

Serena Tomasi

Fides et ratio nella prospettiva della retorica giuridica

Abstract

What does ‘trusting’ really mean? Is it a matter of reason or, instead, one of feeling? In discursive activity there is an unremitting interplay between logical aspects and the web of interwoven interactions that bind the parts together. As rhetorical theories emphasize, in contrast with dominant dialectical-argumentative models, this happens because being able to speak means calling into play the whole human being. Knowing how to speak, in other words, requires an extension of reason and thus the search for rational ways not limited to formal calculation or to the scholasticism of syllogism. The ‘rhetorical reason’ model has the advantage of showing that the fiduciary paradigm—which Tommaso Greco (2021) applies to the legal dimension—requires concrete relationships—as such ingrained in reality. Law’s imperative to do or not do something is always for someone’s benefit. However, as long as such a subject remains a merely abstract and unembodied entity, linguistic/normative abstractness engenders conditions so that infidelity arises at the horizontal level and vertical authoritative relationships take shape.

Keywords: Rationality, reason, trust, rhetoric, legal science

Abstract

Che cosa vuol dire davvero ‘fidarsi’? È un problema di ragione o di sentimento? Nell’attività discorsiva c’è una continua commistione tra aspetti logici e quel reticolo di complesse interazioni che legano le parti giacché, come tendono a mettere a tema le teorie retoriche, in contrasto con i dominanti modelli dialettici argomentativi, saper parlare significa interpellare l’essere umano nella sua totalità, sino ad allargare la ragione e a trovare modalità razionali non confinate al calcolo formale o alla scolastica del sillogismo. Il modello di ‘ragione retorica’ ha il merito di spiegare che il funzionamento del paradigma fiduciario, che Tommaso Greco (2021) applica ai rapporti giuridici, richiede relazioni concrete e incardinate nella realtà: quando il diritto ci chiede di fare o non fare qualcosa, è sempre per qualcuno ma, finché quel qualcuno rimane sul piano dell’ipotesi astratta e non si incarna, si creano le condizioni per l’infedeltà sul piano orizzontale e, quindi, per relazioni autoritative verticali.

Keywords: Razionalità, ragione, fiducia, retorica, scienza giuridica

1. Fede-fiducia-ragione

In occasione della *Giornata di studi* dedicata alla discussione filosofica e teologica del volume di Tommaso Greco, *La legge della fiducia. Alle radici del diritto*¹, svoltasi il 25 novembre 2022 presso Casa

¹ Greco (2021).

Natale 'A. Rosmini', è emerso il rapporto, sia pure declinato in varie dimensioni, tra fiducia e fede. L'incontro tra il messaggio biblico e il pensiero filosofico fiduciario origina dal comune interrogativo sulla relazione con la *ragione*: una caratteristica, questa, fondamentale per capire l'analogia del paradigma interpretativo della legge della fiducia per il diritto e per la teologia.

Il rapporto fede-ragione ha avuto un ruolo costitutivo per il cristianesimo che, se ci soffermiamo sull'esposizione offerta di questo tema da Benedetto XVI a Ratisbona, scaturisce dall'incontro tra filosofia greca e fede cristiana e che si esprime nel *Logos*: "La fede è frutto dell'anima, non del corpo. Chi, quindi, vuole condurre qualcuno alla fede ha bisogno della capacità di parlare bene e di ragionare correttamente"². Il *Logos*, in quanto ragione e parola, viene accolto da ciascun cristiano; in questo senso, l'incontro con la fede non è un atto di raziocinio puro, ma è un'esperienza che riguarda anzitutto lo spirito e che la ragione aiuta, poi, a comprendere e spiegare³.

Analogamente, la riflessione tra ragione-fiducia è un tema di importanza per il giurista che, nelle sfide di quest'epoca, esasperate durante e dalla pandemia⁴, portano in dote una domanda di senso: che cosa vuol dire davvero 'fidarsi'? È un problema di ragione o di sentimento?

Queste domande, che riguardano la costituzione del rapporto fiduciario, appartengono anche e in prim'ordine al piano giuridico poiché, come osserva Greco, è il diritto che, nell'affermare diritti e doveri mediante norme, ci obbliga a prendere in considerazione le ragioni degli uni e degli altri. Le norme, infatti, richiedono di compiere azioni per alcuni e rivelano una struttura fondativa relazionale, che riconosce legami orizzontali tra i consociati di cui il legislatore si prende cura, anche sanzionando l'inosservanza del modello.

In questo scritto, esploreremo la dinamica di ragione-fiducia e cercheremo, quindi, di definire il concetto di ragione, richiamandoci agli studi argomentativi e distinguendo punti teorici diversi. Gli studi dei processi argomentativi, che si sono sviluppati a partire dagli anni '50 sino ad oggi, possono offrire spunti assai fecondi per dipanare l'intreccio tra fiducia e ragione: il discorso argomentativo, infatti, si caratterizza in base a relazioni concettuali quali ragione, significanza, volontà. Nell'attività discorsiva c'è una continua commistione tra aspetti logici e quel reticolo di complesse interazioni che legano le parti, giacché, come tendono a mettere a tema le teorie retoriche, saper parlare significa interpellare l'essere umano nella sua totalità sino ad allargare la ragione oltre alla logica in senso stretto.

