

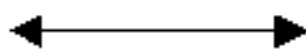
	Generi	Uditorio	Finalità	Oggetto	Tempo	Ragionamento (a)	Luoghi comuni
1	DELIBERATIVO	Membri d'una data assemblea	Consigliare/ sconsigliare accusare/	utile/ nocivo	avvenire	<i>exempla</i>	possibile/ impossibile
2	GIUDIZIARIO	Giudici	difendere	giusto/ ingiusto	passato	entimemi	reale/ non reale
3	EPIDITTICO	Spettatori/ pubblico	lodare/ biasimare	bello/ brutto	presente	comparazione amplificatoria (b)	più/ meno

(a) Si tratta d'una dominante.

(b) È una varietà d'induzione, un *exemplum* orientato verso l'esaltazione della persona lodata (per comparazioni implicite).

INVENTIO

Individuazione dell'uditorio



Scelta del genere



Scelta delle *res* nei *Topica* con l'intento di

Fidem facere



Probationes



inartificiales

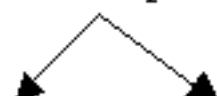
artificiales



exemplum

entimema

Animos impellere



caratteri

πάθη

(oratore)

(uditorio)

DISPOSITIO

animos impellere

rem docere

1. esordio

4. epilogo

2. *narratio*

3. *Confirmatio*



*captatio
benevolentiae*

partitio

fatti

descrizioni *propositio argumentatio altercatio*

- l'**inventio**, cioè *invenire quid dicas* (trovare che cosa dire);
- la **dispositio**, cioè *inventa disponere* (disporre, mettere in ordine ciò che si è trovato);
- la **elocutio**, cioè *ornare verbis* (esprimere attraverso le parole, opportunamente ornate da figure, le idee trovate nella *inventio*);
- l'**actio**, cioè *agere et pronuntiare* (recitare il discorso curando gesti e dizione);
- la **memoria**, cioè *memoriae mandare* (imparare a memoria).

Argomentazione e persuasione

Per «argomento» si intende una proposizione atta a farne ammettere un'altra,[81] e quindi a indurre qualcuno ad accettare la bontà di ciò che si sta dicendo. Argomentazione e persuasione (*peithó*) sono dunque collegate, ma detto ciò bisogna precisare che il rapporto non è esclusivo, poiché si può ottenere la persuasione anche da una dimostrazione o da un atto di seduzione. Vediamone le differenze. La dimostrazione, il cui modello sono le scienze esatte, ha la caratteristica di essere rigorosa e oggettiva, e quindi di mirare a conclusioni che siano inattaccabili. Decisamente irrazionale è invece la seduzione, che mira semplicemente ad influenzare e manipolare gli altri facendo ricorso a sentimenti e sensazioni. Tra queste due si colloca l'argomentazione, oggetto della retorica, la quale mira sì a persuadere facendo leva sulle passioni, ma cerca di farlo in maniera rigorosa, attraverso un'arte. Ciò che differenzia l'argomentazione dalla dimostrazione è il carattere non necessario degli argomenti che vengono portati a supporto della tesi: il retore infatti si rivolge sempre a delle persone specifiche, delle quali prende in considerazione le opinioni e le sensazioni, e il punto di partenza del suo discorso sono premesse non evidenti ma verisimili (*eikota*) che portano a conclusioni relative e confutabili. Inoltre, nell'argomentazione il nesso logico tra gli elementi che la compongono non è rigoroso, e la sua validità è valutata in base all'efficacia.[81]

