**Brano 1 – Aristotele, *Retorica* I, 1354a–1355b**

Aristotele si propone di definire la natura della retorica, prendendo le distanze dalla retorica sofistica e riconoscendole un valore teorico e pratico. Aristotele ne riconosce lo statuto di vera *techne* (arte), cioè di un sapere fondato su principi generali e dotato di metodo.

«La retorica è antistrofe della dialettica. Entrambe, infatti, riguardano alcune nozioni come quelle comuni che in qualche modo tutti possono conoscere e che non appartengono a nessuna scienza determinata. [...] tutti, fino a un certo punto, mettono mano a saggiare e a sostenere un discorso, a difendere e a accusare. [...] E poiché vi è possibilità che si agisca in entrambi i modi, è chiaro che si può procedere anche con metodo. È possibile, in effetti, indagare il motivo per cui si ottengono risultati sia per consuetudine con la materia, sia per spontanea inclinazione, il che – ormai tutti ammetteranno – è la funzione di un’arte.

[...] quelli che hanno composto Arti dei discorsi [...] non ci hanno consegnato nessuna parte di rilievo della materia (dal momento che solo le persuasioni sono materia tecnica, mentre le restanti sono elementi accessori), inoltre non hanno detto niente sugli entimemi, che sono il corpo della persuasione [...] non si deve infatti fuorviare il giudice portandolo all’ira, all’invidia o alla pietà [...]

È dunque evidente [...] che la persuasione è una sorta di dimostrazione (non a caso si è persuasi soprattutto quando si suppone che si sia dimostrato), e che la dimostrazione retorica è un entimema [...] Di fatto è la stessa facoltà a scorgere il vero e ciò che è simile al vero; nello stesso tempo gli uomini sono sufficientemente predisposti al vero e nella maggior parte dei casi colgono la verità.

[...] La retorica è utile perché verità e giustizia sono per natura superiori ai loro contrari, perciò se le sentenze non risulteranno appropriate, la causa della sconfitta sarà necessariamente da imputare a noi stessi [...] si deve essere in grado di sostenere in modo convincente tesi opposte [...] non nel senso di fare indifferentemente entrambe le cose [...] ma per non nascondere la cosa come sta [...]

[...] Che la retorica, pertanto, non sia di nessun genere determinato, ma sia come la dialettica e sia utile, è evidente, e che il suo compito non sia il persuadere, ma individuare mezzi di persuasione per ciascun argomento, come in tutte le altre tecniche, è altrettanto evidente.»

«Si definisca allora la retorica come la facoltà di contemplare cosa può essere persuasivo a proposito di qualsiasi argomento. Nessun’altra tecnica ha appunto un compito siffatto [...] ciascuna è in grado di insegnare e di persuadere intorno all’oggetto che le è proprio [...] la retorica, invece, per così dire, appare in grado di cogliere ciò che persuade intorno a qualsiasi argomento proposto. [...]

Delle persuasioni alcune sono “non tecniche”, altre “tecniche”. Chiamo persuasioni “non tecniche” quelle che non ci siamo procurati con il nostro operato, ma che sono già presenti, come testimonianze, confessioni fatte sotto tortura, documenti scritti [...]; “tecniche” quelle che è possibile procurarsi con il metodo e con il nostro operato.

**Brano 1 – Aristotele, *Retorica* I, 1356a–1356b**

Aristotele presenta la tripartizione classica dei mezzi di persuasione: ethos, pathos e logos. L’efficacia del discorso dipende, secondo lui, da questi tre fattori

«Ci sono tre tipi di persuasione che si porgono col discorso: quelle che consistono nel carattere di chi parla, quelle che mettono l’ascoltatore in una certa disposizione e quelle che sono nel discorso stesso in quanto dimostra o sembra dimostrare qualcosa.

[Ethos] Allora, per mezzo del carattere si è persuasivi, quando il discorso sia stato detto in modo tale da rendere degno di fede chi parla: infatti crediamo di più e più rapidamente alle persone per bene su ogni cosa in genere, e là dove non vi è certezza, ma dubbio, vi crediamo anzi completamente. Deve però anche questo risultare dal discorso, e non dall’aver ormai giudicato l’oratore in un certo modo. [...]