2. La crisi della fiducia come *refrain*

Nel dibattito contemporaneo è ormai un *refrain* quello della crisi della fiducia nel diritto e nelle

² Estratto dal testo integrale del discorso di Papa Benedetto XVI il 12.9.2006, nell'Aula Magna dell'Università di Regensburg, disponibile on line all'indirizzo: <https://www.startmag.it/mondo/le.ragioni-della-fede-il-discorso-di-papa-benedetto-xvi-a-ratisbona/> (consultato il 12.5.2023).

³ Le ricerche di Sara Cigada sul nesso emozione-ragione attestano che la sensibilità sia propriamente una pratica della ragione: "la sensibilità fornisce dei dati reali, ma l'interpretazione emotiva dei dati non è istintiva, cieca, predeterminata, essa è frutto dell'interesse del soggetto, cioè del suo giudizio sulla realtà che lo circonda e della sua affezione per essa"; Cigada (2017: 71-87, 74).

⁴ Greco (2021: 127-131).

istituzioni, che influisce sulla crescita di un sentimento di ingiustizia sociale, con cui le democrazie occidentali devono confrontarsi⁵. Per capire cosa voglia dire fidarsi e come sia possibile ricostruire la fiducia ove predomini la diffidenza, occorre, come suggerisce Greco per l'ambito giuridico, recuperare i legami sociali nella loro struttura relazionale di tipo orizzontale. In quest'ottica, possiamo trasfigurare mercati, comunità politiche, istituzioni pubbliche e private come luoghi in cui le persone parlano e agiscono, scambiano beni e servizi. È nella reciprocità dei rapporti di scambio che le parti assumono ruoli e si impegnano, vicendevolmente, ad essere rispettose e affidabili.

Nel pensiero realista classico, il concetto di obbligazione, che esprime la nozione di diritto-dovere, contiene in sé l'idea di qualcosa che è dovuto a qualcuno (debito) e di qualcosa che diventa proprio (credito) in forza di un legame: chi è soggetto ad un dovere è obbligato ad agire in prima persona per garantire all'altro il bene che gli è dovuto. Possiamo, cioè, collegare alla coesistenza degli uomini la ricorrenza di schemi fondamentali di azione che implicano il riconoscimento della persona e la costruzione di una relazione di reciproco affidamento, agendo ciascuno conformemente ai propri singoli doveri, che corrispondono ai singoli diritti.

Per comprendere appieno la complessità della dinamica intersoggettiva dei legami di fiducia, riteniamo possa essere esemplificativi gli studi argomentativi di Rigotti & Palmieri, dedicati alla normativa antiriciclaggio, in quanto mettono a fuoco, unitamente agli aspetti giuridici ed economico-istituzionali, la ricorrenza di una imprescindibile forma di interazione comunicativa in cui gli interagenti (nella specie, trattandosi di legislazione elvetica, banca, cliente, MROS) si impegnano a dare le ragioni che giustificano la loro tesi, sia essa un'informazione, una valutazione o una decisione⁶. Secondo questa loro ricostruzione, l'osservanza degli obblighi anti-riciclaggio è strettamente correlata ai tipi di interazione e all'argomentazione: sulla base di un accurato lavoro di *data-analysis*, sostengono che l'efficacia di un sistema di anti-riciclaggio non dipenderebbe, tanto, dal numero di segnalazioni inviate all'autorità (MROS), ma dalla loro qualità, cioè dalla fondatezza del sospetto che viene segnalato. Dal lato banca-cliente, in particolare, emerge che la lotta al riciclaggio impone al consulente un rapporto personale di riflessione con il cliente, con la sua famiglia e azienda, per giustificare un aumento di verifiche, di informazioni e di documenti, cioè legittima modalità e forme di ragionamento che abbiano capacità di presa sulle persone.

L'aspetto importante che si ricava da questa analisi è che: a) ove si parla di interagenti, si fa riferimento ad una situazione comunicativa in cui vi sono almeno due controparti legate da un rapporto vicendevole e non unilaterale; b) a fondamento della fiducia c'è un ragionamento; a questo proposito, la fiducia è il prodotto di un'argomentazione e può essere costruita con un'argomentazione, nel senso che occorrono ragioni per fidarsi. Per ragioni intendiamo in senso lato argomenti, riservandoci di precisarne il significato nel paragrafo successivo, mettendo sin d'ora in evidenza che in gioco non è solo la loro razionalità, ma fattori più complessi.

Lo studio, qui appena richiamato, sulle condizioni di efficacia normativa correlate ai rapporti personali tra i soggetti agenti, è interessante per comprendere in che cosa consista l'impegno della

⁵ D'Alessandro, Montanari (2018): il testo affronta il tema della fiducia dal punto di vista della sociologia politica e della sociologia del diritto.

⁶ Rigotti, Palmieri (2014).

‘ragione’ per la fiducia: se configuriamo il legame normativo in un’interazione tra banca-cliente, benché l’oggetto della relazione, cioè il denaro, sia quantificabile e impersonale, emerge che investire denaro non è affatto un’operazione meramente numerante. È, infatti, ragionevole pensare che un investitore affidando i suoi beni non si limiti a custodire il suo credito, ma assuma un progetto, sia condotto da un’idea e ricerchi, perciò, un istituto che interagisca in questo suo orizzonte. Non è solo in considerazione il credito, ma il bene che quel credito rappresenta per l’investitore e per la Banca: per investire ci vogliono ragioni per affidarsi e fidarsi che, per quanto si parli di denaro, non sono traducibili in puro calcolo⁷. Come a dire che neppure gli interessi economici sono separabili dalla dimensione antropologica e hanno a che fare con l’uomo e con le sue azioni.

