

I TEMPI E LE FORME / 14

FILOSOFIA

Direttore: Pierluigi Barrotta

Comitato editoriale: Sonia Maffei, Giuseppe Petralia,
Giovanni Salmeri, Cinzia Maria Sicca

Il comitato scientifico è composto da membri interni del Dipartimento di Civiltà e Forme del Sapere dell'Università di Pisa e da membri esterni provenienti da altre università delle seguenti aree di ricerca:

Area antichistica. MEMBRI INTERNI: Marilina Betrò; Domitilla Campanile; Bruno Centrone; Fulvia Donati. MEMBRI ESTERNI: Riccardo Chiaradonna (Università Roma Tre); Riccardo Di Cesare (Università di Foggia); Juan-Carlos Moreno Garcia (CNRS); Roberto Sammartano (Università di Palermo).

Area medievale. MEMBRI INTERNI: Federico Cantini; Marco Collareta; Cristina D'Ancona; Mauro Ronzani. MEMBRI ESTERNI: Michel Lauwers (Université de Nice); Manuel Castiñeiras González (Universitat Autònoma de Barcelona); Andrea Augenti (Università di Bologna); Rémi Brague (Université Paris 1, Panthéon-Sorbonne).

Area moderna. MEMBRI INTERNI: Simonetta Bassi; Roberto Bizzocchi; Vincenzo Fari-nella; Maurizio Iacono. MEMBRI ESTERNI: Jean-François Chauvard (Université Paris 1, Panthéon-Sorbonne); Sabrina Ebbesmeyer (University of Copenhagen); Elisa Novi Chavarria (Università del Molise); Sheryl Reiss (Newberry Library, Chicago).

Area contemporanea. MEMBRI INTERNI: Alberto Mario Banti; Fabio Dei; Sandra Lischi; Enrico Moriconi. MEMBRI ESTERNI: Cesare Cozzo (Sapienza Università di Roma); Catherine Brice (Université Paris-Est Créteil); Antonio Somaini (Université Paris III-Sorbonne Nouvelle, CAV); Carlotta Sorba (Università di Padova).

I lettori che desiderano
informazioni sui volumi
pubblicati dalla casa editrice
possono rivolgersi direttamente a:

Carocci editore

Viale di Villa Massimo, 47
00161 Roma
telefono 06 42 81 84 17

Siamo su:

www.carocci.it

www.facebook.com/caroccieditore

www.instagram.com/caroccieditore

Il lessico della modernità

Continuità e mutamenti dal XVI al XVIII secolo

A cura di Simonetta Bassi

Con la collaborazione di Elisa Fantechi

Volume 2

Carocci  editore

Volume pubblicato con il contributo del Dipartimento di Civiltà
e Forme del Sapere dell'Università di Pisa, che ha avuto il riconoscimento
di Eccellenza del MIUR per la qualità dei progetti di ricerca.

Due volumi non vendibili separatamente

1ª edizione, marzo 2023

© copyright 2022 by Carocci editore S.p.A., Roma

Impaginazione e servizi editoriali:
Pagina soc. coop., Bari

Finito di stampare nel marzo 2023
dalla Litografia Varo (Pisa)

ISBN 978-88-290-1523-8

Riproduzione vietata ai sensi di legge
(art. 171 della legge 22 aprile 1941, n. 633)

Senza regolare autorizzazione,
è vietato riprodurre questo volume
anche parzialmente e con qualsiasi mezzo,
compresa la fotocopia, anche per uso interno
o didattico.

Retorica

di *Maria Pia Ellero*

Secondo il *Renaissance Rhetoric Short-Title Catalogue* di Green e Murphy, tra il 1460 e il 1700 furono stampate 12.325 edizioni di libri di retorica: 3.842 i titoli originali, 1.717 gli autori – il repertorio però non è ancora completo. Data l'imponenza di tali numeri, il quadro che si darà in queste pagine non potrà che procedere lungo poche linee generali. Quelle che ho scelto rispondono alle seguenti domande: quale tipo umano è incarnato nell'oratore? qual è il posto della retorica nell'enciclopedia dei saperi? che rapporto c'è tra il sapere tecnico del retore e l'espressione della sua soggettività?