[Pathos] Invece si hanno persuasioni per mezzo degli ascoltatori quando questi siano condotti dal discorso verso un’emozione: infatti quelli che sono addolorati o contenti, oppure in amicizia o in odio, non giudicano allo stesso modo. [...]

[Logos] Si convince col discorso quando mostriamo il vero o ciò che appare tale a partire da ciò che persuade in modo appropriato a ciascuna circostanza.

Poiché vi sono persuasioni grazie a questi mezzi, è evidente che il coglierle è proprio di chi è capace di sviluppare ragionamenti sillogistici e di riflettere sui caratteri, sulle virtù e, in terzo luogo, sulle passioni [...].

Di qui risulta che la retorica è una sorta di ramificazione di dialettica e di trattazione etica che è giusto chiamare politica.»

**Brano 1 – Aristotele, *Retorica* II, 1377b e segg.**

Nel Libro II della Retorica, Aristotele si concentra sulle passioni per dimostrare che un buon oratore non può limitarsi alla parola, ma deve anche saper smuovere l’animo dell’uditorio. Tra le passioni fondamentali vi è l’ira. Viene trattato cosa la provoca, verso chi si indirizza e in quali circostanze si manifesta.

«Sono dunque questi i luoghi da cui bisogna partire per esortare e dissuadere, lodare e biasimare, accusare e difendere, e tali le caratteristiche di opinioni e premesse utili alle relative argomentazioni: infatti è su questi elementi, e a partire da questi, che si formulano gli entimemi per parlare in maniera appropriata su ciascun genere di discorsi.»

«Poiché la retorica è in funzione di un giudizio (infatti le deliberazioni si giudicano e la sentenza è un giudizio), è necessario non solo porre attenzione al discorso, perché sia dimostrativo e convincente, ma anche fare mostra di sé in un certo modo e porre chi giudica in una certa disposizione d’animo.»

«Infatti vi è molta differenza [...] presentare chi parla in una certa luce e far pensare che è lo stesso oratore ad essere disposto in un certo modo nei riguardi degli ascoltatori qualora anch’essi, inoltre, si trovino disposti in un certo modo.»

«Il fatto che l’oratore si mostri di una certa qualità è più utile nelle deliberazioni, mentre disporre l’ascoltatore in un certo modo è più utile nei processi: infatti le cose non sembrano le stesse a chi ama e a chi odia, né a chi è in collera e a chi è calmo, ma sembrano o completamente diverse o di diversa importanza.»

«Pertanto, tre sono le cause del fatto che gli oratori stessi risultano persuasivi: [...] saggezza, virtù e benevolenza. [...] È necessario allora che chi sembra in possesso di tutte queste qualità risulti credibile agli uditori.»

«La ragione di tutto ciò che rende mutevoli e discordanti nei confronti dei giudizi sono le passioni, a queste fanno seguito dolore e piacere, come nel caso di ira, pietà, paura e di tutte le altre cose del genere e dei loro contrari.»

«A proposito di ciascuna passione si devono distinguere tre aspetti: ad esempio sull’ira, in che stato d’animo sono gli iracondi, per chi si sia soliti adirarsi, e su quali cose [...].»

«Si definisca l’ira come un doloroso desiderio di vendetta per un’evidente mancanza di rispetto [...] quando l’offesa non è meritata. [...] A ogni ira consegue un certo piacere, quello che deriva dalla speranza di vendicarsi [...].»

«Poiché la mancanza di rispetto è l’attività dell’opinione riguardo ciò che appare privo di valore [...], tre sono le specie di offesa: disprezzo, sopruso e tracotanza. [...] Il sopruso è [...] un impedimento [...] non al fine di avere qualcosa per sé, ma [...] per non farla avere all’altro. [...] Anche chi fa atto di tracotanza manca di rispetto: [...] la tracotanza consiste nel fare e dire cose che sono un’onta per chi le subisce [...] per provare piacere [...].»

«Si adira [...] chi si sente superiore [...]. Inoltre, ci si adira con quelli da cui si ritiene di dover ricevere del bene: questi sono coloro ai quali si è fatto o si fa del bene [...].»

«Gli uomini [...] si adirano quando soffrono, [...] se si ostacola direttamente [...] chi è in stato di necessità. [...] Si adirano [...] anche con quelli che non hanno alcun riguardo della condizione in cui ci si trova [...].»