3. Argomenti *per* la fiducia

Da Perelman in poi, considerando le principali teorie argomentative contemporanee, l’argomentazione si colloca in una duplice appartenenza di area⁸: discorso razionale e discorso persuasivo. Ciò ha consentito lo spazio per l’affermazione di modelli diversi di argomentazione: da un lato, chi intende il rapporto in forma bipolare, spiega la razionalità argomentativa solo sul piano logico, riconducendo l’uso di elementi emozionali (effetti vocali, mimici, gestuali) all’*ornatus*, cioè alle figure dell’*elocutio*; dall’altro chi interpreta il rapporto in senso combinato, assegna comunque una priorità alla ragione e alla retorica una mera funzione accessoria. Ciò si riassume bene nella concisa disamina proposta da Andrea Rocci di una visione argomentazione volta alla ‘persuasione ragionevole’⁹: la persuasione è buona solo se contribuisce alla ragionevolezza; altrimenti è manipolazione. In quest’orizzonte ideale, la persuasione è comunque distinta dalla razionalità del percorso argomentativo, come se la mobilitazione delle motivazioni, dei desideri, delle attese e dei sentimenti degli ascoltatori sia una componente prettamente formale e, comunque, indipendente dai contenuti supposti oggettivi.

I modelli argomentativi dominanti da Perelman¹⁰ in poi considerano logica e retorica alla stregua di termini antagonisti e spezzano quel *continuum* tra ‘*inventio*’ e ‘*elocutio*’, tra dimensione argomentativa e dimensione estetica, creando una frattura tra forma e contenuto, verità e discorso¹¹. Lo scorporo della ricerca della verità dal dominio retorico per assegnarla alla scienza e alla dialettica, è un fatto che risale,

⁷ Similmente, sull’insufficienza delle regole logiche per la realtà, Philip Johnson-Laird osservava, proprio con riferimento alle relazioni economiche e contabili: “la logica non è un buon modello del ragionamento umano. Naturalmente non c’è nessuna ragione per cui dovrebbe esserlo: la logica si occupa di descrivere le relazioni logiche tra enunciati [...] mentre il ragionamento è il processo mentale attraverso cui si traggono conclusioni da determinati tipi di premesse. In un certo senso la logica non ci può dire niente di più sul ragionamento di quanto la contabilità ci possa dire sul “perché” la gente spenda i soldi. (...)”: Johnson-Laird (1988: 18).

⁸ Per una disamina sulle teorie argomentative contemporanee, Beltrani (2009); van Eemeren et al. (2014); per una ricognizione dei modelli teorici applicati al diritto, Tomasi (2020).

⁹ Rocci, (2017: 102).

¹⁰ Contrariamente a quanto potrebbe far pensare l’uso dell’espressione neo-retorica nel sottotitolo dell’opera di Perelman-Olbrecht Tyteca, il recupero della retorica è un fenomeno complesso e affatto lineare, che non si è mai realizzato a pieno. Per un approfondimento sulla storia della retorica, Piazza (2015).

¹¹ In questo senso, cfr. Piazza (2015; 2005).

stando alla lettura prevalente¹², al *Gorgia* di Platone e che ha portato all'opposizione della retorica in antitesi al progresso scientifico, come se la retorica fosse incentrata sulla lusinga con la parola, a detrimento della concretezza e obiettività dei fatti.

In questa visione argomentativa tendenzialmente bipolare, che attribuisce alla dialettica il discorso autentico e alla retorica la funzione di supporto, la fiducia viene relegata all'ambito non-logico e configurata come una dinamica sentimentale, sulla base dell'osservazione che, quanto minore è il coinvolgimento della ragione, tanto più facile è schivare la capacità critica dell'altro e approfittarsi.

Ciò che accomuna queste moderne teorie dell'argomentazione è, invero, proprio l'affermazione di nuove logiche (logiche informali, multimodali, non-standard, *fuzzy logic*, teoria dei giochi, *Critical Thinking*, *Informal Logic*, pragma-dialettica, neo-dialettica)¹³ e la rivendicazione di una visione diversa del pensiero razionale, declinando la ragione in termini di 'ragionevolezza'. Van Eemeren e Grootendorst, nel 1984, definendo l'ambito di sviluppo della loro proposta di studio, più nota come *pragma-dialettica*¹⁴, associavano l'individuazione delle strutture inferenziali e degli schemi argomentativi alla valutazione delle mosse e degli atti concreti nell'ambito di una discussione 'ragionevole'. Seguendo l'intuizione sviluppata da Toulmin in *Knowing and Acting*¹⁵, i fondatori della scuola di Amsterdam distinguono tre accezioni di ragionevolezza: 'geometrica', 'antropologica' e 'critica'. In senso geometrico, la ragionevolezza è intesa come mossa della ragione pura e si determina per dimostrazione a partire da statuizioni di tipo assiomatico: le argomentazioni ragionevoli, more geometrico, utilizzano procedure logiche per deduzione per provare le loro tesi, da premesse certe, indiscusse e indiscutibili. Nell'accezione antropologica, la ragionevolezza è determinata sulla base di un giudizio di conformità alla cultura di riferimento: è ragionevole, cioè, l'argomentazione che risponde alle ragioni diffuse in un certo contesto culturale del gruppo o dell'epoca. Nell'accezione critica, la ragionevolezza si determina dialetticamente, per dubbio o contestazione: l'argomentazione critica è ragionevole poiché, di fronte a qualsiasi pretesa di accettabilità di una determinata posizione, sostiene il dubbio o l'opposizione. L'opzione filosofica dei teorici olandesi è favorevole ad una concezione cd. critica di ragionevolezza: è ritenuta l'unica idonea a sostenere una discussione poiché si fonda sull'interazione dialettica tra le parti, in cui il dubbio o l'obiezione dell'uno costringe l'altra ad esplicitare le ragioni. All'esito della discussione critica, è considerato ragionevole ciò che è divenuto, per confronto dialettico, non più opinabile.

