

1. Storia e organizzazione della retorica

1.1. Dal V secolo a.C. al Medioevo

1.1.1. Nascita della retorica

Quando e come nasce la retorica? I dettagli sono incerti ed il primato è difficile da assegnare, ma pare certo che l’“arte retorica” abbia avuto origine nel V secolo a.C., in Sicilia. Nel 472 a.C. il tiranno di Agrigento e Imera, Trasideo, venne sconfitto da Ierone, o Gerone, (tiranno di Siracusa) e fu costretto alla fuga. Agrigento e Imera, allora, si diedero un nuovo ordinamento, prima oligarchico e, poco dopo, democratico. Uno dei principali esponenti delle tesi democratiche, che difendeva appassionatamente nelle assemblee pubbliche, era Empedocle.

Nel 466, a Siracusa, Trasibulo, fratello di Gerone, salì al potere. La popolazione della città, però, non sopportò a lungo la nuova tirannia, che venne abbattuta da una rivoluzione democratica. Corace, già uomo molto vicino a Gerone e (secondo alcuni) maestro di Tisia, cercò allora, con la sua attività politica, di influenzare in senso conservatore l’opinione dei cittadini.

Secondo un’altra tradizione, riportata da Cicerone nel *Brutus*, l’origine della retorica fu parzialmente diversa. I tiranni di Siracusa avevano proceduto a massicci espropri per distribuire terre coltivabili ai mercenari. Alla loro caduta i cittadini avevano intentato una serie di processi per rientrare in possesso dei loro poderi. L’intensa attività forense che ne derivò spinse molti a interrogarsi sui mezzi migliori per convincere le giurie. Corace e Tisia furono fra i primi a insegnare quest’arte.

Non è chiaro, dunque, quale sia stata la natura della prima retorica: fu una retorica politica, volta a convincere i cittadini durante i pubblici dibattiti, o fu una retorica giudiziaria, nata dai processi di proprietà? Già si intravedono, però, due dei tre grandi generi in cui verrà distinto il discorso oratorio: deliberativo, giudiziario ed epidittico. In ogni caso è interessante notare come la nascita della retorica sia legata alla rinascita della vita pubblica, dopo la sconfitta della tirannide. La retorica, quindi, appare in concomitanza con il fiorire (o il rifiorire) della pubblica discussione.

I suoi iniziatori, come abbiamo detto, furono Empedocle, Corace e Tisia. Non è ben chiaro quale fu il loro ruolo preciso, ma questi sono i nomi che ci sono stati tramandati dalle diverse tradizioni. Non è chiaro neanche quale sia stata la natura dei primi insegnamenti e scritti di retorica. Secondo alcune ipotesi i primi “testi” di retorica erano raccolte di discorsi che dovevano servire da modello. Leggendo, studiando ed imitando questi discorsi, cioè, bisognava apprendere gradualmente l’arte del parlare e discutere in pubblico. Ma è probabile che sin dagli inizi circolassero, oltre a queste raccolte di modelli, anche dei veri e propri manuali, delle *téchnai*, in cui venivano spiegati esplicitamente i principi fondamentali dell’arte retorica. Pare che sia stato Tisia il primo a scrivere una *téchne*.

1.1.2. La retorica greca

Allievo di Empedocle, sempre secondo alcune tradizioni, fu Gorgia, il sofista, che, recatosi ad Atene nel 427 a.C. per un’ambasceria, passerà il resto della sua vita in Grecia. La culla della retorica si trasferisce dalla Sicilia in Grecia, dove verrà osteggiata da Platone. Platone, infatti, rifiuta la retorica “cattiva”, quella tradizionale che mira a convincere anche del falso (quella dei sofisti come Gorgia, per intenderci), e le contrappone una retorica “buona”, che è la dialettica, volta ad indagare la vera natura delle idee.

Si arriva così ad Aristotele, la cui *Téchne rhetorikè* è la più antica testimonianza giunta di un trattato di retorica. Aristotele scrisse la *Retorica* nel secondo periodo di soggiorno ad Atene (quello

della scuola peripatetica e delle opere principali) e dopo la *Poetica*. Era, come tutte le opere di Aristotele che ci sono giunte, un testo *esoterico* (o *acroamatico*), perché era destinato al ristretto gruppo dei frequentatori del Liceo¹.

La *Retorica* aristotelica è divisa in tre libri. Il primo è quasi interamente dedicato alla natura delle argomentazioni che devono essere utilizzate, il secondo a come suscitare determinate reazioni ed emozioni nell'uditorio, il terzo (che molto probabilmente costituiva un'opera a parte e fu aggiunto successivamente, forse dallo stesso Aristotele) trattava essenzialmente dello stile e dell'ordine da seguire.

Secondo Aristotele dialettica e retorica sono, in qualche modo, complementari². La *Retorica*, infatti, inizia proprio con questo accostamento: «La retorica è analoga alla dialettica: entrambe riguardano oggetti la cui conoscenza è in un certo qual modo patrimonio comune di tutti gli uomini e che non appartengono a una scienza specifica» [Ret. 1354a]. Dopo qualche pagina Aristotele ritorna più diffusamente sull'argomento: «Che la retorica, pertanto, non tratti di un unico genere specifico di soggetti, ma sia come la dialettica, e che sia utile, è evidente» [Ret. 1355b]

1.1.3. La retorica latina e medievale

Nel 146 a.C. la Macedonia diventa una provincia romana e Corinto viene distrutta. Aumenta il flusso di intellettuali che abbandonano la Grecia e si trasferiscono nella nuova capitale del Mediterraneo, Roma, che da conquistatrice diventa (culturalmente) conquistata. Nel I secolo a.C. sarà Cicerone il più importante autore di trattati retorici. Fra le sue opere si interessano direttamente di retorica il *Brutus*, il *De inventione oratoria*, il *De oratore*, l'*Orator*, i *Topici* e le *Partitiones*, mentre la *Retorica a Erennio* è di dubbia attribuzione. Più tardi (I secolo d.C.) lo stesso ruolo sarà ricoperto da Quintiliano, autore della *Institutio oratoria*, un'opera in dodici libri che voleva essere un vero e proprio manuale pedagogico per l'insegnamento della retorica dalla tenera infanzia alla maturità.

Nel Medioevo il campo del sapere subirà una profonda riorganizzazione. Lo spazio della “cultura generale” verrà occupata dalle cosiddette “arti liberali”, cioè quelle arti che (al contrario di quelle meccaniche) non servono per guadagnare denaro. Le arti liberali, attraverso diverse tassonomie e suddivisioni, verranno riconosciute in numero di sette e organizzate nel cosiddetto *Settennio*. Questo verrà diviso in due gruppi: il Quadrivio, che include le arti che riguardano i segreti della natura (musica, aritmetica, geometria, astronomia) e il Trivio, costituito dalle arti che si interessano dei segreti della parola (grammatica, dialettica e retorica). Nel corso del Medioevo l'egemonia all'interno del Trivio passò da una disciplina all'altra. Si può dire che dal V al VII secolo la retorica fu l'arte più importante, dall'VII al X questo ruolo fu ricoperto dalla grammatica, mentre i secoli che vanno dall'XI al XV videro l'egemonia della logica.

Si trattava, comunque, di una retorica ormai ben diversa da quella aristotelica. L'importanza delle prove e dell'argomentazione, infatti, si ridusse sempre di più, a favore dell'aspetto più letterario. In un certo senso, come osserva Barthes [1972: 26], la retorica finì di opporsi alla poetica e divenne soprattutto un'arte dedicata al “bello scrivere”.

¹ Le opere di Aristotele si dividevano in due grandi gruppi. Le opere *essoteriche* erano quelle destinate al pubblico e alla divulgazione. Quelle *esoteriche* erano invece appunti di lezione, “manuali”, ad uso del Liceo. Paradossalmente le opere essoteriche sono andate perse, mentre quelle esoteriche ci sono in gran parte arrivate.