«Ci si adira con chi ride di loro, beffeggia e prende in giro [...], con chi parla male e mostra disprezzo [...] soprattutto se si sospetta di non avere le doti per cui si viene derisi [...].»

«Ci si adira di più con gli amici che con coloro che non lo sono, [...] con quelli che non ricambiano il bene [...] e con chi mostra disprezzo verso ciò che ci sta più a cuore [...].»

«Si è dunque parlato, ad un tempo, di quelli che si adirano, di come sono disposti e per quali motivi; è chiaro, quindi, che con il discorso si dovrebbero rendere gli ascoltatori tali quali quelli che sono disposti in modo collerico, e gli avversari come se fossero colpevoli di quelle cose per cui ci si adira [...]»

**Brano 1 – Aristotele, *Retorica* III, 1414a–1416a**

Nel libro III, Aristotele si concentra sull’aspetto **stilistico** e **strutturale** del discorso. In questa sezione, Aristotele analizza le parti fondamentali di un discorso persuasivo, utile tanto nei tribunali quanto nell’assemblea o in altri contesti pubblici

Le parti del discorso sono due: è infatti necessario esporre il fatto di cui si parla e il dimostrarlo. Perciò è impossibile che chi espone non dimostri o che dimostri chi in precedenza non ha esposto: infatti chi dimostra, dimostra qualcosa, e chi in precedenza espone prende prima la parola al fine di dimostrare. Di queste due parti la prima è la «proposizione» dell’argomento, la seconda la «persuasione», come se si distinguesse da un lato il «problema» dall’altro la «dimostrazione». [...]

Parti necessarie, dunque, sono proposizione e persuasione. Insomma, sono queste le parti appropriate ad ogni discorso. Nella maggior parte dei casi, invece, troviamo proemio, proposizione, persuasione ed epilogo: infatti le repliche all’avversario fanno parte delle persuasioni, il confrontarle, poi, costituisce un’amplificazione del proprio caso, di conseguenza l’amplificazione è una certa parte delle persuasioni (infatti chi fa questo dimostra qualcosa), ma non il proemio, né l’epilogo che, invece, richiamano alla memoria. [...]

Dunque, il «proemio» è l’inizio del discorso, la qual cosa è il prologo in poesia e il preludio nel flauto: tutti questi sono infatti inizi, e sono come un’introduzione al prosieguo dell’opera. [...] Un esempio è il proemio dell’Elena di Isocrate. [...]

I proemi dei discorsi epidittici si pronunciano: a partire da lode e biasimo [...]; a partire da un consiglio [...]; inoltre, si ricavano da quelli giudiziari e cioè da quelli rivolti all’ascoltatore, in modo da ottenere indulgenza [...].

Nei prologhi e nei proemi epici vi è un abbozzo del discorso, affinché si preveda ciò su cui verte il racconto [...].

Anche i tragici mostrano su quale argomento verte il dramma [...]

Compito specifico e soprattutto necessario del proemio è quello di mostrare lo scopo a cui mira il discorso [...].

Invece le altre specie di proemio cui si fa ricorso sono rimedi e sono comuni ai tre generi di retorica. Queste si traggono dall’oratore, dall’ascoltatore, dal fatto in questione, dall’avversario [...].

Le cose che si dicono a chi ascolta derivano sia dal renderlo benevolo che dal provocarne l’ira e, a volte, dal suscitarne attenzione o dal provocarne la condizione opposta: [...]

Volendo, tutto condurrà a un facile apprendimento e a mostrarsi equi: a oratori di questo tipo, infatti, si presta maggiormente attenzione. E si è portati a prestare attenzione per le grandi questioni, per quelle personali, per quelle che suscitano meraviglia, per quelle piacevoli. [...]

Nei proemi epidittici bisogna far credere all’ascoltatore di essere lui stesso parte dell’elogio, oppure che lo è la sua stirpe o i suoi modi di vivere o comunque di farne parte in un modo o nell’altro: infatti è vero ciò che dice Socrate nell’epitafio, che «non è difficile lodare gli Ateniesi tra gli Ateniesi, ma tra gli Spartani». [...]