È venuto così a configurarsi un campo di studio, quello argomentativo, in cui 'razionale' e 'ragionevole' non differiscono per un diverso impegno della ragione. Il modello pragma-dialettico ideale risponde allo scopo di definire in modo generalizzato e applicabile ad ogni contesto l'uso ragionevole della ragione, riducendo in dieci le regole di appropriatezza dell'atto argomentativo. Il famoso decalogo, i cui comandamenti sono privi di efficacia vincolante, ma rappresentano le norme pragmatiche che assicurano la possibilità effettiva di risolvere le dispute, disciplina le condizioni di riconoscimento

¹² Condivisa anche da Berti (21-33).

¹³ Si vedano i contributi in Manzin, Puppo e Tomasi (2018).

¹⁴ I primi studi di van Eemeren e Grootendorst risalgono agli inizi degli anni Ottanta [è del 1982 la pubblicazione della dissertazione di dottorato: van Eemeren, F.H., Grootendorst (1982)]. La prima formulazione della teoria pragma-dialettica, in lingua inglese, in una prospettiva di studi di pragmatica linguistica, risale al 1984, anno di pubblicazione del noto Id. (1984). Nello stesso anno è pubblicato van Eemeren, Grootendorst, and Kruijer (1984).

¹⁵ Toulmin (1976).

dell'atto argomentativo, le condizioni di correttezza e di successo. È ragionevole, in questo quadro, l'argomentazione che rispetta una serie di norme che delineano il giusto codice di comportamento necessario a garantire il buon esito dell'interscambio.

Le moderne teorie dell'argomentazione, di cui la pragma-dialettica è qui assunta come archetipo, insistono sulla determinazione delle regole di una discussione *ragionevole*, estendendo i confini della ragionevolezza rispetto alla mera validità degli argomenti sino a comprendere lo studio delle pratiche discorsive in una relazione interattiva e oppositiva¹⁶.

I campi di ricerca dei moderni teorici della dialettica segnalano soprattutto la preoccupazione di tracciare delle linee nette di demarcazione tra dialettica ed eristica, dando indicazioni dei criteri che permettono una discussione leale e che rendono pubblicamente riconoscibili le fallacie, cioè gli stratagemmi sofisticati. La mentalità logica, che queste teorie perpetuano, tende a trattare i problemi tramite un processo di riduzione semplificatorio, ipotizzando che sia sempre possibile risolvere una questione in termini di o/o, sì/no: questo atteggiamento spiega il discredito riversato sulla retorica che, nella definizione di Raimondi, "è il luogo del molteplice, della pluralità, delle differenze a confronto e in dialogo, il luogo della molteplicità interrogativa, in cui si pongono problemi piuttosto che dare soluzioni, e si è invitati a prendere decisioni"¹⁷.

4. La ragione pratica del modello retorico

Il risveglio di interesse verso l'argomentazione non-formale ha comportato lo sviluppo di modelli di studio volti a recuperare la retorica con spirito aristotelico. Giova riconoscere che questo movimento di riabilitazione del significato proprio della retorica abbia origine nell'ambito della linguistica: il X Convegno della Società di Filosofia del Linguaggio nel 2003¹⁸ fu dedicato al rapporto tra retorica e scienze del linguaggio in reazione al dualismo disciplinare in forza del quale si distingueva la retorica dalla linguistica e dalla filosofia del linguaggio assegnando a queste ultime lo studio della natura della lingua e del funzionamento dell'interazione verbale e dequalificando la retorica all'ambito delle tecniche per usare in maniera piacevole le strutture che linguisti e filosofi presentano. La proposta di alcuni filosofi del linguaggio (Lo Piparo, Piazza, Serra), allora, fu quella di costruire un paradigma retorico della cognizione umana, mostrando che nella teoria aristotelica l'argomentazione era studiata come un fenomeno globale, nel quale venivano considerati l'analisi della struttura logica del ragionamento, il rapporto con la realtà esterna, il rapporto tra gli interlocutori sul piano della correttezza e della procedura. Questi contributi, attraverso una rilettura filologicamente scrupolosa e teoricamente avvertita di Aristotele, ridisegnano una teoria aristotelica del linguaggio che è in grado di apportare nuovi punti di vista nel dibattito argomentativo e anche in campo giuridico¹⁹.

¹⁶ Sulla ragionevolezza pragma-dialettica, cfr. Manzin, Tomasi (2015: 13-33).

¹⁷ Raimondi (2002: 22).

¹⁸ Bonfiglioli, Marmo (2005).

¹⁹ Tale approccio retorico al linguaggio è alla base della concezione retorica del diritto sviluppata da Federico Puppo in senso fondativo, ponendo cioè la retorica al fondamento della normatività: Puppo (2023).