Mentre lo scienziato, dunque, sostiene la propria teoria ricorrendo a dati oggettivi presentanti per mezzo di un linguaggio simbolico, il retore cerca di persuadere gli altri attraverso le parole e il linguaggio naturale, trovando e ordinando i possibili elementi di persuasione. A questo scopo, il retore deve tener presenti non solo gli aspetti razionali, ma anche quelli emotivi ed etici. Oltre al discorso (*logos*) in sé e per sé, che persuade attraverso prove vere o apparentemente tali, a ricoprire un ruolo importante è il carattere (*ethos*) dell'oratore, che deve saper dimostrare di essere attendibile e di conoscere a fondo l'oggetto di cui sta trattando, così da accattivarsi la fiducia del pubblico; inoltre, è importante saper suscitare emozioni (*πάθη*) di piacere o dolore negli ascoltatori, poiché i sentimenti influenzano inevitabilmente la capacità di giudizio del pubblico.[82]

Prove tecniche e extra tecniche

Le prove da portare a favore della tesi vengono suddivise da Aristotele in tecniche (o prove nella tecnica) e extra tecniche (o prove fuori-tecnica). Le prove extra tecniche (*πίστεις ἄτεχνοι*) sono quelle che non dipendono direttamente dal retore, ma sono comunque a sua disposizione, come le confessioni degli imputati, i testi scritti, le leggi, le sentenze precedenti, le testimonianze e via dicendo. Le prove tecniche (*πίστεις ἔτεχνοι*), al contrario, sono quelle fornite al retore dall'esercizio della sua arte.[83] Queste ultime possono essere di due specie:

- *esempio* o *exemplum* (*παράδειγμα*), ovvero l'induzione retorica. L'esempio consiste nel ricorrere ad un fatto particolare, reale o inventato (ma sempre verisimile), che abbia affinità con l'oggetto dell'orazione, per poi generalizzarlo tramite induzione e giungere infine a conclusioni la cui validità è solo particolare. A questo tipo di prove sono ricollegabili l'argomento d'autorità, il modello, il precedente giuridico.[84]
- *entimema* (*ἐνθυμήμα*), ovvero la deduzione retorica. Si tratta di un sillogismo basato su premesse non vere ma

verisimili (il verisimile ammette dei contrari), spesso riprese da opinioni diffuse (in certi casi la premessa maggiore può anche essere taciuta). Le premesse a loro volta possono essere di tre tipi:[85]

- gli indizi sicuri (τεκμήρια), che possono essere verificati dai nostri sensi e sono quindi necessariamente veri e incontrovertibili (in questo caso l'entimema può coincidere con un sillogismo);
- i fatti verisimili (εἰκότα), che vengono accettati dalla maggior parte delle persone perché stabiliti da una legge o dalla morale comune;
- i segni (σημεῖα), una cosa che può indurre a farne intendere un'altra: per esempio la presenza del sangue può richiamare alla mente un omicidio, anche se l'associazione non è necessaria (il sangue può essere stato versato per una semplice epistassi).

I luoghi (topoi)

Con il termine «luogo» (in greco τόπος, *tópos*, in latino *locus*) in retorica si intende un argomento ricorrente, organizzato in forme convenzionali e stereotipate a uso e consumo del retore. Il *topos*, nella sua convenzionalità, è infatti immediatamente riconoscibile da parte dell'uditore, e permette al retore di disporre di un elemento di sicuro effetto da utilizzare nelle orazioni.[86] La teoria dei *topoi*, detta appunto *topica*, si deve quasi integralmente ad Aristotele, che ne trattò nei *Topici* e poi nel *Libro II* della *Retorica* come forma di argomentazione dialettica. Generalmente, se ne distinguono due tipi: comuni e propri.

Il luoghi comuni (τόποι κοινói) partono da punti di vista generali, opinioni accettate dalla maggior parte degli individui, che appunto in quanto generali valgono per quasi tutti gli argomenti. Aristotele ne classifica 3 tipi: possibile/impossibile, reale/non reale, più/meno. I luoghi propri (εἶδος), invece, sono specifici e variano a seconda del pubblico, della disciplina e del tipo di discorso. Si tratta di proposizioni particolari, legati alla pratica di ciascuna determinata disciplina, la cui validità viene però riconosciuta da tutti.[87]