



la Bussola

Classificazione Decimale Dewey:

320.014 (23.) SCIENZA POLITICA. LINGUAGGI E COMUNICAZIONE

MASSIMO CHIODA

**DALLA RETORICA
ALLA PSICOLOGIA
SOCIALE APPLICATA**

**L'EVOLUZIONE
DELLA COMUNICAZIONE
PERSUASIVA NEL NUOVO CORSO
DELLA POLITICA ITALIANA**



la Bussola



la Bussola

©

ISBN

979-12-5474-330-0

PRIMA EDIZIONE

ROMA 19 LUGLIO 2023

INDICE

- 7 *Introduzione*
- 13 **Capitolo I**
La persuasione
1.1. Le origini della persuasione. La retorica, 13 – 1.2. Retorica e teoria dell'argomentazione. La nuova retorica, 15 – 1.3. La dialettica tra logica e teoria dell'argomentazione, 22
- 29 **Capitolo II**
La persuasione in psicologia sociale
2.1. La comunicazione persuasiva. La Scuola di Yale e gli studi atomistici successivi, 29 – 2.2. Le teorie generali sulla persuasione. Il Modello della Probabilità dell'Elaborazione, 47 – 2.3. Il Modello Euristico–Sistematico, 55 – 2.4. Il Modello Unimodale, 58 – 2.5. Il Modello Associativo–Proposizionale, 59 – 2.6. Le prospettive dell'identità sociale e della categorizzazione del sé, 61 – 2.7. La relazione fra atteggiamento e comportamento, 64

69 **Capitolo III**

La scienza della persuasione nella comunicazione politica italiana. La psicologia sociale applicata

3.1. La propaganda politica nell'Italia repubblicana dal dopoguerra al 1994, 69 – 3.2. La “Seconda Repubblica” e il ruolo della televisione nella propaganda politica. La nascita delle nuove forme di marketing politico, 71 – 3.3. Dalla retorica alla psicologia sociale applicata. Le nuove strategie di comunicazione. Euristiche e identità sociali, 76 – 3.4. Le nuove tecnologie e la persuasione. Il ruolo della rete, 85 – 3.5. La comunicazione persuasiva nell'era del web. I casi del M5S e della Lega, 88

111 *Conclusioni*

115 *Bibliografia*

INTRODUZIONE

Il presente lavoro ha per oggetto l'esame e lo studio della psicologia sociale applicata alla comunicazione politica in Italia volta all'ottenimento del consenso.

Se può ritenersi pacifico che la propaganda politica moderna si fonda sull'approccio multidisciplinare in cui operano le scienze della comunicazione e della politica, la sociologia e la psicologia, deve osservarsi che gli studi sulla persuasione in psicologia sociale possiedono un fondamento scientifico sperimentale e un inquadramento teorico che dovrebbero indurre a privilegiare, nella preparazione e nella conduzione delle campagne elettorali e, più in generale, nella comunicazione politica, i meccanismi convalidati dalla moltitudine di studi e di ricerche svolti nell'arco di un secolo.

Dai primi laboratori di psicofisica nella seconda metà dell'800 sino ad oggi ne è passata di acqua sotto i ponti.

Sino agli inizi del secolo scorso la psicologia era ancora considerata una scienza filosofica poiché si riteneva che

l'oggetto dei suoi studi non consentisse l'utilizzo di un metodo scientifico in senso stretto e cioè il metodo sperimentale tipico delle scienze naturali. Del resto si riteneva che il comportamento umano non fosse misurabile nei termini delle cosiddette scienze esatte proprio perché caratterizzato dalla indeterminazione e dalla soggettività.

La stessa mente umana non veniva ritenuta osservabile e perciò inadatta ad essere oggetto di speculazione scientifica.

Nel settore delle scienze psicologiche gli inizi del '900 sono dominati dal paradigma comportamentista che, come spiegato dal Watson nel 1919, riteneva che la psicologia dovesse smettere di coltivare l'illusione di poter sottoporre ad osservazione gli stati mentali e la mente era considerata una "black box".

Tuttavia, da un lato, proprio il progresso scientifico dei primi decenni del Novecento mise in crisi il concetto di oggettività e di esattezza delle scienze "positive", annullando la distanza metodologica esistente con le scienze sociali. Einstein ha dimostrato che la presunta oggettività non esiste perché spazio e tempo sono relativi ad un osservatore.

Heisenberg ha evidenziato che non è possibile misurare nello stesso tempo e con esattezza le proprietà di una particella elementare, e in particolare non è possibile misurare contemporaneamente due variabili come posizione e velocità. Peraltro l'osservazione dei detti fenomeni modifica i fenomeni stessi perché l'energia occorrente per l'osservazione modificherebbe lo stato delle particelle elementari che stanno alla base della materia.