L'immagine più incisiva, anche per le ricadute in diritto, è quella del triangolo elaborata dal linguista Lo Piparo in commento al celebre passaggio del primo libro della *Politica* (1253a 7-30): "felicità, città, linguaggio vengono a configurarsi come i vertici di una sorta di triangolo antropocognitivo. Come accade nei triangoli geometrici, anche qui ciascuno dei tre vertici può esistere se e solo se ci sono gli altri due: basta sopprimere uno per far collassare l'intero triangolo"²⁰. Tanto la città quanto la felicità sono circolarmente connessi con il linguaggio, nel senso che "la felicità è l'orizzonte individuale dell'uomo cittadino, la città è l'insopprimibile dimensione pubblica dell'animale umano, il linguaggio è il fondamento bio-cognitivo senza cui né la felicità né la città potrebbero esistere"²¹. Questa immagine coglie il nesso, specificamente umano, tra il *logos* e la *polis* e spiega che il co-vivere tra cittadini implica necessariamente il linguaggio, cioè il partecipare e comunicarsi di discorsi e ragionamenti.

Questo significa che "parlare per cercare di persuadere non è uno dei tanti usi del linguaggio (da riservare magari ad abili professionisti), ma una possibilità costitutiva della specifica cognitività umana"²². Alla retorica, come arte del parlare²³, spetta una posizione fondativa per la società: parlare per persuadere gli altri è, infatti, un'attività comune a tutti gli esseri umani. La retorica, nella sua concreta manifestazione come discorso pubblico, si rivela parte integrante della naturale tendenza degli uomini a vivere nella *polis*, e di conseguenza, ad essere felici²⁴.

La retorica, però, lungi da fraintendimenti, nell'apparato concettuale dell'opera *Retorica*, non è affatto concepita come l'arte del bel parlare né come l'arte di persuadere, ma come la capacità di trovare ciò che, per ciascun argomento, può risultare persuasivo (*Rhet.* 1355b 26)²⁵. Questa è una differenza non da poco, fa osservare Francesca Piazza, poiché Aristotele esclude così la possibilità di una teoria della persuasione in grado di assicurare il successo in ogni circostanza. (...) la persuasione della quale si occupa è sempre soltanto una persuasione possibile, mai garantita e mai sottratta al rischio di fallimento o di un suo uso catastrofico²⁶.

È Aristotele che fornisce lo spunto più illuminante per comprendere il posto della fiducia nella persuasione ove indica le *pisteis* del discorso nella celebre tripartizione tra *ethos*, *pathos*, *logos*: la *pistis* è un tipo di dimostrazione (noi ci fidiamo/crediamo soprattutto quando supponiamo/accettiamo che qualcosa sia stato dimostrato/argomentato) (*Rhet.* 1355a5-6)²⁷.

Secondo l'analisi di Di Piazza, fondata anche sull'indagine semantica di Grimaldi, il termine *pistis* nelle opere aristoteliche, assume principalmente due significati: a) come prova, cioè ciò che produce nell'ascoltatore uno stato mentale di credenza; b) come stato mentale indotto nell'ascoltatore attraverso un processo persuasivo. Nell'uso linguistico del verbo 'fidarsi' o delle 'prove' che producono la credenza/fede/fiducia vi è segno che il processo di fidarsi non è automatico o meccanico e che quello

²⁰ Lo Piparo (2003: 31).

²¹ Lo Piparo (2003: 33).

²² Piazza (2015:12).

²³ Questa è la definizione di retorica che propone Franco Lo Piparo sulla base dell'etimo e del collegamento al verbo dire - eirō): Lo Piparo, *Prefazione*, in Bonfiglioli, Marmo (2005: IX).

²⁴ Piazza (2015: 78).

²⁵ Piazza (2015: 11).

²⁶ Piazza (2015: 11).

²⁷ Di Piazza (2012: 41-52, 41).

stato mentale fiduciario è prodotto quando *riteniamo/supponiamo/accettiamo* che qualcosa sia stato dimostrato/argomentato. Come osserva Di Piazza, ciò che conferisce senso distintivo a questo passaggio aristotelico, è giocato dal verbo *supporre/ritenere/accettare* (gr. *upolambano*) e che denota la dimensione soggettiva del processo fiduciario. La rilettura dei passaggi della Retorica 1355a 5-6, 1356b 28-31, 1358a 1-2, testimonia che passa dall'ascoltatore l'accettazione di un'argomentazione come una 'buona' argomentazione, non esiste l'argomentazione che, da sé, si impone come persuasiva perché cogente²⁸. In altre parole, ci fidiamo perché crediamo che ci siano buone ragioni: ovvero, non esistono buone ragioni in sé, ma lo sono sempre *per* qualcuno. Ciò che è in gioco, argomentando, è la credibilità che il parlante riesce ad ottenere grazie al suo discorso: si ha persuasione se colui che parla sarà ritenuto *axiopistos*, degno di fede, in base a ciò che dice e a come lo dice.

La retorica mostra che le argomentazioni da sole non riescono a garantire la persuasione e che è fondamentale il giudizio dell'ascoltatore per il quale quell'argomento potrà essere buono o cattivo: *ethos* e *pathos* sono elementi appartenenti alla dimensione personale più che a quella oggettiva. Sarebbe, però, un errore considerare il ricorso ad *ethos* e *pathos* come a mezzi irrazionali, poiché parlante e ascoltatore fanno parte del discorso: non è accettabile, in chiave retorica, una distinzione netta tra una *pistis* razionale (credenza/convincimento), frutto di buone argomentazioni fondante sul *logos*, e una *pistis* irrazionale (fede, fiducia), perché fondata su fattori soggettivi.

Come si vede, anche solo da questi pochi elementi, ciò che noi chiamiamo persuasione era per Aristotele strettamente connesso alla sfera della fiducia e alle relazioni interpersonali: la fallibilità della retorica dipende proprio da questo, dal fatto che essa riguarda ciò che può essere, e che potrebbe essere anche diversamente, poiché nessun argomento si presenta 'oggettivo', ma è sempre prodotto da qualcuno e per qualcuno.

La tendenza a svalutare la retorica ha generato la distinzione tra argomentazione *ad rem* e *ad hominem*, impedendo di dare il giusto peso alla dimensione soggettiva nell'argomentazione (individuale e intersoggettiva). *Ethos* e *pathos* hanno, invece, un ruolo cognitivo al pari del *logos* in quando trasferiscono credibilità ad una certa conclusione:

5. L'etica della fiducia si costruisce per identikit delle fallacie?

Le teorie dell'argomentazione contemporanee, tendenzialmente di stampo dialettico, hanno un impianto normativo e, nonostante il carattere anche pragmatico, classificano gli argomenti riconducibili ad *ethos* e *pathos* come fallaci, poiché inclini per il riferimento alle caratteristiche della persona o alle emozioni al relativismo²⁹. Ad esempio, per la pragma-dialettica, ancorché non adotti un punto di vista strettamente logico-centrico e abbia riguardo alla pragmatica dell'atto argomentativo, gli argomenti ad *hominem* o *ethotic ad hominem* sono definiti come fallaci perché violano la prima regola della discussione critica, che vieta alla controparte di avanzare una tesi o mettere in dubbio una tesi mediante argomenti personali.

²⁸ Di Piazza (2012: 45).

²⁹ Zagarella (2012: 133-147).

L'adozione di una prospettiva retorica ha una ricaduta sulla costruzione di un'etica della fiducia in duplice senso: anzitutto, mettendo in discussione il sistema delle fallacie e, con esso, ogni pretesa normativa. Dato che la fiducia dipende dalla pratica argomentativa e preso atto che il processo persuasivo nell'argomentazione è costitutivamente variabile (poiché dipende da chi dice, ciò che dice e da chi ascolta), non esiste un criterio di successo in linea di principio o per rigore matematico, ma la persuasione dipende dalla situazione concreta. La dimensione personale della persuasione va, cioè, riconosciuta senza ricercare nella logica delle fallacie o in simile precettistica la chiave di volta o l'ideale di valore. Ci troveremo, altrimenti, ancora, nella finzione di cercare nella razionalità o in una linea di principio la verità, mettendo a fuoco il punto di vista dei contenuti e della struttura logica del discorso, e non cogliendo la realtà.

In secondo luogo, metodologicamente, l'etica della fiducia richiede uno sguardo 'impuro', che intreccia rigore e sensibilità. Atteso che l'argomentazione retorica dovrà essere valutata non solo in base alle sue caratteristiche logico-formali, ma anche, se non soprattutto, in rapporto con la totalità dei fattori dell'oggetto e del soggetto, nella costruzione di una logica retorica non bisogna fermarsi all'individuazione generale delle strutture argomentative, ma cogliere la complessità della comunicazione. In una prospettiva di persuasività, per comprendere un parlato occorre saper cogliere non solo il repertorio linguistico esplicito, ma anche silenzi, pause, intonazioni, impliciti e inferenze. Mortara Garavelli, ne *L'oratoria forense*, mostra con chiarezza che dal condizionamento di diritti e doveri discorsivi dovuto alla difformità dei ruoli rivestiti dai partecipanti nascono gli atti di controllo del discorso³⁰: ci sono, cioè, indicatori discorsivi, commenti meta-discorsivi, controllori interazionali che sono tutt'altro che ininfluenti nell'andamento della dinamica persuasiva. Al non-linguistica potrebbero sfuggire molti fenomeni comunicativi in cui si manifesta la dinamica intersoggettiva e che, ad esempio, l'analisi della conversazione sa valorizzare, svelando i meccanismi di funzionamento. La retorica della parola sconfinata nella retorica del silenzio ed estende il suo dominio oltre il campo della comunicazione verbale, essendo eloquente il gesto, il suono inarticolato e persino il tacere. Scegliere e determinare la sequenza, il ritmo dell'interazione, interrompere i turni di parola, introdurre strategie di mitigazione sono mosse che fanno parte della concreta realizzazione verbale dell'argomentazione e che influiscono sul giudizio di credibilità dell'ascoltatore, che quale 'ascoltatore-giudice'³¹ non è spettatore passivo, ma interagisce avendo il potere, non certo indifferente, di giudicare il discorso e il suo autore.

6. La retorica custode della realtà e di relazioni fiduciarie

La logica della persuasione mette in luce che il fidarsi richiede un'azione concreta di entrambe le parti e che non può ridursi in una pura formalità o in una prassi teorica: deve incardinarsi in un rapporto reale.

Affiora cioè una concezione di ragione che, dice bene Emanuelle Danblon³², indagando le tracce

³⁰ Mortara Garavelli (2001: 69-91).

³¹ Piazza (2015: 232-250).