I

L'antropologia dell'*homo rhetoricus*

Di solito, a ogni nuova definizione di un modello ideale di eloquenza corrisponde la definizione di un modello umano capace di incarnarlo. In alcuni casi queste definizioni s'intrecciano con il mito delle origini dell'*ars*, una vicenda leggendaria che a sua volta entra in rapporto con la storia degli ordinamenti sociali. Con uno di questi miti, nel 1480, Poliziano chiude la presentazione del suo corso su Quintiliano. Trarrete più profitto da questo autore, dice ai suoi studenti, che da tutti gli altri classici, per l'importanza storica dell'arte che insegna:

Questa sola raccolse in origine entro le mura di una città gli uomini dispersi nei campi, li fece collaborare mentre prima divergevano, li congiunse con le leggi, con i costumi, infine con una educazione raffinata [*humano cultu*] e civile (Poliziano, 1952, p. 882).

Come altri suoi contemporanei, Poliziano rielabora un mito già diffuso tra gli antichi. Con un racconto analogo, Cicerone apriva il *De inventione*, presentandolo come un prontuario grazie al quale l'allievo si sarebbe impa-

dronito delle virtù di un'eloquenza spontanea ma elitaria, naturale ma non donata a tutti. Secondo questo mito, l'arte oratoria sarebbe nata dall'inventiva di un uomo geniale, per persuadere altri uomini ad abbandonare lo stato ferino e aggregarsi nelle città.

Prive di istituzioni religiose e civili, le popolazioni primitive non si distinguono dai livelli inferiori dell'essere e come gli animali vivono disperse («bestiarum modo vagabantur»; *De inventione*, I, 2, 2); ma neppure sanno riconoscere la distanza rispetto al livello ontologico superiore: agli dèi, ai quali non rendono alcun culto («nondum divinae religionis [...] colebatur»; *ibid.*). Questi uomini non hanno ancora piena coscienza di sé, perché, non vivendo come si addice agli uomini, non sanno riconoscere il posto che essi occupano nella scala dell'essere. Infatti, non gestiscono alcunché con la ragione e la *cupiditas*, una dominatrice cieca e tracotante, signoreggia le loro menti e abusa delle forze del corpo per soddisfare sé stessa.

Nella versione di Cicerone, la retorica gioca un ruolo fondante rispetto alla realizzazione della *humanitas* e alla nascita della società civile. Alle origini della retorica e della civiltà, c'è un uomo di genio («quidam magnus [...] vir») che prende coscienza delle potenzialità innate nell'anima umana. Queste prerogative naturali e originarie non si esprimono in modo spontaneo, se non presso gli uomini di genio; negli altri casi, esse vanno "educate" mediante la persuasione. Le proprietà che rendono uomini gli uomini perciò sono soltanto un orizzonte potenziale. Benché innate, esse vanno portate dalla potenza all'atto, attraverso una pratica discorsiva che è tanto più dolorosa da ascoltare quanto più consiglia comportamenti inconsueti.

Per Cicerone, i retori non sono spacciatori di lusinghe; ascoltarli può non essere piacevole per due ragioni. In primo luogo, perché, quando l'inventore dell'arte oratoria convince gli altri uomini ad aggregarsi, oppone la *ratio* a una consuetudine così radicata da essere divenuta una seconda natura. Se dunque gli uomini primitivi ascoltano con desiderio le sue parole è per merito di due cose che Cicerone sente organicamente connesse: la ragione e il discorso, *ratio atque oratio*. Per lui, la retorica è l'arte di stabilire un legame trasparente tra parole e pensieri.

Del resto una *ratio* muta e povera di argomentazioni («inops dicendi») è anche inerte. Ciò che la ragione addita infatti non si impone di per sé alla volontà «nisi [...] eloquentia persuadere potuissent» (*De inventione*, I, 2, 3). L'adesione del volere alle proposizioni che l'intelletto scopre vere o verosimili non è una reazione necessaria, perché la volontà potrebbe non scegliere (e dunque non realizzare) il comportamento indicato dalla

ragione. La scoperta della retorica consiste nella presa di coscienza che tra ragione e volontà c'è una distanza che occorre sormontare. Superare questo scarto richiede pratiche discorsive attente all'individualità dei destinatari, ai loro pregiudizi e ai loro costumi, diverse dunque da quelle proposte da logica e dialettica.

