

ABITARE LE PAROLE / **PERSUASIONE**

Piegare dolcemente l'animo

L'arte di persuadere veniva insegnata sin dall'antichità attraverso la retorica. Indispensabile non solo per difendere i propri diritti, ma anche per vivere e trasmettere comportamenti utili e virtuosi.

In seguito, a occuparsi dell'arte di persuadere, sono state, oltre alla retorica, la semantica e la linguistica. Senza dimenticare l'ampio spazio che ha occupato e continua a occupare la persuasione nella psicologia sociale. Alla base di questo interesse resta la convinzione espressa da Sigmund Freud nella *Introduzione alla psicoanalisi*: «Originariamente le parole erano magiche e, ancor oggi, la parola ha conservato molto del suo antico potere magico».

Capacità di mettere in moto un processo complesso che, attraverso funzioni mentali ed emotive profondamente adattative, induce qualcuno a riconoscere la realtà di un fatto, la fondatezza di una idea, o a comportarsi in un determinato modo.

Questo vuol dire persuadere. Questa era l'antica *ars oratoria*. Sempre più chiave di volta, allora come ora, del potere.

Oggi la comunicazione, finalizzata a modificare le idee e i comportamenti altrui, ricorre a motti concisi e a slogan d'effetto. Troppo spesso ridotta al numero limitatissimo dei caratteri ammessi in un *tweet*. Lontana, quindi, dalla forza, dalla versatilità e dalla bellezza che si incontra, ad esempio, nella *Institutio oratoria* di M. F. Quintiliano (35/40 d.C.-96 d.C.). Questi apprezza Aristotele e Demostene, Virgilio e Cicerone. Mentre critica apertamente l'artificiosità e la *brevitas* dei testi di Seneca.

Certo, non tutte le forme di persuasione sono uguali. Può esserci un'azione persuasiva esplicita, particolarmente accattivante. Non meno efficace può risultare, però, una persuasione più sottile, subdola, eseguita in sordina o in maniera subliminale.

Entrambe fanno ricorso a tecniche ormai studiate, oltre che ampiamente sperimentate. La cui importanza riguarda la vita di tutti i giorni, nelle sue dimensioni politiche ed economiche, ma anche nelle esperienze relazionali ed affettive.

I Greci includono la persuasione (πειθῶ/*peithō*) nell'ambito della seduzione. Nell'Olimpo greco Πειθῶ, la dea greca della persuasione, spesso, e non a caso, è raffigurata come una figura femminile che accompagna Afrodite.

Quasi a sottolineare la prevalenza del legame tra persuasione, delicatezza nel praticarla e amore, l'etimologia della parola persuasione rimanda al verbo latino *persuadere*, composto da *per* e dal verbo *suadere*, connesso con *suavis* (attraente, dolce, piacevole).

La persuasione, insomma, cerca di piegare dolcemente l'animo. Esclude qualsiasi azione tesa a imporre e imporsi, con la forza di prove vere o presunte.