³² Danblon (2014).

dell'*Uomo retorico* da Aristotele fino a Perelman passando per Vico e Nietzsche, è una 'ragione pratica', incarnata nel modello dell'artigiano, che non conosce e non esperisce alcuna divisione tra sapere (teorico) e agire (pratico) a favore del saper fare, esplorando la continuità tra teoria-prassi, ragione-emozione, intelletto-sensibilità. Danblon consegna il ritratto dell'uomo retorico in un individuo capace di impiegare gli strumenti della sua ragione retorica: capace di parlare, di applicare le conoscenze generali al caso singolo, di intervenire nella società, di farsi guidare dai sensi, di credere nelle proprie intuizioni e di confrontarsi con l'altro. Il modello aristotelico di ragione è la prima diga contro quella che la linguista chiama 'distorsione della ragione', a favore di una concezione più ampia e ricca di ragione.

Senza voler ridurre la portata delle affermazioni del discorso di Benedetto XVI a Ratisbona, per quanto pertinente al contesto di scritto, ci limitiamo a portare in luce la congruità tra il modello greco-retorico e la tesi per cui, se perseveriamo nell'esercizio della ragione come razionalità, la crisi di fiducia non sarà superata.

L'antidoto alla sfiducia, alla luce dell'analisi che abbiamo sviluppato in questo scritto, è nel cogliere quella dinamica, forse più intuitiva nei rapporti individuali, e più lontana nelle relazioni con le istituzioni, di legame interpersonale. Il rapporto tra il singolo e l'istituzione può sempre essere trasfigurato nella sua reale occorrenza: è, cioè, un rapporto concreto di persone. Recuperare la realtà è, in tal senso, l'unico modo per recuperare la fiducia.

Riteniamo che il modello retorico abbia il merito di mostrare che il paradigma fiduciario funziona se rimane incardinato nella realtà: i concetti astratti contribuiscono alla distorsione della realtà e a fenomeni di diffidenza o sfiducia. Come osserva Greco, dobbiamo essere consapevoli del fatto che quando il diritto ci chiede di fare o non fare qualcosa, è sempre a qualcuno che ci rivolgiamo. Tuttavia, comprendiamo, da quanto fin qui trattato che, finché, quel qualcuno rimane sul piano dell'ipotesi astratta e non viene incarnato (in me, nel con-cittadino, nell'altro da me), si creano le condizioni per le relazioni verticali, dall'alto al basso. Capiamo anche perché l'infedeltà divenga una virtù e primeggino i furbi o la tendenza ad essere rei, profittando delle condizioni che si presentano, prescindendo dall'altro (che non ha volto). Recuperare la fiducia vuol dire porre in rilievo la realtà, giacché la ragione pratica, che genera lo stato di credenza, si realizza nel concreto. Quindi, recuperare la dimensione orizzontale delle relazioni implica la capacità di dare un volto, un nome, un'identità ai discorsi, per coglierne la dimensione soggettiva.

Condividiamo con Greco che un compito enorme spetta alla scienza giuridica: il giurista opera, con strumenti verbali, in una dimensione che prevede la presenza di un interlocutore e deve prendersi cura della relazione giuridica³³, vieppiù quando le condizioni di vulnerabilità dell'altro lo rendono invisibile o silente.

³³ Similmente Puppo osserva che "la proposta di fondazione del diritto in chiave retorica che qui si affaccia consiste nel riconoscere in esso una inesausta e mai scontata e messa in opera del prendersi cura delle relazioni in cui si sostanzia la condizione di esistenza di ciascuno di noi, che passa poi, in un momento successivo ed eventuale, anche attraverso la risoluzione di controversie. Di più: si può, su questa base, anche giungere ad affermare che tale prendersi cura è ciò che impegna il diritto a tutelare coloro che non hanno riconosciuta la possibilità di parlare e dando quindi loro (in senso allusivo) voce: i deboli, i vulnerabili e gli oppressi fra gli uomini": Puppo (2023: XIX). In questa direzione, si possono interpretare le pratiche di clinica legale per una formazione umanistica del giurista: Di Donato, Heritier (2017).

Riteniamo che la cura dei legami giuridici non possa, perciò, prescindere dalla cura delle parole e che ciò si accompagni, necessariamente, ad una coscienza retorica del giurista, nel senso di retorica ripulito dal pregiudizio di cui il termine per tradizione si connota. Prendersi cura dei legami che il diritto custodisce comporta un uso consapevole delle parole, che possono avere potere curativo se esse stesse siano curate: la dimensione evocata non è affatto esornativa o meramente estetica, ma autenticamente antropologica. Per dirlo ancora più vivamente: il successo del diritto in termini di fiducia ed affidabilità dipende dalla qualità dell'incontro e del dialogo poiché la parola è sempre incarnata, detta da qualcuno per qualcuno. Le difficoltà di comunicazione non sono un fattore superficiale poiché creano quella che Calvino definiva 'l'antilingua', da cui si generano parole ostili che creano barriere ove non dovrebbero esistere. La retorica rivela così un problema non meramente linguistico, né soltanto etico o civico, ma propriamente giuridico: attribuire importanza alle parole è fondamentale perché si ripercuote sulla realtà giuridica ed implica conseguenze sul piano umano.