Si noti che molteplici fenomeni descritti dalla fisica contemporanea non sono neppure osservabili ma sono costruiti su base teorica.

Dall'altro lato, nello stesso periodo la scienza psicologica ha superato il comportamentismo, procedendo nel rispetto dei criteri metodologici delle scienze naturali, avvalendosi del metodo sperimentale in senso stretto, ed elaborando le ipotesi teoriche attraverso la manipolazione in laboratorio di variabili indipendenti nel rigoroso rispetto dei principi metodologici delle cosiddette scienze esatte.

Pertanto già nella prima metà del '900 i risultati delle ricerche sperimentali, integrate con le metodologie para-sperimentali e con gli altri strumenti tipici della disciplina, consentivano di raggiungere l'attendibilità scientifica esigibile dalla materia oggetto di trattazione.

Lo sviluppo delle scienze cognitive e l'utilizzo delle indagini ottenute dalla diagnostica per immagini hanno affinato ulteriormente la capacità dei modelli elaborati di spiegare e di predire il comportamento umano in termini di alta efficacia.

Si deve tuttavia tenere sempre presente che in tema di comportamento e pensiero umano le ipotesi esplicative non si fondano su modelli rigorosamente deterministici poiché il funzionamento della mente è condizionato da una infinità di variabili e da una complessità tale da non poter essere prevista sulla base di modelli causali lineari (come ben illustrato dalla Scuola di Palo Alto, condizioni iniziali diverse possono produrre lo stesso risultato finale, ma risultati diversi possono essere prodotti dalle stesse cause).

Seppur in termini probabilistici i meccanismi messi in luce dai modelli esplicativi elaborati dalla psicologia cognitiva e dalla psicologia sociale hanno comunque ottenuto chiare ed evidenti conferme anche sul campo, al di fuori dei laboratori sperimentali (spesso peraltro criticati per la loro scarsa valenza ecologica).

Tornando quindi al tema d'indagine è ormai ampiamente consolidata nella società odierna l'efficacia delle tecniche di persuasione basate sui modelli oggetto di validazione sperimentale.

Il paradigma della comunicazione attuale nei mass media e nell'intrattenimento è quello pubblicitario dove troviamo notoriamente applicati i principi della psicologia sociale e cognitiva in tema di persuasione. Nell'ambito della comunicazione politica italiana l'approccio psicologico alla persuasione è rimasto tuttavia poco trattato, benché si noti la sua presenza nella propaganda elettorale.

Uno degli scopi del presente saggio è quindi quello di evidenziare nella comunicazione politica nazionale l'applicazione concreta dei meccanismi persuasivi noti in psicologia sociale, pur con i limiti sopra evidenziati.

Peraltro, oltre all'intento di valorizzare l'applicazione concreta delle teorie psicologiche, l'elaborato ha altresì l'ambizione di attribuire alla psicologia sociale sperimentale in tema di persuasione il merito di aver dato fondamento scientifico alla retorica e alla teoria dell'argomentazione.

Per tali ragioni il lavoro svolto si articola in tre parti.

Nella prima sezione si esaminano, in termini riassuntivi, la storia della retorica, della teoria dell'argomentazione e della logica informale a fini persuasivi, nonché i tentativi teorici nel secolo scorso di costruire una scienza della persuasione nell'ambito della nuova retorica e della pragma-dialettica.

Il secondo capitolo espone sinteticamente le ricerche e gli studi sulla persuasione in psicologia sociale e le relative costruzioni teoriche in termini di modelli esplicativi dei processi decisionali.

La sintesi fornisce un quadro dello stato dell'arte con riguardo ai modelli teorici più accreditati dell'elaborazione

delle informazioni da parte dei destinatari della comunicazione persuasiva, comprendendo anche i più recenti contributi della psicologia cognitiva.

In particolare, dopo un'analisi degli studi atomistici a partire dalla Scuola di Yale, vengono esposti nelle loro linee generali i modelli della probabilità dell'elaborazione, l'euristico-sistematico, l'unimodale, e l'associativo-proposizionale.

Un richiamo specifico viene dato alle teorie dell'identità sociale e della categorizzazione del sé che appaiono rilevanti nei processi decisionali sociopolitici, e soprattutto nei fenomeni di polarizzazione degli atteggiamenti.

Infine viene esaminata la distinzione tra atteggiamento e comportamento che entra in gioco nelle decisioni di voto.

Nel terzo capitolo la trattazione riguarda la psicologia applicata concretamente in politica, poiché sono esaminate le specifiche campagne elettorali nelle quali gli istituti oggetto di ricerca scientifica sono stati utilizzati con rilevanti successi in termini di consenso.

