

Cultura & Spettacoli

cultura@laprovinciacr.it



Raffaello, La scuola di Atene (1509-1511), Musei Vaticani, particolare. Al centro della composizione Platone che punta il dito verso l'alto e Aristotele con l'Etica



Giovanni Battista Magnoli

Politica e storia nella
Retorica di Aristotele
Giovanni Battista Magnoli Bocchi

Carocci editore

La copertina del libro di Magnoli

Filosofia Persuadere? Un'arte

Esce domani *Politica e storia nella retorica di Aristotele*, il saggio del cremonese Magnoli Bocchi. Perché nell'era delle notizie false e dei social, è sempre più necessario ritornare ai fondamentali

IL CURRICULUM

STUDIO AL MANIN
COLLABORATORE
ALLA PROVINCIA
LAUREE E DOTTORATI

■ CREMONA Giovanni Battista Magnoli Bocchi, è nato a Cremona nel 1972. Diplomato al liceo classico Manin, già arbitro di calcio e volontario di Croce Rossa (si legge nello sterminato curriculum) è iscritto all'Ordine dei Giornalisti della Lombardia dal 1993. Negli anni Novanta ha collaborato con il settimanale *Mondo Padano* e con il quotidiano *la Provincia*. È articolista presso le principali testate giornalistiche nazionali: da *La Stampa* ad *Avvenire* a *Tuttosport*. Laureato in Lettere classiche, Storia greca, Filosofia e Scienze politiche, ha conseguito un dottorato in Storia presso la Università di Pavia, Alta Salsza e Strasburgo. Si occupa di retorica, storiografia e politica. Ha lavorato presso la Presidenza del Consiglio dei Ministri e la Camera dei Deputati e come dirigente presso il Consiglio Regionale della Lombardia. Ha al suo attivo numerose pubblicazioni, dedicate in particolare alla Storia della comunità ebraica di Cremona. Vive a Pavia.

di MARIAGRAZIA TESCHI

■ CREMONA Persuadere ed essere persuasi liberamente, prima di attuare una scelta, sono facoltà democratiche di inestimabile valore che, nel corso dei secoli, hanno subito notevoli modificazioni ma che restano fondamentalmente legate alle regole dell'Atene classica.

Nella *Retorica*, Aristotele si concentra sulla persuasione come strumento atto a formare buoni oratori per la politica, necessità urgente in quei tempi minacciati dall'avvento della crescente potenza macedone. In *Politica* e storia nella *Retorica* di Aristotele (Carocci editore, 2019, in libreria da domani), il giornalista e studioso cremonese Giovanni Battista Magnoli Bocchi, ricostruisce l'uso della storia ai fini politici nell'Atene del IV secolo, attraverso un'analisi storiografica degli esempi utilizzati da uno dei padri del pensiero filosofico occidentale. Con un'incursione nel mondo delle fake news.

Il titolo della pubblicazione richiama quello della sua tesi di dottorato in Storia. Una predilezione che arriva da lontano?

«Arriva da molto lontano. Chi mi ha proposto di lavorare su questo tema, anni fa, pensava proprio alla mia esperienza a cavallo fra classicità, politica e giornalismo, che mi ha portato più volte a riflettere sull'importanza di come si spiegano

le cose, al fine di permettere alle persone di capire i problemi complessi. Perché una persona che cerca di essere seria non può che rifuggire gli slogan, ma, per contro, è consapevole che non è possibile ammorbare le persone con una serie di concetti tecnici iperspecifici, per quanto utili a capire una questione. La ricerca di un equilibrio è sempre affascinante per chi lavora con le parole; ciò mi ha portato a confrontarmi con chi si era posto questo problema in modo molto serio più di duemila anni fa, così si è arrivati a Aristotele».

Socrate ha scritto la Retorica perché i suoi allievi del liceo la studiassero. Una destinazione oggi praticabile?