Bibliografia

- Beltrani, M., *Gli strumenti della persuasione. La saggezza retorica e l'educazione alla democrazia*, Morlacchi, Perugia, 2009.
- Berti, E., *Presenza della retorica antica nel Novecento*, in S. Bonfiglioli, C. Marmo (a c. di), *Retorica e scienza del linguaggio. Teorie e pratiche dell'argomentazione e della persuasione*, Aracne, Roma, 2005, pp. 21-33.
- Bonfiglioli, S., Marmo C., (a c. di), *Retorica e scienza del linguaggio. Teorie e pratiche dell'argomentazione e della persuasione*, Aracne, Roma, 2005.
- Cigada, S., *La sensibilità come pratica condivisa della ragione*, in P. Nanni, E. Rigotti, C. Wolfsgruber (a c. di), *Argomentare per un rapporto ragionevole con la realtà*, Fondazione per la sussidiarietà, Milano, 2017, pp.71-87, p. 74.
- D'Alessandro, L., Montanari, A. (a c. di), *Disuguaglianze e crisi della fiducia. Diritto, politica e democrazia nella società contemporanea*, Franco Angeli, Milano, 2018.
- Danblon, E., *L'uomo retorico. Cultura, ragione, azione*, Mimesis, Milano, 2014.
- Di Donato, F., Heritier P., (a c. di), *Humanities e cliniche legali*, TCRS, 2017.
- Di Piazza, S., *Fiducia e argomentazione. Una prospettiva aristotelica*, RIFL, 6, 3 2012, pp. 41-52: 41.
- Greco, T., *La legge della fiducia. Alle radici del diritto*, Laterza, Roma-Bari, 2021.
- Greco, T., *Perché noi italiani (non)ubbidiamo alle leggi?*, in *Paradoxa*, XV(1), 2021, pp. 127-131.
- Johnson-Laird, P.N., *Modelli mentali. Verso una scienza cognitiva del linguaggio, dell'inferenza e della coscienza*, Il Mulino, Bologna, 1988.
- Lo Piparo, F., *Aristotele e il linguaggio. Cosa fa di una lingua una lingua*, Laterza, Roma-Bari, 2003, p. 31
- Lo Piparo, F., *Prefazione*, in S. Bonfiglioli, C. Marmo (a c. di), *Retorica e scienza del linguaggio*, cit. p. IX.
- Manzin, M., Puppo, F., Tomasi S. (eds.), *Multimodal argumentation, Pluralism and Images in Law*, Editoriale Scientifica, Trento, 2018.
- Manzin, M., Tomasi, S., *Sulla ragionevolezza*, in *L'Analisi linguistica e letteraria*, 1, 2015, pp. 13-33.
- Mortara Garavelli, B., *L'oratoria forense: tradizione e regole*, in A. Mariani Marini, M. Paganelli (a c. di), *L'avvocato e il processo. Le tecniche della difesa*, Einaudi, Torino, 2001, pp. 69-91.
- Piazza, F., *La Retorica di Aristotele. Introduzione alla lettura*, Carocci, Roma, 2015.

- Piazza, F., *La verità persuasiva. Osservazioni su eikòs*, in S. Bonfiglioli, C. Marmo (a c. di), *Retorica e scienza del linguaggio. Teorie e pratiche dell'argomentazione e della persuasione*, Aracne, Roma, 2005, pp.1-20.
- Piazza, F., *Linguaggio, persuasione e verità. La retorica nel Novecento*, Carocci, Roma, 2015.
- Piazza, F., *Retorica vivente. Un approccio retorico alla filosofia del linguaggio*, in RIFL, 1, 2015, pp. 232-250.
- Puppo, F., *Diritto e retorica*, Giappichelli, Torino, 2023.
- Raimondi, E., *La retorica d'oggi*, Il Mulino, Bologna, 2002, p. 22.
- Rigotti, E., Palmieri, R., *Suspicion as an argumentative move. Semantic analysis of a pivotal concept in banks' anti-money laundering argumentative activities*, in *Journal of Argumentation in Context*, 3,3, 2014, pp. 287-321.
- Rocci, A., *Ragionevolezza dell'impegno persuasivo*, in P. Nanni, E. Rigotti, C. Wolfsgruber (a c. di), *Argomentare per un rapporto ragionevole con la realtà*, Fondazione per la Sussidiarietà, Milano, 2017, pp. 88-120.
- Tomasi, S., *L'argomentazione giuridica dopo Perelman. Teorie, tecniche e casi pratici*, Carocci, Roma, 2020.
- Toulmin, S., *Knowing and acting. An invitation to philosophy*, Macmillan, New York, 1976.
- van Eemeren, F., Krabbe, E.C.W., Snoeck Henkemas, F.A., Verheij, B., Wagemans J.H.M. (eds.), *Handbook of Argumentation Theory*, Springer, Dordrecht 2014.
- van Eemeren, F.H., Grootendorst, Kruiger, T., *The Study of Argumentation*, Irvington, New York 1984.
- van Eemeren, F.H., Grootendorst, R., *Regels voo redelijke discussies: Een bidrage tot de theoretische analyse van argumentatie ter oplossing van geschillen*, Foris, Dordrecht 1982.
- van Eemeren, F.H., Grootendorst, R., *Speech acts in argumentative discussions: a theoretical model for the analysis of discussions directed towards solving conflicts of opinion*, De Gruyter, Berlin, 1984.
- Zagarella, M., *Accordo e persona nell'argomentazione: il caso dell'ad hominem*, RIFL, 6, 3, 2012, pp. 133-147.

serena.tomasi_1@unitn.it

Publicato online il 23 giugno 2023