² Nell'antichità classica si riconosceva l'esistenza di un ragionamento di tipo *apodittico*, dove le conclusioni venivano tratte per sillogismo da premesse indiscutibili, fondate sui *principi primi*: questo discorso non doveva dare adito a discussione e doveva imporsi per l'autorità stessa dei suoi argomenti. Veniva quindi il discorso *dialettico*, che argomentava da premesse probabili, sulle quali erano lecite almeno due conclusioni possibili; e il ragionamento si sforzava di definire quale delle due conclusioni fosse la più accettabile. Infine veniva il discorso *retorico*, il quale, come il discorso dialettico, partiva da premesse probabili e ne traeva conclusioni non apodittiche in base al sillogismo retorico (l'*entimema*); ma la retorica non mirava solo ad ottenere un assenso razionale, quanto un consenso emotivo, e quindi si poneva come una tecnica intesa a trascinare l'oratore [Eco 1968: 84-85].

1.2 Declino e rinascita della retorica

1.2.1. Declino della retorica

Come abbiamo detto, dopo il VII secolo la retorica perde, fra le arti del trivio, il primato, che va alla grammatica. Ma ancora per molto tempo i manuali e gli insegnamenti di retorica sopravvivono. La retorica è però ormai una disciplina sterile, preoccupata solo a moltiplicare inutili e contraddittorie tassonomie. Il romanticismo, con la sua idea dell'arte come istinto, ne decreta la definitiva condanna e ne festeggia la morte. Anche oggi l'aggettivo "retorico" ha quasi sempre una connotazione negativa, sinonimo di inganno o pura apparenza.

1.2.2. Retorica, linguistica e società di massa

A partire dalla seconda metà del '900 la retorica suscita nuovamente un grande interesse teorico. Il pensiero del XX secolo è infatti profondamente influenzato dal cosiddetto *linguistic turn*, la svolta linguistica che caratterizza gran parte della riflessione filosofica e riconduce il pensiero umano allo strumento in cui si esprime: il linguaggio verbale, appunto. Nascono la linguistica contemporanea, il metodo strutturalista e la semiotica. Tutte queste nuove discipline rivolgono un nuovo, interessato sguardo alla retorica che, da secoli, aveva affrontato il loro stesso oggetto di studio (il linguaggio), studiandone gli effetti e proponendone classificazioni e definizioni.

A questo motivo se ne deve probabilmente aggiungere un altro. La retorica era l'arte della persuasione ed insegnava come convincere un vasto pubblico, che non veniva raggiunto dalle complesse argomentazioni della dimostrazione scientifica. Esigenze che diventano sempre più forti nella nuova società di massa, che estende diritti politici e civili all'intera popolazione e, dal punto di vista economico, scopre il consumo di massa e la pubblicità.

Scriva Barthes [1972: 21]:

La retorica di Aristotele è soprattutto una retorica della prova, del ragionamento, del sillogismo approssimativo (entimema); è una logica volontariamente degradata, adatta al livello del "pubblico", vale a dire del senso comune, dell'opinione corrente. Estesa alle produzioni letterarie (il che non era la sua caratteristica originaria), implicherebbe un'estetica del pubblico più che un'estetica dell'opera. È la ragione per cui, *mutatis mutandis* e fatte tutte le proporzioni (storiche), essa converrebbe proprio ai prodotti della nostra cultura che chiamiamo di massa, dove regna il "verisimile" aristotelico, cioè "quel che il pubblico crede possibile".

Anche Eco [1968: 84-85] riconosce l'importanza (e per certi aspetti il merito) della retorica nelle società contemporanee:

L'aver ridotto a retorica anche la filosofia e altre forme di argomentazione, che un tempo si ponevano come indiscutibili, costituisce una conquista, se non della ragione, almeno della *ragionevolezza*, diventata cauta nei confronti di ogni fede fanatica e intollerante.

In tal senso la retorica, da *arte della persuasione* – intesa quasi come sottile *inganno* – viene sempre più riconosciuta come tecnica di un ragionare umano, controllato dal dubbio, sottomesso a tutti i condizionamenti storici, psicologici, biologici di ogni atto umano.

Ma vi sono vari gradi del discorso persuasivo. E tra questi gradi si disegna come una serie di sfumature continue che vanno dalla persuasione onesta e cauta alla persuasione come inganno. Diremo, dal discorso filosofico alle tecniche della *propaganda* e della *persuasione di massa*.

1.2.3. Perelman, Hovland e Queneau

Non c'è quindi da stupirsi se, soprattutto a partire dagli anni '50, nuovi importanti studi vengono dedicati a problemi legati alla retorica. Nel 1958 viene pubblicato in Francia il *Traité de l'argumentation* di Perelman, che abbandona il campo dell'*elocutio* e riprende il progetto della retorica aristotelica: lo studio della persuasione.

Negli Stati Uniti, fra gli anni '40 e gli anni '50, è attiva la cosiddetta Scuola di Yale, il cui esponente principale è lo psicologo Hovland. Hovland e il suo gruppo conducono numerosi

esperimenti sul cambiamento di atteggiamento (e, quindi, sui meccanismi di persuasione), concentrandosi in particolar modo sui fattori che contribuiscono a costruire la credibilità della fonte, gli argomenti da scegliere per creare un messaggio più convincente e il modo migliore per disporli nel testo³.

Anche la letteratura “riscopre” la retorica. Il caso più celebre è forse quello di Queneau che, negli *Esercizi di stile*, scrive un piccolo brano e compone su di esso 98 variazioni, in cui, ad esempio, il testo viene riscritto utilizzando solo metafore, o applicando delle differenze di stile, o cambiando l'ordine delle sue parti, ecc.

1.3. Struttura e caratteristiche della retorica antica

1.3.1. I generi del discorso e le parti della retorica

Aristotele parte da una concezione della comunicazione abbastanza semplice: c'è un mittente («colui che parla»), un messaggio («ciò di cui si parla»), che in termini jakobsoniani non sarebbe propriamente il messaggio) e un destinatario («colui al quale si parla»). Esistono tre generi principali di discorso retorico (distinzione che verrà mantenuta nei secoli successivi), che si distinguono in base alla natura del destinatario.

Il fine del discorso è diretto a costui – voglio dire all'ascoltatore. 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. In rapporto agli avvenimenti futuri è il membro dell'assemblea a decidere; riguardo a quelli passati, il giudice del tribunale; riguardo all'abilità dell'oratore, lo spettatore. Pertanto, saranno necessariamente tre i generi di discorsi retorici: deliberativo, giudiziario, epidittico [Ret. 1358b].

Ognuno di questi discorsi avrà un fine differente: il discorso deliberativo deve infatti decidere ciò che è utile o nocivo alla comunità, il discorso giudiziario ciò che è giusto o ingiusto, quello epidittico ciò che è bello o brutto.

La retorica è un'arte molto complessa e vasta, all'interno della quale possiamo riconoscere diverse branche. Aristotele riconosceva quattro parti della retorica, ma tradizionalmente essa viene suddivisa in cinque parti: *inventio*, *dispositio*, *elocutio*, *actio*, *memoria* (quest'ultima assente nella retorica aristotelica).

1.3.2. L'inventio

L'*inventio* è forse per Aristotele la parte più importante. Essa è, come dice Barthes, più che una invenzione, una scoperta. L'*inventio*, infatti, deve insegnarci a trovare le prove, i mattoni attraverso i quali costruiremo il nostro discorso. La principale preoccupazione di Aristotele, contrariamente a quanto accadrà qualche secolo dopo, è quindi quella di costruire un ragionamento solido e convincente. Le prove di cui parla Aristotele sono essenzialmente di due tipi: *tecniche* e *non tecniche*. Le prove non tecniche sono quelle che non derivano dal nostro ragionamento e dal nostro discorso, ma, in qualche modo, provengono dall'universo extra-retorico. Sono quelle che, in un processo moderno, chiameremmo prove. Esse sono infatti costituite da testimonianze, confessioni ottenute con la tortura, documenti scritti, ecc.

Molto più importanti per Aristotele sono le prove tecniche, perché, a differenza delle prime, non si trovano già pronte, ma devono essere elaborate. Sono, infatti, dei ragionamenti e questi ragionamenti possono avvenire, come nella dialettica, per induzione o per deduzione. Quando si procede per induzione (cioè da una serie di casi particolari si inferisce qualcosa su un caso

³ Un quadro sintetico sulla Scuola di Yale, e su altre ricerche psicologiche dedicate a problemi retorici, è in De Montmollin, G., “Il cambiamento di atteggiamento”, in Moscovici, S., a cura di, *Psicologia Sociale*, Borla, Roma 1996 (tit. orig. *Psychologie sociale*, Puf, Parigi 1984), al quale si rinvia anche per una bibliografia completa delle opere di Hovland.

particolare) si parla nella dialettica di *induzione*, nella retorica di *esempi*. Questi esempi possono poi essere storici o inventati (i cosiddetti *exempla ficta*). Al *sillogismo* dialettico (che da determinate premesse trae una conclusione), invece, corrisponde l'*entimema*. La differenza fra sillogismo ed entimema consiste sostanzialmente nel fatto che il sillogismo dialettico è uno strumento della dialettica e ha come fine la dimostrazione. L'entimema, invece, è uno strumento retorico, cioè volto alla persuasione di un uditorio che spesso non ha un adeguato bagaglio culturale e non riesce a seguire ragionamenti troppo complessi (come quelli scientifici). Le premesse dell'entimema, infatti, sono, per lo più, premesse probabili, verosimili. Per inciso va detto che, da Quintiliano in poi, si farà strada un'altra accezione del termine entimema: quella di un sillogismo accorciato, un sillogismo, cioè, in cui qualche passaggio viene lasciato implicito (perché talmente chiaro da poter essere sottinteso).

Nell'*inventio* rientra anche la cosiddetta *topica*, cioè l'insieme di argomentazioni (o, meglio, di schemi più o meno astratti di argomentazione) che sono disponibili per qualunque discorso e che un buon oratore deve sempre essere pronto a richiamare al momento opportuno.

1.3.3. La dispositio

La seconda parte della retorica è la cosiddetta *dispositio*. La sua funzione è quella di disporre in maniera efficace all'interno del discorso il materiale che proviene dall'*inventio*. Le opinioni sulla dispositio sono diverse. Secondo Aristotele, per esempio, solamente due parti del discorso sono importanti: la *proposizione* (in cui si propone l'argomento) e l'*argomentazione* o *confirmatio* (in cui l'argomento viene dimostrato attraverso le prove). Solitamente la proposizione viene detta anche narrazione o *narratio* (lo stesso Barthes le associa). Aristotele, però, preferisce parlare di proposizione, visto che la proposizione dell'argomento è certamente necessaria (altrimenti cosa si dovrebbe dimostrare?), mentre non sempre il discorso include una narrazione di fatti. «La narrazione, infatti, è propria solo del discorso giudiziario; nel discorso epidittico e in quello deliberativo, invece, come potrebbe esservi una narrazione come quella di cui parlano?» [Ret. 1414a-b]. Secondo altri autori, invece, la proposizione è solo una parte (anche se quella centrale) della narrazione. Questo per dire il grado di eterogeneità delle classificazioni.

Attorno al nucleo *narratio-confirmatio* si dispongono l'*esordio* e l'*epilogo* (ognuno articolato variamente al suo interno). Accanto a questi pezzi stabili c'è poi l'*egressio* o *digressio*, che è una parentesi (più o meno lunga) che poteva essere inserita in diversi posti e che, quasi sempre, separava la *narratio* dalla *confirmatio*. La successione tradizionale delle parti del discorso è quindi la seguente:

Esordio

Propositio (o Narratio)

Digressio

Confirmatio

Epilogo

La *dispositio* si interessava, oltre che delle parti del discorso, anche dell'ordine in cui dovevano essere disposti i fatti e le argomentazioni. Rispetto ai fatti la tradizione classica imponeva di seguire l'*ordine naturale*, cioè quello della reale successione cronologica. Più tardi, soprattutto nel Medioevo, però, questa regola fu spesso violata, in modo da creare effetti narrativi particolari (analessi, prolessi, ecc.). In questi casi si parla di *ordine artificiale*.

Riguardo agli argomenti, invece, sono tre i metodi di cui parla la tradizione:

- 1) *ordine crescente*: dagli argomenti deboli a quelli forti; il vantaggio è che gli ultimi argomenti trattati si ricordano meglio;
- 2) *ordine decrescente*: dagli argomenti forti a quelli deboli; il vantaggio è il forte impatto del primo argomento;
- 3) *ordine nestoriano o omerico* (cosiddetto perché nel IV libro dell'Iliade Nestore pone al centro dello schieramento le truppe meno sicure): gli argomenti forti vengono disposti all'inizio e alla fine.

1.3.4. L'elocutio

La terza parte della retorica è l'*elocutio* (vedi lezione 2).

1.3.5. L'actio e la memoria

La quarta e la quinta parte della retorica sono l'*actio* e la *memoria*. Sono quasi sempre state considerate come meno importanti, tanto da non essere sempre presenti nei manuali. È, fra le altre cose, una delle conseguenze dirette della trasformazione della retorica che, diventando da una tecnica di discussione pubblica un'arte dello scrivere, fu sempre meno attenta a problemi direttamente connessi alla enunciazione del discorso.

Brevemente possiamo dire che l'*actio* si interessava della impostazione della voce e dei gesti che dovevano essere compiuti per rafforzare e accompagnare il proprio discorso. La memoria, invece, forniva suggerimenti su come memorizzare meglio i lunghi discorsi che dovevano essere pronunciati in pubblico.

Citiamo qualche passo dell'XI libro dell'*Istituzione oratoria* di Quintiliano (parzialmente dedicato ai problemi dell'*actio* e della memoria) per comprendere meglio la natura di queste parti della retorica:

L'imparare a memoria in silenzio (è stato infatti sollevato anche questo problema) sarebbe la cosa migliore, se non ci fossero il più delle volte altri pensieri a penetrare nella nostra mente quando essa è per così dire distratta: sono proprio questi pensieri a rendere necessario stimolare la mente per mezzo della voce, in modo che la memoria sia aiutata dalla duplice attività del parlare e dell'ascoltare. Ma la voce non deve essere troppo forte e deve assomigliare piuttosto a un mormorio. [*Inst. Orat.* XI, 2, 33]

Per quanto riguarda poi il fiato non deve essere preso, non deve essere preso troppo spesso così da interrompere il senso della frase, ma non deve nemmeno essere trattenuto fino al punto di rimanerne senza. Sgradevole risulta infatti il suono di un respiro che si sta per esaurire, perché assomiglia a quello di un uomo che ha trattenuto a lungo il fiato sott'acqua, e simile a questo è anche il respiro che si prende troppo a lungo e viene fatto in un momento poco opportuno perché è regolato non dalla nostra volontà, ma dalla necessità. Per questo motivo coloro che stanno per pronunciare un periodo piuttosto lungo devono raccogliere il fiato, prestando però attenzione a non farlo troppo lentamente o rumorosamente – cercando insomma di fare in modo che nessuno se ne accorga; negli altri casi, la cosa migliore sarà riprendere fiato fra le pause del discorso. [*Inst. Orat.* XI, 3, 53]

C'è errore nelle sopracciglia quando esse sono completamente immobili o troppo mobili o quando sono in disaccordo l'una con l'altra (...) oppure quando sono in contrasto con quello che diciamo: l'ira viene infatti mostrata dalle sopracciglia contratte, la tristezza da quelle abbassate, la felicità da quelle rilassate. Possono essere abbassate o sollevate anche se c'è l'intenzione di dire di sì o di no. [*Inst. Orat.* XI, 3, 79]

2. L'elocutio

2.1 L'elocutio e l'ornatus

2.1.1. Importanza dell'elocutio e dell'ornatus

Nella prima lezione abbiamo lasciato da parte l'elocutio perché essa ha avuto, nel tempo, un'importanza crescente, tanto da essere confusa spesso con l'idea stessa di retorica.

Compito dell'elocutio è quello di “confezionare” le espressioni che verranno utilizzate. Essa quindi viene solamente dopo la selezione degli argomenti che verranno utilizzati (*inventio*) e la loro organizzazione (*dispositio*). Inizialmente l'elocutio non era così importante: essa appare solo dopo Gorgia e Aristotele le dedica solo una parte del III libro della *Retorica*. Allo stesso modo Quintiliano dedica molto più spazio all'*inventio* che non all'elocutio. Ma con la progressiva deriva letteraria della retorica era naturale che l'elocutio acquisisse un'importanza sempre maggiore, dovuta alla ricerca di espressioni più belle, accattivanti, raffinate.

La tradizione ciceroniana riconosce quattro virtù dell'espressione. La principale è la *convenienza*, che consiste nello scegliere espressioni adatte al raggiungimento degli obiettivi dell'oratore. Questa convenienza si raggiunge essenzialmente attraverso le altre tre virtù, che sono:

- 1) *correttezza*: cioè il rispetto della lingua, sia dal punto di vista grammaticale che lessicale;
- 2) *chiarezza*: cioè la necessità di costruire un discorso comprensibile;
- 3) *l'ornatus*: cioè la bellezza dell'espressione che proviene da vari mezzi e ornamenti.

Ogni deviazione rispetto a queste virtù può essere un *errore* (se è ingiustificata) o una *licenza* (se è giustificata da un miglior risultato finale).

Noi ci occuperemo solamente dell'*ornatus*.

2.1.2. I tropi di spostamento di limite: *sinceddoche* e *metonimia*

All'interno dell'*ornatus* (ma anche delle altre virtù) la differenza principale è quella fra le operazioni retoriche che intervengono su singole parole (*verba singula*) e gruppi di parole (*verba coniuncta*)⁴.

Nel caso dei *verba singula* la parola propria viene sostituita da un'altra parola. Se la parola sostituita ha lo stesso significato di quella propria si ha un *sinonimo*, altrimenti si ha un *tropo*. Si ha un tropo, quindi, quando sostituiamo una parola con un'altra parola che ha un significato diverso (ma che in qualche modo e sotto qualche aspetto sarà vicino a quello della parola propria). L'effetto cercato è quello di uno straniamento che attiri l'attenzione del lettore/spettatore.

La parola usata per il tropo può essere presa da un campo semantico limitrofo a quella della parola propria (ad esempio quando invece di dire “guerriero” diciamo “uomo”); in questo caso si parla di *tropi di spostamento di limite*. Se invece la parola usata tropicamente appartiene ad un campo semantico non direttamente limitrofo (per esempio se invece di dire “guerriero” diciamo “leone”) abbiamo un tropo di *dislocazione o di salto*.

Con maggior precisione, si può dire che quando abbiamo *tropi di spostamento di limite* i contenuti delle due parole che entrano in rapporto (il sostituito e il sostituito) sono comunque in un certo rapporto fra di loro. Questo rapporto può essere di due tipi. Abbiamo tropi con *dislocazione*

⁴ La classificazione che segue è tratta dal manuale di Heinrich Lausberg [1969]. Lo schema delle figure dell'*ornatus* è invece ripreso (e riadattato) da Mortara Garavelli [1988].

all'interno del contenuto concettuale: in questo caso la parola sostituyente e quella sostituita appartengono comunque allo stesso concetto.

È, per esempio, il caso della *sineddoche*, che consiste nell'uso della parte per il tutto (es. “il mio tetto” per “la mia casa”), del tutto per la parte (“l'America” per “gli Stati Uniti”), del genere per la specie (“i mortali” per “gli uomini”), della specie per il genere (“dacci oggi il nostro pane quotidiano” per “dacci oggi il nostro cibo quotidiano”), del plurale per il singolare o del singolare per il plurale (“non passa lo straniero” per “non passeranno gli stranieri”), la materia per il prodotto (“i bronzi di Riace” per “le statue di bronzo di Riace”) e viceversa⁵.

Nel caso dei tropi con spostamento oltre il piano del contenuto concettuale, le due parole fanno riferimento a contenuti concettuali diversi ma, in qualche modo, vicini. È, per esempio, il caso della *metonimia*, in cui fra le due parole c'è un legame di causa-effetto o comunque di dipendenza (contenente/contenuto, occupante/luogo occupato, proprietario/proprietà, ecc.). Bice Mortara Garavelli [1988] fornisce numerosi esempi di metonimia, fra i quali:

- l'autore per l'opera: “ascoltare Mozart”, “leggere Leopardi”;
- il produttore per il prodotto: “un Martini”, “un Borsalino”;
- il proprietario per la cosa posseduta: “Mario è sempre avanti di un quarto d'ora” (per “l'orologio di Mario...”)
- l'effetto per la causa: “la mia gioia” per indicare una persona che ci dà gioia;
- il contenente per il contenuto: “bere un bicchiere”;

Abbiamo infine i *tropi di dislocazione o salto*, in cui le due parole non appartengono a campi semantici contigui. Il caso più importante è quello della *metafora*.

2.1.3. I tropi di dislocazione o salto: la metafora

Lausberg [1969: 127] definisce la metafora nel seguente modo:

La *metaphora* (*translatio*; μεταφορά) è la sostituzione (*immutatio*) di un *verbum proprium* («guerriero») con una parola il cui significato inteso *proprie* è in rapporto di somiglianza (*similitudo*) con il significato *proprie* della parola sostituita.

La metafora viene per questo definita anche «paragone abbreviato»; ciò che viene confrontato è identificato con la parola somigliante. Alla similitudine (*similitudo*) «Achille combatteva come un leone» corrisponde la metafora «Achille era un leone in battaglia».

L'idea che la metafora sia una similitudine abbreviata fu introdotta da Quintiliano, ma non è accettabile, perché lascia fuori troppi fenomeni che alla metafora sono riconducibili. Aristotele anche parla di metafora come di una sorta di similitudine, ma specifica anche che si tratta solamente di uno dei tipi di metafora [Ret. 1406b].

Ma quali sono allora i tipi di metafora per Aristotele? C'è una pagina della *Poetica* in cui Aristotele parla della metafora. Ci potremmo chiedere innanzitutto perché Aristotele parli più ampiamente della metafora nella *Poetica* e non nella *Retorica*. La risposta è semplice. Come abbiamo già sottolineato la retorica aristotelica è rivolta soprattutto all'argomentazione: l'*inventio* ne è l'asse portante, mentre l'*elocutio* (le questioni di stile) sono solo marginali. È invece nella letteratura (e in particolare nella tragedia) che lo stile acquisisce una maggiore importanza, con tutte le sue deviazioni e i suoi ornamenti (fra cui la metafora).

Aristotele dice: [Poet. 1457b]

Metafora è l'imposizione di una parola estranea, o da genere a specie, o da specie a genere, o da specie a specie, o per analogia. Da genere a specie: «la mia nave è ferma là». Infatti essere ancorata è

⁵ Gli esempi sono tratti da Mortara Garavelli [1988: 152-153].

una specificazione di «star fermo». Da specie a genere: «Mille cose buone ha fatto Odisseo»: mille è molto, e qui sta al posto di «molto». Da specie a specie: «attinse la vita col bronzo» e «tagliò l'acqua col lungo bronzo»: in un caso ha detto «attingere» per «tagliare», nell'altro «tagliare» per «attingere», perché entrambi sono specificazioni di «togliere». Infine per analogia: quando il secondo elemento sta al primo come il quarto al terzo: si dirà allora il quarto al posto del secondo oppure il secondo al posto del quarto. Talvolta si mette anche ciò a cui si riferisce la parola sostituita. Per esempio, la coppa sta con Dioniso nello stesso rapporto dello scudo nei confronti di Ares: si potrà dunque chiamare la coppa «scudo di Dioniso» e la coppa «coppa di Ares». Oppure la vecchiaia ha nei confronti della vita lo stesso rapporto della sera nei confronti del giorno: si potrà dunque chiamare la sera «vecchiaia del giorno», o, come Empedocle, la vecchiaia «sera della vita» o «tramonto della vita». Talvolta la parola che realizza l'analogia non esiste, ma si può dire ugualmente: per esempio «spargere il grano» equivale a seminare, mentre «spargere i raggi» da parte del sole non ha nome, ma tuttavia quest'azione sta nello stesso rapporto col sole che la semina con il grano, e dunque è stato detto «seminando la fiamma divina». Questo tipo di metafora si può utilizzare anche altrimenti, usando una parola estranea, ma rigettandone qualche proprietà, come se uno, anziché chiamare lo scudo «coppa di Ares», lo chiamasse «coppa senza vino».

In effetti i primi due tipi di metafora aristotelica corrispondono alla sineddoche. La metafora vera e propria coincide con il terzo e il quarto caso. Secondo Eco [1984] il meccanismo generale della metafora può essere spiegato in questo modo: quando nella descrizione semantica di due significati (o sememi) rientrano gli stessi elementi (o semi), allora fra i due sememi è possibile uno scambio metaforico. Così, per riprendere gli esempi di Aristotele, possiamo sostituire “attingere” a “tagliare” (o viceversa) perché tutti e due comprendono il sema “togliere” o la “coppa” con lo “scudo” perché sono accomunati da una forma simile.

La cosa più importante da notare è comunque il valore conoscitivo della metafora. Eco [1984] insiste molto sul valore conoscitivo della metafora. La metafora, cioè, non serve solamente per stupire o abbellire, ma, soprattutto, ci fa conoscere nuovi aspetti delle cose, stimola la nostra riflessione su opposizioni e analogie fra le cose, o, meglio, fra le unità culturali. D'altra parte questo valore era stato già sottolineato da Aristotele in diversi punti della *Retorica* e della *Poetica*:

Il nostro primo principio sarà il seguente: imparare con facilità è naturalmente piacevole per tutti, le parole esprimono un significato, e di conseguenza tutte le parole che determinano in noi un apprendimento sono le più piacevoli...

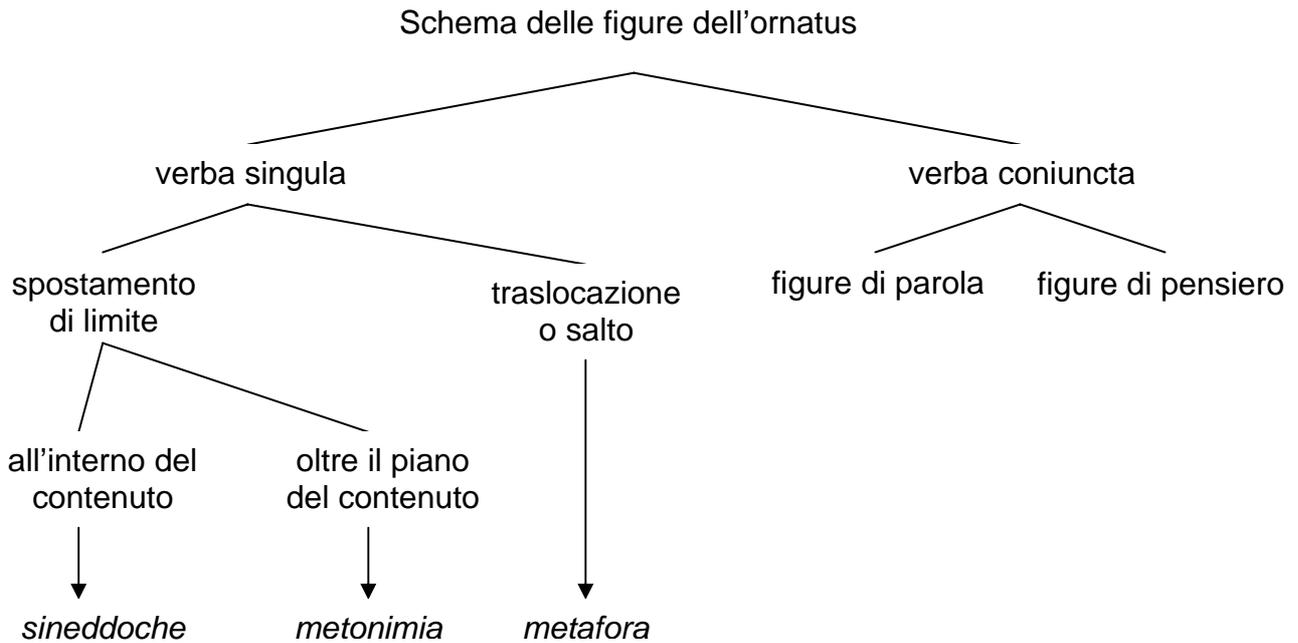
Sono soprattutto le metafore a produrre questo effetto: quando definisce «paglia» la vecchiaia, il poeta crea in noi apprendimento e conoscenza attraverso il genere, poiché entrambe le cose sono sfiorite [Ret. 1410b].

La maggior parte delle espressioni brillanti derivano dalla metafora e da una sorpresa ingannevole, perché per l'ascoltatore diventa più evidente il fatto d'aver imparato qualcosa, quando la conclusione va contro le sue aspettative, ed è come se la sua anima dicesse: «Come è vero! Ma io sbagliavo!» [Ret. 1412a].

Anche di ciò che ci dà pena vedere nella realtà godiamo a contemplare la perfetta riproduzione, come le immagini delle belve più odiose e dei cadaveri. La causa, anche di ciò, è che imparare è un grandissimo piacere non solo per i filosofi ma anche per tutti gli altri, tranne che ne partecipano in minor misura [Poet. 1448b].

Il principio dell'enigma è infatti proprio quello di collegare attraverso la parola ciò che è impossibile collegare; cosa che, non essendo in grado di farla con le altre parole, facciamo con le metafore... [Poet. 1458a].

Il fare buone metafore, infatti, implica saper vedere ciò che è simile [Poet. 1459a].



2.2. Il meccanismo retorico

Ma come funzionano i tropi? Il meccanismo di funzionamento degli effetti retorici è molto semplice. Ne aveva, più o meno, già parlato Aristotele: «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» [Ret. 1404b].

In altre parole esiste una norma (ciò che in pratica sarebbe normale aspettarsi) e una deviazione rispetto a questa norma. Questa deviazione prende solitamente il nome di *scarto*. Ma vediamo di definire meglio questi concetti, seguendo la teoria del Groupe μ , un gruppo di semiologi che, nel 1970, ha tentato di rifondare su basi più rigorose lo studio della retorica.

La norma è rappresentata da quello che viene anche detto “grado zero” del linguaggio. In che cosa consiste questo grado zero? «Ci si potrebbe accontentare di una definizione intuitiva: quella di un discorso ingenuo e senza artifici, privo di sottintesi, per il quale “un gatto è un gatto”» [Groupe μ 1976: 50]. Il problema è che, in un reale processo di comunicazione, il grado zero non si incontra mai. I messaggi vengono sempre emessi da qualcuno e interpretati da qualcuno, passano attraverso numerose fasi di codifica e di decodifica, si caricano di connotazioni, ambiguità, ecc. Come risolvere questo problema? Come sappiamo in semiotica l’unità del contenuto (il significato di una parola) si chiama semema. Un semema è scomponibile in unità di contenuto più piccole, elementari, che si chiamano semi. Il Groupe μ propone di distinguere due tipi di semi: i semi essenziali saranno quelli che non si possono sopprimere senza togliere al discorso ogni significazione, quelli laterali sono quelli rivestiti da una informazione supplementare inessenziale. Il grado zero assoluto sarebbe allora un discorso ridotto ai suoi semi essenziali. Visto che un discorso del genere non si incontra nella realtà, possiamo accontentarci di un grado zero pratico, costituito dagli «enunciati che contengono tutti i semi essenziali, più un numero di semi laterali ridotto al minimo in funzione delle possibilità del lessico» [Groupe μ 1976: 51]. Un criterio empirico per determinare il grado zero potrebbe essere questo: «il grado zero di una posizione determinata è ciò che il lettore attende in tale posizione» [Groupe μ 1976: 52].

Possiamo quindi dire che i tropi introducono, all'interno del discorso, uno scarto, che determinano nel fruitore uno straniamento, una maggiore attenzione nei confronti del testo e, in alcuni casi, un effetto estetico.

Nel funzionamento del meccanismo retorico bisogna poi distinguere la *base* e l'*invariante*. La base è ciò che, per esempio all'interno di una frase, rimane non figurato. L'invariante è invece quell'aspetto dell'espressione figurata che ci permette di ricondurla al grado zero. Per es. (l'esempio è mio): “Laura ha i capelli d'oro”; “Laura ha i capelli” è la base, “d'oro” è l'espressione figurata e l'effetto visivo (cromatico) suggerito è l'invariante che regge la figura (in questo caso una metafora).

2.3. Alcuni termini retorici

Di seguito diamo la descrizione di alcuni meccanismi retorici (tropi e figure) più comuni.

Antonomasia: un nome proprio viene sostituito da un epiteto (es. “l'Avvocato” per indicare Giovanni Agnelli). È possibile anche il contrario: nell'antonomasia vossianica un nome proprio va a sostituire un nome comune (es. “un mecenate” per indicare un protettore di artisti).

Litote: è la negazione del contrario, spesso usata in senso ironico. Uno degli esempi più famosi è in Manzoni: “Don Abbondio [...] non era nato con un cuor di leone”.

Iperbole: è una descrizione esagerata, eccessiva rispetto alla realtà (es. “Ho mangiato da scoppiare”).

Sinestesia: non è un tropo autonomo, ma è un tipo di metafora. Consiste in uno scambio di domini sensoriali. Es: “delle forme morbide” (ad un elemento visivo si dà un attributo tattile).

Anafora: è una figura di parola. Consiste nella ripetizione di una o più parole all'inizio di enunciati successivi (es. “Per me si va ne la città dolente, / per me si va ne l'eterno dolore, / per me si va tra la perduta gente”, *Inf.* III, 1-3).

Antitesi: contrapposizione di idee ottenuta mettendo in corrispondenza parole di significato opposto (es. “Odi et amo”, Catullo).

Ossimoro: come l'antitesi è una figura di pensiero. Consiste nell'unione fra due termini antitetici (es. “la dolce morte”, “the sound of silence”).

3. La metafora come strumento cognitivo

3.1. Le scienze cognitive

3.1.1. *Che cosa sono e cosa studiano le Scienze cognitive*

È molto difficile dire sinteticamente che cosa siano le cosiddette scienze cognitive⁶. Gli studiosi non sono neanche d'accordo se si debba parlare di scienze cognitive o, piuttosto, di scienza cognitiva. Nel primo caso viene messo in evidenza il fatto che si sta parlando di un campo nel quale confluono diverse discipline, che condividono l'oggetto di studio, ma non metodi e saperi. Nel secondo caso, invece, si suggerisce l'idea di una vera e propria scienza unificata o, comunque, di una sinergia fra discipline che, singolarmente, non potrebbero giungere agli stessi risultati. Ma qual è, innanzitutto, l'oggetto di studio delle scienze cognitive? Anche qui le definizioni sono numerose, ma sostanzialmente convergono verso un'unica risposta: la conoscenza. Come funziona il nostro sistema cognitivo? Come ragioniamo, immagazziniamo informazioni, conosciamo il mondo? In generale, come funzionano (e in cosa consistono) i sistemi intelligenti? O, ancora, è possibile (e in caso affermativo, come) costruire macchine intelligenti? Queste sono alcune delle domande che le scienze cognitive si pongono. Una buona definizione potrebbe allora essere quella data da Paolo Legrenzi [2002: v]:

Le scienze cognitive hanno come oggetto di studio la cognizione, e cioè la capacità di un qualsiasi sistema, naturale o artificiale, di conoscere e di comunicare a se stesso e agli altri ciò che conosce.

3.1.2. *La nascita delle Scienze cognitive*

Le scienze cognitive sono abbastanza giovani. Ufficialmente nascono nel 1978, con il convegno "Cognitive Science" organizzato presso l'università di La Jolla a San Diego, in California. Non si può negare come il problema della conoscenza abbia da sempre attraversato la riflessione filosofica, ma è anche vero che, soprattutto negli ultimi decenni, alcuni cambiamenti culturali, scientifici e tecnologici hanno attirato grande attenzione sui problemi dell'intelligenza.

Basti pensare a quanto accaduto in psicologia. Per tutta la prima metà del '900 la psicologia è stata dominata dal cosiddetto *behaviourismo*. L'intento era quello di rendere scientifica la disciplina, adottando il metodo sperimentale e rinunciando a qualunque affermazione che non fosse basata sulla diretta osservazione. Il termine *behaviourismo*, infatti, veniva da *behaviour*, cioè comportamento: gli psicologi dovevano cioè basare i loro studi solo sui comportamenti (osservabili), ignorando ed escludendo dalle loro teorie qualsiasi processo mentale. La mente doveva in altre parole essere considerata una "scatola nera", un qualcosa di non osservabile e sul funzionamento del quale, quindi, potevano essere elaborate solo ipotesi non dimostrabili (e quindi non scientifiche). Per decenni la psicologia sperimentale si è basata sul meccanismo stimolo-risposta: si sottoponevano i soggetti (umani o animali) a determinati stimoli e si osservava la loro risposta. Ciò ha dato origine ad una grande massa di dati sperimentali, che mettevano in evidenza l'esistenza di determinati meccanismi, ma rimanevano ovviamente ancorati a situazioni semplificate, limitate e non ripetibili.

A partire dalla Seconda Guerra Mondiale, però, si diffuse un rinnovato interesse per i vari meccanismi mentali da cui dipendevano i comportamenti umani. Processi interni e, quindi, non direttamente osservabili, ma sul funzionamento dei quali potevano essere elaborate delle ipotesi più

⁶ Per un'introduzione sulle Scienze cognitive, cfr. Tabossi [1998], Pessa, Penna [2000] e Legrenzi [2002]. Per un approfondimento sulle neuroscienze, cfr. Changeux [1983].

o meno generali. Era la nascita (non ancora consapevole) della *psicologia cognitiva*, che costituisce uno dei pilastri principali delle scienze cognitive.

3.1.3. Le altre discipline

Come abbiamo visto la psicologia cognitiva è una delle discipline che compongono le scienze cognitive. Non c'è, ovviamente, un elenco preciso. Ognuno (anche a seconda della sua provenienza) include nella grande famiglia delle scienze cognitive un numero diverso di discipline. Ciò non ci impedisce, però, di definire, a grandi linee e magari utilizzando qualche etichetta più generica, alcuni confini. Possiamo allora dire che, oltre alla psicologia cognitiva, gli altri campi che contribuiscono alle scienze cognitive sono l'intelligenza artificiale, la linguistica e la filosofia, le neuroscienze.

3.1.3.1. Intelligenza artificiale

Parliamo in questo caso di tutti gli studi rivolti alla costruzione di macchine intelligenti (o, per altri, macchine che riescano a simulare un comportamento intelligente). Negli ultimi anni molti sono stati delusi dai risultati dell'Intelligenza artificiale e l'hanno abbandonata. Oggi alcuni studiosi preferiscono parlare di *sistemi esperti*, cioè di sistemi che riescono a risolvere problemi specifici (per esempio, una diagnosi medica).

3.1.3.2. Linguistica e filosofia

Il celebre linguista Noam Chomsky è stato uno dei primi a interessarsi di scienze cognitive e a parlare di intelligenza artificiale. La sua teoria generativa trasformazionale ha cercato di spiegare, attraverso una precisa formalizzazione, le regole che permettono la comprensione e l'uso della lingua.

Ma il contributo dell'area linguistica alle Scienze cognitive non si ferma ovviamente a Chomsky. Basti pensare (e qui passiamo ad un ambito più propriamente semiotico) alla semantica e a quanto i problemi dell'organizzazione e della natura del significato siano importanti quando si parla di sistemi intelligenti.

Non bisogna poi dimenticare la filosofia, che da secoli si è interessata ai problemi del linguaggio e della conoscenza e che, insieme a linguistica, semiotica e semantica può contribuire alle Scienze cognitive fornendo riflessioni e modelli astratti. Non è un caso che il padre dell'idea di mente modulare, una delle più diffuse in questo ambito, sia un filosofo: Jerry Fodor.

3.1.3.3. Neuroscienze

Sotto l'etichetta di neuroscienze vanno tutte quelle discipline che studiano il funzionamento del sistema nervoso, in particolar modo la neuropsicologia e la neurofisiologia. Con il passare del tempo abbiamo acquisito sempre maggiori conoscenze sul nostro sistema nervoso e oggi l'influenza delle neuroscienze sulle Scienze cognitive è notevole. Basti pensare che ad esse è direttamente ispirata l'ipotesi delle cosiddette reti neurali.

3.2. Le metafora e la vita quotidiana

3.2.1. La teoria di Lakoff e Johnson

Come abbiamo visto le Scienze cognitive rappresentano un campo molto vasto, dai confini indefinibili. Anche studi che non si richiamano esplicitamente a questo ambito condividono con esso lo stesso interesse per i segreti della conoscenza e del sistema cognitivo.

Uno dei contributi degli ultimi anni di matrice filosofico-linguistica più rilevanti in tal senso è la teoria di George Lakoff e Mark Johnson [1998] sulla natura metaforica del sistema concettuale.

L'assunto di fondo sul quale si regge questa teoria è che non esista una differenza reale fra sistema semantico (verbale) e sistema concettuale. Il sistema concettuale è alla base della conoscenza che

abbiamo del mondo e, quindi, del modo in cui interagiamo con esso. I concetti, infatti, ci aiutano a categorizzare la realtà, cioè a “incasellare” in gruppi più ampi (e conosciuti) le singole occorrenze con le quali abbiamo a che fare ogni giorno. Ma esistono anche concetti astratti, con i quali spesso costruiamo i nostri ragionamenti. Questi concetti, e i ragionamenti in cui li utilizziamo, rappresentano il modo in cui vediamo la realtà, quello che sappiamo di noi e del mondo che ci circonda; in base ad essi costruiamo delle ipotesi e creiamo dei modelli di comportamento che (speriamo) ci aiutino a sopravvivere. Insomma, il sistema concettuale è fondamentale non solo per il nostro pensiero, ma anche per il nostro agire.

Il linguaggio verbale è uno dei canali principali attraverso i quali questo sistema concettuale si manifesta. La tradizione linguistica ci ha insegnato a identificare (o, almeno, ad associare) il pensiero e il linguaggio. In termini forse un po' semplicistici potremmo dire che i sostantivi esprimono le categorie in cui classifichiamo gli oggetti del mondo (concreti e astratti), alcune congiunzioni rappresentano i tipi di nessi logici che noi utilizziamo nel ragionamento, ecc. Ma, ovviamente, del sistema concettuale fanno parte anche elementi visivi, sonori, ecc.

L'idea di Lakoff e Johnson è quella di studiare questo sistema concettuale (il modo in cui i concetti sono strutturati al loro interno e fra di loro) attraverso la sua manifestazione nel linguaggio verbale. Essi notano infatti che:

noi non siamo consapevoli del nostro sistema concettuale; nella maggior parte delle piccole azioni che quotidianamente compiamo, noi semplicemente pensiamo e agiamo in modo più o meno automatico, seguendo certe linee di comportamento. La difficoltà risiede proprio nel definire cosa sono queste linee.

Una possibilità per individuarle è prendere in considerazione il linguaggio; infatti dal momento che la comunicazione è basata sullo stesso sistema concettuale che regola il nostro pensiero e la nostra azione, il linguaggio costituisce un'importante fonte per determinare come è fatto questo sistema [Lakoff-Johnson 1998: 21-22].

Studiando il linguaggio Lakoff e Johnson si accorgono di una cosa molto interessante: i nostri discorsi sono intessuti di metafore, molto di più di quanto si possa pensare. Non si tratta, però, delle metafore “poetiche”, quelle che, facilmente riconoscibili, arricchiscono un testo e sviluppano una funzione estetica (le metafore alla “Laura ha i capelli d'oro”, per intenderci). Sono, invece, delle metafore molto più sottili, alle volte quasi irriconoscibili, ma che utilizziamo continuamente.

Il fatto è che gli stessi concetti hanno un'organizzazione metaforica. Cosa significa? Procediamo con ordine, analizzando uno degli esempi più utilizzati: la metafora “la discussione è una guerra”. Di questa metafora principale (dell'idea cioè che, sotto certi aspetti, la discussione sia simile ad una guerra) si trovano nel linguaggio diverse realizzazioni:

LA DISCUSSIONE È UNA GUERRA

Le tue richieste sono *indifendibili*.

Egli *ha attaccato ogni punto debole* nella mia argomentazione.

Le sue critiche hanno *colpito nel segno*.

Ho demolito il suo argomento.

Non ho mai *avuto la meglio* su di lui in una discussione.

Non sei d'accordo? *Va bene, spara!*

Se usi questa *strategia*, lui ti *fa fuori* in un minuto.

Egli ha *distrutto* tutti i miei argomenti.

Questa metafora viene discussa da Lakoff e Johnson [1998: 23-24] in un passo che è esemplare, per sinteticità e chiarezza:

Ciò che è importante sottolineare è che noi non soltanto parliamo delle discussioni in termini di guerra, ma effettivamente vinciamo o perdiamo nelle discussioni: noi vediamo la persona con cui

stiamo discutendo come un nemico, attacchiamo le sue posizioni e difendiamo le nostre, guadagnamo o perdiamo terreni, facciamo piani e usiamo strategie, se troviamo una posizione indifendibile, la abbandoniamo e scegliamo una nuova linea di attacco. Molte delle cose che noi facciamo durante una discussione sono in parte strutturate sul concetto di guerra. Sebbene non ci sia un combattimento fisico, c'è tuttavia un combattimento verbale, che si riflette sulla natura della discussione: attacco, difesa, contrattacco, ecc. In questo senso la metafora LA DISCUSSIONE è una guerra è una di quelle metafore con cui viviamo in questa cultura: essa struttura le azioni che noi compiamo quando discutiamo.

Provate a immaginare una guerra in cui le discussioni non siano viste in termini di guerra, dove nessuno vinca o perda, dove non ci sia il senso di attaccare o difendere, di guadagnare o perdere terreno. Una cultura in cui una discussione è vista come una danza, i partecipanti come attori, e lo scopo è una rappresentazione equilibrata ed esteticamente piacevole. In una tale cultura la gente vedrà le discussioni in modo diverso, le vivrà in modo diverso, le condurrà in modo diverso e ne parlerà in modo diverso. Ma dal *nostro* punto di vista, probabilmente, questa gente non starebbe discutendo ma starebbe semplicemente facendo qualcosa di diverso. Sarebbe strano perfino definire la loro azione come una discussione. Forse il modo più neutro per descrivere questa differenza fra la nostra cultura e la loro, sarebbe il dire che noi abbiamo una forma di discorso strutturata in termini di combattimento mentre loro ne hanno una strutturata in termini di danza. Questo è un esempio di ciò che significa dire che un concetto metaforico, e precisamente LA DISCUSSIONE È UNA GUERRA, struttura (almeno in parte) ciò che facciamo e come comprendiamo ciò che stiamo facendo nel corso di una discussione. *L'essenza della metafora è comprendere e vivere un tipo di cosa in termini di un altro.* Le discussioni non sono sottospecie di guerre. Le discussioni e le guerre sono cose diverse – discorsi verbali e conflitti armati – e le azioni che vengono compiute sono diverse. Ma la discussione è parzialmente strutturata, compresa, eseguita e definita in termini di guerra. Il concetto è strutturato metaforicamente, l'attività è strutturata metaforicamente, e conseguentemente il linguaggio stesso è strutturato metaforicamente.

Inoltre questo è il modo *consueto* di avere una discussione o di parlarne: normalmente, se parliamo di attaccare la posizione di un altro usiamo precisamente le parole “attaccare la posizione”. Il nostro modo convenzionale di parlare delle discussioni presuppone una metafora di cui non siamo quasi mai consapevoli; tale metafora non è soltanto nelle parole che usiamo, ma nel concetto stesso di discussione. Il linguaggio con cui definiamo la discussione non è né poetico, né fantasioso, né retorico; è letterale: ne parliamo in quel modo perché la concepiamo in quel modo, e ci comportiamo secondo le concezioni che abbiamo delle cose.

L'ipotesi di Lakoff e Johnson è a questo punto chiara: il sistema concettuale è spesso organizzato in maniera metaforica. Alcuni concetti (ad esempio quello di discussione) sono infatti strutturati come metafore di altri concetti (nel nostro caso la guerra). Ciò può avvenire, ad esempio, quando alcuni concetti, o perché particolarmente astratti o lontani dalle nostre esperienze, sarebbero altrimenti poco chiari. La loro metaforizzazione ci aiuta allora a vederli in termini di un altro concetto che ci è più noto e che ci permette quindi di comprenderli più facilmente (e che può essere stato a sua volta precedentemente metaforizzato).

Un esempio tipico è quello dei concetti astratti. È probabile, infatti, che i primi nuclei del significato (e quindi i significati che, in un certo senso, ci sono più familiari e chiari) siano quelli legati alla nostra esperienza percettiva del mondo. Queste esperienze rappresentano la base della nostra conoscenza, del nostro sistema concettuale. Una base sulla quale poi il resto del sistema concettuale si costruisce, spesso attraverso successive estensioni metaforiche. Come scrivono Lakoff e Johnson [1998: 81]:

noi generalmente concettualizziamo il non fisico *in termini* del fisico, cioè concettualizziamo ciò che è meno chiaramente delineato in termini di ciò che è più chiaramente delineato.