«Necessaria oltre che praticabile. La retorica è una virtù profondamente democratica, perché presuppone che le persone, correttamente convinte, decidano in modo libero. Non c'è alcuna costrizione, né propaganda o indottrinamento; anzi, la retorica richiede una qualità che ogni cittadino dovrebbe avere, la capacità di essere corretti, chiari e esaurienti. Solo per questo io la insegnerai ancora: spesso mi capita di non capire cosa dice un mio interlocutore – certamente per limiti miei –; e non è accettabile che una persona non comprenda il suo medico, o il suo avvocato, o vada a uno sportello a chiedere informazioni e torni a casa più confuso di prima. Diciamo, abbiamo

perso la facoltà di essere chiari e ci rifugiamo dietro alla facciata della semplificazione, che non è una soluzione: non sarà un brodo sempre più allungato che ci aiuterà a nutrirci».

Il tema della persuasione è utilizzato per ottenere scopi diversi, anche con ricadute negative. Il termine mantiene comunque il significato originario?

«Noi pensiamo, senza ammettercelo, che nel termine retorica vi sia nascosto qualcosa di fraudolento. Siamo abituati all'idea che la retorica sia vuota e ridondante; non essere retorico è detto in termini dispregiativi. È un pregiudizio antico, legato all'idea che chi parla meglio di altri sta tentando di ingannarci. Per me è importante riflettere sul fatto che è peggio cadere nel rischio opposto; chi parla male è forse preferibile? Chi banalizza, ci inganna di meno? L'unica cosa che ci mette al riparo dalle "balle" sta in noi, e non in chi ci parla: più sappiamo, più ci difendiamo».

Come impadronirci oggi di una tecnica che necessita di profonde conoscenze, utilizzando noi un vocabolario sempre più povero?

«Facendo fatica e non cercando scorciatoie. La peggior retorica è quella di chi dice io dico le cose come stanno, parlo come mangio, io dico la verità ed altre stupidaggini che ci confondono: così si vuole solo

anestetizzare le capacità critiche di chi ascolta, far abbassare le difese. Invece queste difese devono sempre essere molto alte: i problemi complessi vanno spiegati bene, ma ci vuole anche l'impegno di chi ascolta per capire. Questo vale per tanti temi, non crederò mai che le persone non abbiano la pazienza di ascoltare, perché non sono in grado di capire: fanno lo sforzo di ascoltare se sono convinte che sia utile. Conosco alcuni che non sono mai andati a scuola e che conoscono il mercato azionario o la finanza internazionale alla perfezione. Per cui è un fatto di volontà da una parte e di chiarezza dall'altra».

Come possiamo (o dobbiamo?) difenderci quando riceviamo messaggi persuasivi che approfittano delle nostre emozioni?

«Non dobbiamo difenderci. L'emotività è studiata proprio da Aristotele come veicolo per trasmettere informazioni. Dice molto di più una fotografia che mille parole, veicola un messaggio forte che sintetizza più di altri sforzi. Occorre però sfruttare questi moti emotivi per studiare le questioni, e per capire meglio: un tempo si usava il teatro o la poesia per attirare l'attenzione su temi seri. Aristotele dedica proprio una parte della sua opera alle passioni, perché senza quelle non siamo cittadini. Non possiamo limitarci a leggere le istruzioni per l'uso o i bugiar-

dini dei farmaci, ma dobbiamo farci coinvolgere, mantenendo sempre la consapevolezza e non facendoci ingannare da queste emozioni».

Nell'era delle fake news è necessario tornare ai fondamentali. Come può aiutarci Aristotele?

«Oggi siamo tutti, indistintamente, marionette in una serie di teatri, che si chiamano social media, e ci muoviamo come altri hanno deciso che ci dobbiamo muovere. Se un giorno si parla di un tema, tutti parliamo di quello; è incredibile, ma è così, ci trasformiamo in branchi di scimmie che si dividono e si scannano, dicendo però sempre le stesse cose. Siccome, per citare Carlo Cipolla (storico e accademico, autore del saggio *Le leggi fondamentali della stupidità umana*, ndr), credo che il tasso di cretini resti fisso, penso che sia il mezzo a renderci peggiori. Soprattutto quando reagiamo a notizie false».

Per fortuna i social sono al loro crepuscolo, sono ormai finiti: abbiamo capito che non ci servono e che alla fine ci rendono ridicoli. Perché non possiamo pensare di parlare su tutto, tutti giorni, in ogni momento. Io non sogno certo un mondo, dove tutti parlano di Aristotele; penso solo sia necessario tornare ad ascoltare, ad imparare e a non avere opinioni su tutto. Sarebbe già una rivoluzione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA