come il mondo. Chiaramente, oggi con la tecnologia è possibile metterla in atto in modo più ampio, più amplificato, enfatizzato. 1406b. *Anche la similitudine è una forma di metafora: la differenza è infatti piccola. Quando il poeta dice che Achille "si lanciò come un leone" si tratta di una similitudine, quando invece dice "il leone si lanciò" è una metafora...* Trovate in tutti i manuali di retorica "Don Abbondio non era certo un cuor di leone", che non è una similitudine, non c'è il "come", ma è una metafora, cioè si attribuisce a Don Abbondio il non avere un cuore di leone. L'accostare il coraggio a un cuore di leone è un'iperbole, è un'altra figura retorica; come sappiamo, ogni figura retorica ne racchiude parecchie all'interno di sé. 1407a. *Un primo elemento, dunque, è la correttezza nell'uso delle correlazioni; un secondo consiste nel parlare con termini propri e non con perifrasi;...* Perché sono troppo lunghe. ...terzo, evitare i termini ambigui – questo vale se non si ricerca l'effetto opposto, che è quel che si fa quando non si ha nulla da dire ma si finge di dire qualcosa. Così sono coloro che si esprimono in poesia, come Empedocle: i lunghi giri di parole ingannano e gli ascoltatori provano la stessa sensazione della maggior parte di coloro che ascoltano gli indovini: quando costoro pronunciano parole ambigue, approvano: *Attraversando l'Alis, Creso distruggerà un grande impero. Gli indovini parlano in termini generali delle questioni, poiché in questo modo vi è nel complesso minor possibilità di errore. Si coglierà nel giusto, giocando a pari e dispari, dicendo pari o dispari piuttosto che una cifra precisa, e lo stesso discorso vale se si dirà che una cosa accadrà piuttosto che quando, e di conseguenza gli indovini non definiscono il momento.* 1408a. *Uno stile appropriato rende credibile la questione, poiché l'anima degli ascoltatori trae false conclusioni, come se l'oratore stesse dicendo la verità, poiché essi provano le stesse disposizioni in tali circostanze, e di conseguenza credono che le cose stiano come dice chi parla, anche se non stanno così, e l'ascoltatore partecipa sempre dell'emozione dell'oratore, anche se costui non dice nulla.* Qui lo dice molto chiaramente: è necessario che l'oratore faccia credere che le cose stiano così come lui dice; tutta la retorica è volta a questo, a fare credere che sia possibile determinare l'ente e, quindi, dominarlo; senza questo la retorica crolla come un castello di carte. Ecco perché ho esordito dicendo che la retorica è una scommessa sulla stupidità, cioè scommette sul fatto che nessuno sia in condizioni di rendersi conto che l'ente non è dominabile, perché l'ente in quanto tale non è conoscibile se non attraverso il non-ente, e questo Platone lo sapeva, e lo sapeva anche Aristotele. Aristotele era infingardo e ingannatore; d'altra parte, lui dice qui come si inganna e, quindi, non poteva fare altrimenti: come si inganna? si inganna facendo credere di volta in volta, sollevando emozioni. Che cos'è l'emozione? È la sensazione che si prova nel momento in cui si domina l'ente; questa è la soddisfazione e l'emozione è sempre connessa con la soddisfazione. È accaduto così come io pensavo che accadesse, questa è la tipica soddisfazione: finalmente è accaduto questo. Come la fanciullina che dice: finalmente mi ha dato un bacio! Finalmente è accaduto ciò che io speravo accadesse, quindi, lo controllo, lo domino, finalmente

adesso è mio. La fanciullina pensa così, non è che faccia grandi pensieri teoretici. *Gli ascoltatori vengono impressionati anche da espressioni che i logografi utilizzano a sazietà, come “Chi non lo sa?”, “Tutti sanno...”, perché l’ascoltatore, per un senso di vergogna (ecco lo scommettere sulla stupidità), si riconosce in accordo con l’oratore, per potere condividere quello d cui tutti gli altri sono partecipi.* Tutti pensano così, non possono essere solo io quello furbo: tutti gli altri sono scemi e io quello furbo? No, semmai è il contrario e, quindi, farò come fanno tutti. *1410a. Questo genere di stile è piacevole, poiché i contrari sono assai facili da comprendere, e ancor più comprensibili quando posti a contatto...* Abbiamo visto perché i contrari sono così appetibili dall’ascoltatore, perché li desidera così tanto: perché mostra subito qual è il male, qual è lo sbaglio, qual è l’errore, qual è la cosa che lui ha l’autorità e, a questo punto, l’autorizzazione di colpire. *1411b. Un altro esempio: “esercitarsi in ogni modo a umiliarsi”.* Qui evidentemente ce l’aveva con qualcuno, che gli diceva di esercitarsi in ogni modo a umiliarsi, e questo tanto si umiliava che doveva essersi esercitato moltissimo. */.../ ...rendere animati gli oggetti inanimati...* Serve a dare maggiore forza, come se l’oggetto inanimato avesse una volontà, quella volontà di andare nella direzione che io voglio che prenda, come dire: anche le pietre, se potessero, farebbero questo, non solo gli uomini onesti, quali voi siete. Parla poi dell’asindeto, ma ne abbiamo già detto, quando facevamo l’esempio: ho parlato, avete ascoltato, sapete, giudicate. È implicito in questo il fatto che non potete giudicare altrimenti da come io voglio, perché avete ascoltato, e se avete ascoltato, e voi avete ascoltato, allora sapete. Vedete come funziona l’asindeto, funziona attraverso la rapidità della connessione che elude il pensiero, lo rende quasi inutile, attraverso quella figura nota come ipotiposi: mostra, fa vedere queste cose che sta dicendo e che sta mettendo in rapida successione, come se fossero lì, presenti. L’ultima cosa, *1419b. Per quanto riguarda il ridicolo, dal momento che esso sembra essere di una certa utilità nei dibattiti, e Gorgia disse che è necessario demolire la serietà dell’avversario con il riso e il riso con la serietà – e dice bene –, le differenti specie di ridicolo sono state espone nella Poetica, delle quali alcune sono adatte a un uomo libero, altre no.* Qui, però, gli sfugge tutta la questione del ridicolo. Perché è così potente il ridicolo? Perché ridicolizzare qualcuno è togliergli totalmente ogni potere, che passa attraverso la credibilità, la dignità, la serietà. È come se lo si denudasse di ogni possibilità di proseguire a parlare. Una persona che è stata ridicolizzata è come se venisse uccisa ridicolizzandola, non può più sollevarsi; a meno che non sia sufficientemente abile da trasformare questo ridicolo in qualcosa di molto serio. E, allora, sì, ottiene un risultato straordinario, perché è come se mostrasse che la colpa è del suo avversario, che parla ridicolmente di cose che invece sono serissime e degne della massima serietà. E questo basti per quanto riguarda Aristotele.