3.2.2. *Le metafore strutturali*

In generale Lakoff e Johnson chiamano *strutturali* le metafore che strutturano un concetto nei termini di un altro concetto. Si insiste sull'idea di strutturazione perché, come si è già visto, le

metafore concettuali non rappresentano mai un caso isolato. In altre parole, se per esempio sto considerando la metafora secondo la quale “la discussione è una guerra”, non mi fermerò a questa prima considerazione, ma articolerò la metafora cogliendo tutta una serie di somiglianze fra la situazione “discussione” e la situazione “guerra”. I due concetti, comunque, non si sovrappongono mai totalmente (altrimenti sarebbero lo stesso concetto). Ciò significa che, necessariamente, la metafora mette in evidenza determinati aspetti del concetto metaforizzato (quelli che manifestano una somiglianza con l’altro concetto), mentre trascura o nasconde gli altri.

Questo fa sì che, come per esempio abbiamo visto nel caso della discussione, che può essere metaforizzata attraverso la guerra o la danza, metafore diverse ci restituiranno concezioni diverse e aspetti diversi dei concetti.

3.2.3. *Le metafore di orientamento*

Le metafore non strutturano solamente singoli concetti, ma anche insiemi di concetti. Alcuni concetti di partenza, cioè, possono essere utilizzati per organizzare fra di loro i rapporti fra altri concetti.

Molta importanza hanno, anche in tal senso, le cosiddette *metafore di orientamento*, dette così perché molte di loro hanno a che fare con l’orientamento spaziale: su-giù, dentro-fuori, davanti-dietro, ecc.

Questi orientamenti spaziali derivano dalla costituzione stessa del nostro corpo e dal suo funzionamento nell’ambiente fisico che ci circonda. Le metafore di orientamento danno al concetto un orientamento spaziale: ad esempio, contento è su. Il fatto che il concetto contenuto sia orientato nella direzione su, determina espressioni come “Oggi mi sento su di morale”.

Questi orientamenti metaforici non sono arbitrari, in quanto hanno una base nella nostra esperienza fisica e culturale. Ma, sebbene le opposizioni su-giù, dentro-fuori, ecc., siano di natura fisica, le metafore di orientamento basate su di esse possono variare da cultura a cultura [Lakoff - Johnson 1980: 33].

Come abbiamo detto, però, queste metafore servono a strutturare sistemi di concetti. Ne deriva che se “contento è su”, allora “triste è giù”. Così, affianco ad espressioni come “sentirsi su di morale” e “avere il morale alto”, avremo “sentirsi giù”, “essere depresso”, “avere il morale basso o a terra”, ecc.

3.2.4. *La metafora come strumento cognitivo e un esempio di applicazione*

Questa concezione più ampia della metafora, intesa come meccanismo cognitivo, sta incontrando sempre maggior successo. Nel campo della Hci (*Human-Computer Interaction*, interazione uomo-macchina), ad esempio, è stato messo in evidenza come molto spesso un utente che non conosce un determinato sistema riesce comunque ad interagire con esso richiamando esperienze e modelli acquisiti in situazioni simili [Mantovani 1995: 132-138]. Più in generale sembra in larga parte metaforico il processo attraverso il quale molte innovazioni tecnologiche vengono metabolizzate. Molto spesso infatti una nuova tecnologia, per essere accettata dai suoi potenziali utenti, deve presentarsi con un aspetto familiare. Deve, in altre parole, proporsi sotto una veste che metta in evidenza la continuità rispetto al passato e il parallelismo con altre tecnologie già esistenti (stesso aspetto, stesse funzioni, ecc.). In questo modo l’utente è facilitato, perché tenderà ad utilizzare di fronte alla nuova tecnologia modelli di comportamento e di fruizione che ha sviluppato in altre circostanze.

Basti pensare al caso esemplare delle interfacce grafiche per i sistemi operativi. Quando si passò dalle interfacce a comandi (tipiche di sistemi come il Dos) ai primi esperimenti della Xerox e poi al MacOS e a Windows, venne utilizzata l’idea della scrivania. In questo modo una serie di funzioni che precedentemente erano attivabili solo attraverso criptiche istruzioni venivano “ancorate” ad oggetti di uso comune. Ovviamente il legame fra questi oggetti e la funzione (informatica) che attivavano era metaforico: il cestino per buttare vecchi file, la busta da lettere per inviare o ricevere

messaggi, un foglio di carta per il programma di scrittura, ecc. Insomma, l'utente inesperto imparava a gestire l'interfaccia del computer “come se” si trovasse di fronte alla sua vecchia scrivania.

La stessa cosa accade con la diffusione di un nuovo medium. Bolter e Grusin [2002], ispirandosi a McLuhan, parlano in questo caso di *remediation*, cioè del processo attraverso il quale ogni nuovo medium riprende alcune caratteristiche comunicative dei suoi predecessori.

BIBLIOGRAFIA

- Barthes, R., 1972, *La retorica antica*, Bompiani, Milano (tit. orig. *L'ancienne rhétorique*, 1970)
- Bolter, J.D., Grusin, R., 2002, *Remediation*, Guerini e Associati, Roma (tit. orig. *Remediation. Understanding New Media*, MIT Press, Cambridge 1999)
- Changeux, P., 1983, *L'uomo neuronale*, Feltrinelli, Milano (tit. orig. *L'homme neuronal*, Librairie Arthème Fayard, 1983)
- De Montmollin, G., 1996, “Il cambiamento di atteggiamento”, in Moscovici, S., a cura di, *Psicologia Sociale*, Borla, Roma (tit. orig. *Psychologie sociale*, Puf, Parigi 1984)
- Eco, U., 1968, *La struttura assente*, Bompiani, Milano
- Eco, U., 1984, *Semiotica e filosofia del linguaggio*, Einaudi, Torino
- Groupe µ, 1976, *Retorica generale*, Bompiani, Milano (tit. orig., *Rhétorique générale*, Larousse, Paris, 1970)
- Hovland, C.I., Janis, I.L., Kelley, H.H., 1953, *Communication and persuasion*, Yale University Press, New Haven
- Hovland, C.I., Janis, I.L., 1959, *Personality and persuasibility*, Yale University Press, New Haven
- Lakoff, G., Johnson, M., 1998, *Metafora e vita quotidiana*, Bompiani, Milano (tit. orig. *Metaphores we live by*, University of Chicago Press, Chicago 1980)
- Lausberg, H., 1969, *Elementi di retorica*, Il Mulino, Bologna (tit. orig. *Elemente der literarischen Rhetorik*, München, Max Hueber Verlag, 1949)
- Legrenzi, P., 2002, *Prima lezione di scienze cognitive*, Laterza, Bari-Roma
- Mantovani, G., 1995, *L'interazione uomo-computer*, Il Mulino, Bologna
- Montanari, F., 1996, *Introduzione ad Aristotele, Retorica*, a cura di Dorati M., Mondadori, Milano
- Mortara Garavelli, B., 1988, *Manuale di retorica*, Bompiani, Milano
- Perelman, C., Olbrechts-Tyteca, L., 1966, *Trattato dell'argomentazione*, Einaudi, Torino (tit. orig. *Traité de l'argumentation*, Puf, Paris 1958)
- Pessa, E., Penna, M.P., 2000, *Manuale di scienza cognitiva*, Laterza, Bari-Milano
- Queneau, R., 1983, *Esercizi di stile*, Einaudi, Torino (tit. orig. *Exercices de style*, Gallimard, Paris 1947)
- Tabossi, P., 1998, *Intelligenza naturale e intelligenza artificiale*, Il Mulino, Bologna

Le citazioni dei testi classici sono tratte da:

- Aristotele, *Poetica*, a cura di Paduano, G., Laterza, Roma-Bari 1998
- Aristotele, *Retorica*, a cura di Dorati, M., Mondadori, Milano 1996
- Quintiliano, *Istituzione oratoria*, a cura di Simone Beta, Mondadori, Milano 2001