In secondo luogo, ascoltare gli oratori può essere doloroso perché i comportamenti che la ragione presenta come utili o onesti impongono *labores* da affrontare per l'utilità comune e richiedono di sottomettersi al diritto pur potendo usare la forza. Contrari alla parte sensitiva dell'anima, questi comportamenti contrastano quella *cupiditas dominatrix* che si serviva così bene delle forze del corpo per soddisfare senza limiti i propri bisogni. Voltare le spalle alla tirannia della *cupiditas* è possibile solo come effetto di una *oratio gravis ac suavis*. Alla violenza del desiderio, la retorica oppone una pratica non violenta, che mira a sollecitare un agire spontaneo e deliberato. *Sua voluntate* ripete Cicerone; *sine vi* aggiunge.

I materiali di questo mito saranno selezionati diversamente per tutto il Cinquecento e trasmessi alla modernità come punti cardine del discorso sulla persuasione. Nella versione di Poliziano ritroviamo quasi tutte le costanti del testo ciceroniano: il rapporto tra origine della retorica e fondazione della civiltà urbana; il ruolo dell'eloquenza nella pacificazione dei conflitti, nell'istituzione delle leggi, nel formarsi di un'educazione propriamente umana. Negli scritti degli umanisti, il nesso ciceroniano *ratio atque oratio* diventerà un'espressione formulare, a illuminare una connessione tra ragione ed eloquenza che appare inscindibile. Niente, scrive Daniele Barbaro (1544) nel suo commento alla *Retorica* di Aristotele, è più eccellente dell'eloquenza, poiché per suo tramite si esprime quanto è precipuo nella natura umana, cioè *ratio atque oratio*. A un anno di distanza, nello stesso ambiente culturale, Tomitano riprende l'idea che il piacere dell'eloquenza compensi il dolore dell'educazione e insiste sul carattere libero e non violento del consenso ottenuto per via di persuasione. Alla base del suo ragionamento ancora un mito di civilizzazione – quello di Orfeo – e una nozione di *humanitas* incentrata questa volta sulla nozione di libertà.

Sul finire dell'età moderna, Smith riconosce all'arte della persuasione una funzione importante nel mito della nascita della società di mercato come società di uomini liberi. Raccontando questo mito nella *Ricchezza delle nazioni* (1776), Smith presenta la divisione del lavoro come la «conseguenza necessaria [...] di una particolare inclinazione della natura umana [...]: l'inclinazione a trafficare, a barattare e a scambiare una cosa con l'altra» (Smith, 1977, p. 17). Questa inclinazione è propria degli uomini e di

nessun altro animale, «che sembra ignorino questo come ogni altro tipo di contratto» (*ibid.*). Se gli animali non trafficano, non barattano, non scambiano è perché fra loro non esistono dispositivi di persuasione, in quanto mancano i presupposti razionali e linguistici che mediano i rapporti tra gli individui. Nelle *Lezioni di Glasgow* (1763), l'inclinazione degli uomini al commercio è interpretata come un'inclinazione alla contrattazione. E se questa li distingue dagli animali è perché si basa su un'inclinazione naturale e propria degli uomini a persuadere («the *naturall inclination* every one has *to persuade*»; Smith, 1982, p. 352).

Sempre nella *Ricchezza delle nazioni*, Smith oppone la persuasione alla tendenza al dominio sugli altri, e su questa base interpreta i diversi modelli storici del rapporto sociale. L'aspirazione al dominio che impone l'agire senza mediazioni discorsive e l'attitudine a indurre l'altro ad agire per via di persuasione sono entrambe tratti fondamentali della natura umana, benché contraddittori. Nella storia dei sistemi sociali, essi possono prevalere a fasi alterne quando le circostanze e gli ordinamenti lo permettono. All'attitudine al comando corrispondono in generale tutti i sistemi sociali basati su rapporti di subordinazione, i quali escludono il ricorso a forme di persuasione per pretendere delle prestazioni di lavoro. Ma nelle moderne società mercantili, fondate, dice Smith, su relazioni non gerarchiche, è il principio "liberale" della persuasione a operare, mostrando i vantaggi reciproci che possono derivare dai processi di scambio. In questo moderno mito di civilizzazione, la retorica svolge un ruolo distintivo rispetto alle diverse età della storia, perché attraverso il suo esercizio si esplica il carattere di libertà attribuito al nuovo assetto sociale.

Il nostro mito nasce in età classica, si diffonde presso gli umanisti e continua a echeggiare nel tardo Settecento. Lo lasceremo qui per occuparci di un mito inverso a quelli visti finora. Questa narrazione cupa e violentemente antiumanistica è contenuta nel primo dei dialoghi *Della retorica* di Francesco Patrizi (1562). Vi si trovano tutti i motivi presenti nel mito ciceroniano, ma con connotazioni rovesciate. Nel tempo felice delle origini, gli uomini vivono dispersi, senza aggregarsi in comunità. Alle società umane è contrapposta una comunità più ampia, stretta da vincoli di fratellanza, che comprende uomini e animali:

Né viveano gli uomini racchiusi nelle città [...]. Ma pasceano sparsi qua e là, e misti e non con gli animali [...]. Conciosiacosaché, *conversando essi famigliarmente e ragionando con gli animali e con gli uccelli e con le piante e con gli spiriti apparavano l'uno dall'altro tutte le cose* (Patrizi, 1562, ff. 5v-6r).

Se per Cicerone e Poliziano le aggregazioni civili sono il segno distintivo della *humanitas*, Patrizi non sembra riconoscere qualità specifiche che distinguano gli uomini dagli altri viventi. Neppure l'invenzione del linguaggio è una prerogativa di specie, ma un tratto che accomuna tutti gli enti naturali. Grazie a questo linguaggio originario, gli uomini primitivi potevano sanare gli infermi e risuscitare i morti, diventare immortali, agire direttamente sulla natura spostando montagne e boschi. Al contrario degli uomini di Cicerone, né animali né dei, quelli di Patrizi sono un po' animali e un po' dei: vivono allo stato di natura, come gli animali, in conversazione e fratellanza con essi, ma agiscono sulla natura come dei, «oprando le meraviglie» (ivi, f. 6r).

Questo mondo identico in ogni punto, senza distinzioni apparenti tra i diversi enti di natura, racconta Patrizi, fu spazzato via da un cataclisma. Fu il terrore nato da questo evento a rompere i legami tra uomo e universo naturale. Per difendersi da una natura percepita ormai come ostile, i sopravvissuti prima si aggregarono in branchi, poi si raccolsero in città murate. L'opposizione tra natura e cultura non dipende dunque da un'educazione alla *humanitas* che consente di realizzarne le potenzialità, ma da eventi accidentali che scatenano passioni in grado di separare gli uomini non solo dalla comunità primitiva, ma anche dalla loro stessa natura, originariamente indistinta da quella degli altri esseri senzienti.

Gli ordinamenti sociali non sono un esito della *humanitas* e non nascono in funzione della felicità degli uomini, ma dal loro terrore. E, come le città e le istituzioni, anche la retorica nasce dallo stesso sentimento. A regolare le prime società umane, scrive Patrizi, non fu il diritto, ma la violenza dei più forti, che aggiunse terrore a terrore. Fu contro quest'ordine violento che nacquerò le leggi e, con esse, la retorica, quando i più deboli e paurosi costituirono i primi ordinamenti statali per difendersi dai prevaricatori. Patrizi ha chiaro che giustizia e pace sono concetti che si affermano entro il dominio retorico, come frutto di una negoziazione tra pari («i paurosi [...], *consigliatisi insieme*, inventarono il nome della pace e della giustizia»; Patrizi, 1562, f. 7v), ma proprio per questo, ai suoi occhi, essi non sono che nomi vuoti. Analogamente le leggi sono «catene di parole», vincoli fragili e degradati rispetto a quelli di «conversazione [...] e fratellanza» (ivi, f. 5v) che legavano la comunità originaria degli enti naturali.

Il tema della libertà è assente dall'orizzonte di Patrizi, che, nel settimo dialogo, polemizza con la tradizione che legava lo sviluppo della retorica ai regimi repubblicani, più adatti a garantire la libertà d'espressione e la collegialità nelle decisioni politiche. Secondo Patrizi, per contro, l'oratoria non

prospera nelle repubbliche più che nei principati. Il suo prestigio cresce in quei periodi di «licenza» che precedono l'organizzazione della società in Stato, quando le strutture statali non sono ancora definite. In questi periodi di vuoto istituzionale, a dominare nei tribunali e nelle assemblee è «l'uomo di plebe», che, «il più, è sciocco, et ha una fiera in cuore, di molti capi, che abbaiano sempre, tutto l'animo gl'introna, sì che stordito, egli non vede lume, né discerne il vero» (ivi, f. 42r). L'oratore può allora manipolarne le passioni e persuaderlo con proposizioni non vere, ma verosimili e probabili. Cogliamo subito le connotazioni bestiali di quest'immagine, ma accanto a queste se ne affermano altre: la vita interiore dell'uomo di plebe non è solo animalesca, è anche mostruosa e infernale. Come un Cerbero a più teste le passioni gli abbaiano nell'anima e lo rendono sordo a quella verità che la logica mostra senza curarsi di persuadere.

2

La retorica e le “arti sorelle”

A partire dal Cinquecento si assiste a una ridefinizione dello statuto e del campo di applicazione della retorica rispetto alle discipline che nella sua storia sono state sentite come affini: logica e dialettica, grammatica, filosofia morale.

Abbiamo visto come l'*homo rhetoricus* di Cicerone, Poliziano, Smith sia capace di negoziare le condizioni della convivenza tra uomini, senza coercizione né violenza. La coscienza che le proposizioni assiomatiche e non negoziabili della logica siano inadatte a configurare alcuni ambiti dell'esperienza è viva negli umanisti del tardo Quattrocento. È l'argomentazione principale di Ermolao Barbaro nella polemica con Pico e risuona simile, anni dopo, nei commenti del nipote Daniele alla *Retorica* (Barbaro, 1544, c. n.n.):

Ma, perbacco, se tra i cittadini nasce una contesa a proposito di pesi e misure, la bilancia è certa, certo il regolo [...]. Se disputano di numeri [...] basta che si rivolgano agli arbitri [...] cui è affidata la cura di *queste materie di minore importanza*. Ma se il dissenso riguarda *cose della massima importanza*: l'onestà, il bene comune, a chi dovremo rivolgerci? [...] ai principi dell'eloquenza, che sono anche i rettori delle città; questi insegnano, conciliano, [...] spingono gli uomini a opinioni veraci (*ad verum sensum*).

La logica e la dialettica, ragiona Barbaro, dirimono le questioni in modo certo e non ammettono dissenso. Il loro campo di applicazione però è limi-

tato a quelle «materie di minore importanza» (il sapere matematico e la filosofia naturale), che non riguardano la vita dell'uomo in quanto uomo. Se invece le materie di dibattito sono quelle «cose della massima importanza» che investono la dimensione propriamente umana dell'esperienza (le materie etico-politiche), allora è la retorica a sanare i conflitti e negoziare l'accordo, orientando i cittadini «ad *verum sensum*», senza allontanarli troppo cioè da quella verità non negoziata cui approda la logica.

Diverso è il rapporto tra logica e persuasione secondo l'antropologia dell'*homo animal* che anima i dialoghi di Patrizi. Qui, come si è visto, la retorica si rivolge al solo «uom di plebe»; a questo interlocutore e in tempi di «licenza» sono indirizzate le proposizioni non vere ma probabili ricavate mediante l'*inventio* oratoria. Ma una volta definite le istituzioni e le leggi, gli oratori cederanno ai «dottori», agli specialisti, che dirimeranno le materie giuridiche e politiche con il rigore sillogistico della logica.

Riferendosi agli umanisti del Quattro e del Cinquecento, Garin (1993b, p. 120) osservava che in tutti «è presente la coscienza che l'efficacia così del discorso persuasivo come della "invenzione" è connessa con una prospettiva che collochi l'uomo al di fuori di un ordine totalmente definito, e lo riconosca, non solo nella integrità della sua vita, ma nelle sue possibilità di libero artefice». Possiamo guardare con questi occhiali non solo Poliziano e Barbaro, ai quali il discorso di Garin si riferiva di diritto, ma anche, più lontano, Smith. Non vale lo stesso per Patrizi, che, a un anno dalla conclusione del Concilio di Trento, quando non solo le istituzioni statali, ma anche quelle religiose si sarebbero irrigidite nei codici repressivi della Controriforma, vagheggiava un modello di società ordinato in strutture razionali e ben definite.

A queste osservazioni si può aggiungere che il discorso persuasivo mira a negoziare il consenso, presupponendo e incorporando le premesse accettate dal destinatario. L'oratore perciò non tesse il suo discorso nel vuoto, pena l'inefficacia del discorso stesso, ma lo compone tenendo conto del punto di vista dell'uditorio e in previsione delle sue reazioni. In questo il discorso retorico è diverso dalle proposizioni della logica formale, che si sviluppano appunto nel vuoto, perché non ammettono dissenso né riguardo alle premesse né riguardo alle conclusioni, essendo le une e le altre necessarie.

Com'è noto, la separazione di invenzione logico-dialettica e invenzione retorica si consuma con Ramo. La *Retorica* (1548) del suo collaboratore Talon riconfigura il campo della disciplina, che si vede sottrarre il terreno dell'analisi e scoperta dei contenuti, per essere confinata al solo studio delle forme dell'espressione e dell'esecuzione orale: il divorzio di *ratio* e *oratio* è

ormai esplicito. Alla fine del Seicento, sotto l'influenza del metodo cartesiano e della logica di Port Royal, Lamy critica duramente l'argomentazione probabile derivata dall'*inventio* retorica. Se un oratore conosce a fondo la materia da trattare, non sarà necessario ricorrere all'*ars*. Ai luoghi comuni di Aristotele, che non fanno dell'oratore uno specialista, ma gli consentono di trovare argomenti di prova verosimili per ogni materia di dibattito, Lamy oppone un sapere settoriale, fatto di «maximes incontestables par lesquelles il peut résoudre toutes les difficultés» (Lamy, 1998, pp. 451-2). Il suo oratore non si avvale della sapienza retorica per scoprire le argomentazioni più efficaci, ma illustra un sapere elaborato altrove e con altri mezzi. Questa svalutazione dell'*inventio* rovescia la metafora tradizionale della topica come palazzo prodigioso, nelle cui stanze si trovano tesori; l'oratore che bussi «de porte en porte [...] à chaqu'un des lieux communs» (ivi, p. 452) non troverà ora che una sterile abbondanza.

La polemica sulla topica e in generale sul sapere tecnico dell'oratore attraverserà il secolo seguente, sfociando nell'ideale di un'eloquenza spontanea. Già nella riflessione successiva alla riforma ramista, l'indebolirsi del *logos* retorico si traduce da una parte in un riconosciuto primato delle prove soggettive: quelle etiche e patetiche; dall'altra in una concezione della retorica come arte più affine alla grammatica che alla logica o alla dialettica, e volta più all'esegesi che alla produzione del discorso. Seguendo questa linea di sviluppo, la retorica diventerà ben presto un'ermeneutica – e come tale si affermerà ad esempio nelle *Lezioni di retorica e belle lettere* di Smith – o una pedagogia del giudizio estetico.

A una retorica distinta dalla logica e dalla dialettica, ma a esse affine, si oppone un modello di persuasione incentrato sulla sola mozione degli affetti. Il rapporto con la filosofia morale, che Daniele Barbaro poteva collegare all'invenzione di quelle proposizioni verosimili che dirimono le materie etico-politiche, è presto limitato allo studio delle passioni: di quelle che si vorrebbero indurre nel destinatario, di altre esibite dall'oratore per assicurarsi il consenso. Nell'*Advancement of Learning* (1623) Bacone ricorda la triade classica di dialettica, etica e retorica: «Saggiamente [...] Aristotele pone la retorica tra la dialettica e l'etica [...], dato ch'essa partecipa dell'una e dell'altra» (Bacon, 1965c, pp. 311-2). Ma se alla dialettica è affidato il compito «d'insegnare la forma dell'argomentazione» (ivi, p. 309), la retorica si limiterà ad «affidare i dettami della ragione alla fantasia per eccitare il desiderio e la volontà» (*ibid.*).

Il seguito del ragionamento inquadra la persuasione nella cittadella miniaturizzata della coscienza e valorizza un motivo già presente nel mito

del *De inventione*, dove l'eloquenza naturale del primo oratore conciliava gli uomini dispersi e liberava i loro animi da una *dominatrix* tracotante: la *cupiditas*. Bacone richiama l'immagine del dominio prevaricatore degli affetti, che non rispondono alla presentazione della nuda verità e non obbediscono alla ragione. «Tanti dissensi, tanti tumulti e sedizioni fanno invece le passioni dell'anima», scrive, «che davvero la ragione sarebbe imprigionata e resa schiava, se la persuasione generata dall'eloquenza non impedisse alla fantasia di prendere le parti delle passioni» (ivi, pp. 310-1). Nella riflessione di Bacone, l'eloquenza è in via di principio una pratica interiore che preserva l'ecologia della mente. Il suo destinatario privilegiato è la fantasia, a beneficio della quale l'eloquenza produce immagini in grado di conciliare la fantasia alla ragione. Il loro accordo impedisce il colpo di Stato delle passioni e tutela le naturali gerarchie dell'anima. L'immagine della pacificazione delle comunità civili che abbiamo visto in Poliziano e Barbaro si è ormai interiorizzata: le sedizioni che la persuasione è in grado di sventare riguardano ora la città dell'anima. I suoi strumenti non sono più le argomentazioni verosimili, ma le immagini vivide prodotte a vantaggio della fantasia.

Accanto a questa concezione della persuasione come mezzo di auto-educazione morale da esercitare nel foro interiore, possiamo seguire una diversa linea di sviluppo nel rapporto tra oratoria e passioni, che identifica l'eloquenza con la proiezione esterna delle emozioni del retore. Nell'*Art de parler* di Lamy, il rigetto della verosimiglianza e la svalutazione degli argomenti di prova conduce a una parallela svalutazione della negoziazione dell'assenso nelle materie politiche e morali. Se gli uomini concepissero le cose come sono, dice Lamy, ne parlerebbero tutti allo stesso modo, come fanno i geometri con i loro teoremi. Ma se la nostra mente riesce a rappresentarsi tanto univocamente i teoremi della geometria da non ammettere dissenso non è solo perché essi sono oggettivamente incontrovertibili, ma anche perché «ils ne peuvent causer aucun dommage» (Lamy, 1998, p. 479) né ai nostri interessi né al nostro amor proprio.

La rappresentazione di quelle materie che toccano i nostri interessi individuali invece contiene un'inevitabile impronta soggettiva. In queste materie è richiesto il formarsi di una visione condivisa e di conseguenza il sapere del retore. La persuasione tuttavia non consiste in una negoziazione del consenso che tenga conto delle premesse accettate dall'uditorio e delle argomentazioni della parte avversa, ma nella rappresentazione del punto di vista individuale dell'oratore, che, se sufficientemente vivida, il pubblico sarà portato a introiettare e riprodurre per imitazione nella propria coscienza.

za, in virtù del vincolo di simpatia naturale che lega gli uomini. Il segreto della persuasione risiede dunque nell'abilità dell'oratore nell'estrofflettere la propria soggettività, proiettandone all'interlocutore un'immagine esatta.

3

Le regole dell'*ars* e l'eloquenza dell'uomo di genio

Uno degli argomenti di dibattito tra Quattro e Seicento è il rapporto tra le regole dell'*ars* e l'indole individuale dell'oratore, il suo diritto a esprimersi nel discorso mediante le tecniche dell'arte o contro di esse. Durante questo periodo, l'affermarsi del principio di imitazione, incentrato sul primato dell'*ars* rispetto all'eloquenza spontanea, incoraggia la creazione di dispositivi pensati per rendere ripetibile la produzione oratoria degli antichi. Diagrammi, ruote, sistemi di immagini, come quelli ideati da Camillo o Toscanella, miravano a riportare alla memoria dell'oratore le sue esperienze di lettura e a renderle disponibili per la composizione di nuovi discorsi, quasi automatizzando i processi creativi. Grazie a questi dispositivi, il moderno retore poteva impadronirsi dell'eloquenza insuperata dei classici, a prescindere dalle proprie abilità e inclinazioni individuali.

Ma anche da parte di chi non sposava la tendenza all'automazione favorita dalle "macchine retoriche" l'*ars bene loquendi* era spesso pensata come un'arte della citazione. Erasmo e Melantone incoraggiavano i loro allievi a redigere cataloghi di luoghi comuni. E verso la fine del secolo, un manuale specialistico, come il *Modo di comporre una predica* (1584) di Panigarola, liberava l'*inventio* dalla topica. Finito il lavoro preliminare di analisi del tema, «cominciamo d'haver bisogno d'altri, che di noi medesimi, cioè di molti Libri» (Panigarola, 1584, p. 34). Da qui ricaveremo «quasi una selva di tutti i concetti che ci hanno a servire nella proposta materia» (ivi, p. 35). La scoperta degli argomenti di prova non è frutto dei sussidi dell'arte né della creatività dell'oratore, ma della sua memoria di lettore. L'abilità tecnica del retore consiste nel «fare della selva un giardino» (*ibid.*), classificando le citazioni e valutandone il peso argomentativo. È solo in questa sede di giudizio sui materiali raccolti che la topica può rivelarsi utile. La griglia dei luoghi comuni servirà a catalogare le *auctoritates* in serie coerenti e aiuterà a disporre le serie nelle diverse parti del discorso. Si vedrà subito così se la «selva» raccolta in biblioteca è sufficiente o se bisogna correre di nuovo allo scaffale a «formar di nuovo un poco di selvetta» (ivi, p. 54).

Già nei decenni successivi, specie presso gli esponenti della nuova

scienza, comincia a farsi strada la tendenza contraria a valorizzare i doni di un'eloquenza spontanea rispetto a quelli derivati dalle regole dell'arte. Ma è nel XVIII secolo che l'idea di un'eloquenza senza retorica si afferma con forza. Identificata con un moto di effusione del sentimento e intesa esclusivamente come mozione degli affetti, l'eloquenza diventa il riflesso di un'individualità unica e irripetibile, e finisce per radicarsi nella psicologia: preferibilmente, quella eccezionale dell'uomo sensibile. Nel *Discours à l'Académie Française*, d'Alembert scrive:

L'éloquence est le talent [...] d'imprimer avec force dans l'âme des autres le sentiment dont on est pénétré. Ce talent *sublime* a son germe dans *une sensibilité rare* pour le grand et pour le vrai. La même disposition de l'âme, qui nous rend susceptibles *d'une émotion vive et peu commune, suffit pour en faire sortir l'image au-dehors* (d'Alembert, 1967a, p. 305).

Montesquieu, che nella voce *Élocution* dell'*Encyclopédie* tiene conto di queste righe, ammette che, sebbene non serviranno a persuadere, le regole dell'arte sono utili a evitare che «i luoghi davvero eloquenti» (Montesquieu, 2010, p. 521), dettati dalla natura, siano sfigurati da altri, frutto della negligenza o del cattivo gusto. Quest'eloquenza delle emozioni non nasce dall'organizzazione complessiva del discorso. Le diverse parti dell'orazione possono, invece che collaborare alla persuasione, pregiudicare l'effetto di quei segmenti di discorso che soli sono sostenuti da una sensibilità rara e squisita: l'eloquenza del sentire sublime non può che presentarsi per intervalli rapidissimi, come un'eloquenza del frammento.

Il destinatario ideale di questo genere di eloquenza è, a sua volta, un oratore potenziale. Se animato dagli stessi sentimenti dell'oratore e nello stesso grado, egli direbbe le stesse cose e si esprimerebbe allo stesso modo. Il suo genio gli permette di sentire altrettanto altamente e lo distingue dalla maggioranza degli ascoltatori, nei quali l'orazione suscita emozioni superficiali e passeggera, reazioni animali, quasi meccaniche, perché fondate sull'imitazione. Più che con un'arte della persuasione o della comunicazione, questa eloquenza spontanea si identifica con la sua efficacia emotiva. Eretto a scopo unico del discorso retorico, il *movere* è slegato dagli altri *officia oratoris* (*docere, delectare*) e spesso autonomo dalla persuasione stessa. Ma, benché tendenzialmente autoreferenziale, l'espressione delle passioni dell'oratore può elevare, oltre che commuovere, l'anima del destinatario: «en se sentant attendri» – scrive d'Alembert (1967b, p. 275) nelle *Réflexions sur l'élocution oratoire* – «on se trouve en même temps, plus grand, parce qu'on se trouve meilleur». Il discorso eloquente invita il suo pubblico a prendere

coscienza dei propri sentimenti e a contemplarne la grandezza. Innalzando l'anima dell'interlocutore fino al sentire sublime dell'oratore, l'eloquenza isola i due agenti della comunicazione in un gioco di riflessi speculari, in un circuito chiuso di autocontemplazione narcisistica.

Sul finire dell'età moderna, il campo di applicazione della retorica si è esteso, il confine con la poetica è più sfumato, ma l'*ars* ha perso in pertinenza ciò che ha guadagnato in estensione. L'efficacia persuasiva dell'orazione non dipende più dai precetti dell'arte, ma dall'ispirazione creatrice dell'uomo di alto sentire, la cui individualità si riflette nel discorso senza la mediazione del codice. La finalità pragmatica dell'oratoria sembra scivolare nell'irrelevanza, nella stessa misura in cui la funzione comunicativa è secondaria rispetto a quella espressiva. Il ruolo dell'*ars* rifluisce ora nell'esegesi, alla quale fornisce gli strumenti per una descrizione accurata di quei discorsi creati dal libero gioco di un'immaginazione soggettiva.

Fonti

Bacon (1965c); Barbaro (1544); Cicerone (1965); d'Alembert (1967a; 1967b); Lamy (1998); Montesquieu (2010); Panigarola (1584); Patrizi (1562); Poliziano (1952); Smith (1977; 1982; 1985); Talon (1553); Tomitano (1546).

Bibliografia

Garin (1993b); Green, Murphy (2006); Mack (2011); Perelman, Olbrechts-Tyteca (1989).