Per completezza l'analisi della propaganda politica moderna e postmoderna è preceduta da un'esposizione panoramica dell'evoluzione della comunicazione politica e delle campagne elettorali in Italia dal dopoguerra ad oggi vista con l'occhio dello psicologo sociale.

CAPITOLO I

LA PERSUASIONE

1.1. Le origini della persuasione. La retorica

L'arte della persuasione nasce nell'antica Grecia nel V° secolo A.C. secondo tre filoni originari.

Il primo contesto è l'ambito giudiziario nel quale fa le sue prime apparizioni nelle colonie della Magna Grecia, ove viene utilizzata nei Tribunali per "avere ragione" e viene persino insegnata, con la pubblicazione di un manuale nel quale viene usato per la prima volta il termine "retorica".

Gli altri due filoni nascono nella Grecia di Pericle e riguardano l'ambito letterario e l'ambito più propriamente filosofico, oggetto di speculazione da parte dei Sofisti.

Dai frammenti originari e dalla trattazione che ne fa Platone la retorica sofista è legata all'eristica intesa come arte di battagliare con le parole. Il fine è quello di persuadere l'avversario a cambiare opinione, a prescindere dalla verità o dalla falsità del discorso.

Dalla critica distruttiva di Platone, alla rielaborazione organica fattane da Aristotele, sino alla rivalutazione attuale nell'ambito dell'umanismo, del relativismo conoscitivo e morale, e dello scetticismo metafisico, l'eristica dei Sofisti rimane sempre nell'alveo più tipicamente filosofico.

In realtà la sofistica ha come presupposto genetico la democrazia ateniese e in Gorgia — considerato con Protagora la figura più rappresentativa della Sofistica — la stessa politica tende a ridursi a retorica come arte della persuasione.

Pertanto sin dal suo momento genetico l'arte del persuadere è intimamente connessa all'arte della politica.

E, in effetti, la risistemazione operata da Aristotele — che delimita, come si è detto, il campo della retorica alla ricerca della persuasione di un pubblico sulla base del verosimile — suddivide il discorso retorico in giudiziario, politico (deliberativo) ed epidittico, confermandone la fondamentale operatività nell'ambito della politica.

È comunque opportuno in questa sede riassumere l'impianto aristotelico, essendo tale passaggio utile per la comprensione dell'evoluzione storica dell'arte di argomentare e di persuadere.

All'interno della generale categoria del sillogismo, inteso come argomentazione deduttiva, vi è il sillogismo scientifico, basato su premesse vere, che produce scienza; il sillogismo dialettico, basato su premesse "endossali", fondate cioè sull'opinione dei più o dei sapienti; e il sillogismo retorico, inteso come tecnica di persuasione sulla base di argomentazioni verosimili.

La sistemazione aristotelica è rimasta sostanzialmente valida sino al 19° secolo, benché arricchita dai contributi di Cicerone e Quintiliano nella Roma antica, e dall'insegnamento medievale ove la retorica era considerata un'arte

liberale finalizzata alla padronanza della parola e alla produzione di testi.

Ciò che va precisato è che nei secoli successivi alla repubblica romana è prevalso l'aspetto legato alla elaborazione del linguaggio e del testo, e quindi l'aspetto più propriamente letterario, rispetto alla tematica della persuasione.

Detto processo risulterà poi evidente nel 19° secolo a seguito del prevalere della concezione positivista che non poteva non rimarcare l'assenza di oggettività e di scientificità della retorica.

La rinascita della retorica si ha nel 20° secolo con la moderna filosofia del linguaggio, e in particolare con la nascita della semiologia e lo studio della comunicazione.

Da un lato la retorica viene riscoperta in termini di contenuti, con il venire alla luce della teoria dell'argomentazione, e dall'altro in termini di figure letterarie, con il rifiorire dello studio dell'elocuzione e della stilistica.

Ancorché i due aspetti siano intrinsecamente e intimamente interconnessi, essendo compresenti nel messaggio comunicativo e posto che l'eloquio e le figure retoriche sono fondamentali tanto quanto i contenuti nell'opera di persuasione, per lo sviluppo del presente lavoro è necessario soffermarsi sulla nuova retorica, intesa come teoria e tecnica dell'argomentazione, esposta nei lavori di Perelman e Olbrechts-Tyteca, e di Toulmin.

1.2. Retorica e teoria dell'argomentazione. La nuova retorica

L'opera cardine nella ripresa della retorica quale arte della persuasione è Il Trattato dell'Argomentazione di Perelman e Olbrechts-Tyteca. È interessante notare che, mentre il

primo proviene dagli studi di logica formale e di teoria generale del diritto, la seconda proviene dalla psicologia sociale.

L'intento principale degli autori è quello di sottrarre al dominio dell'irrazionale la sfera dell'etica e delle scienze umane più in generale, escluse dall'ambito scientifico dal neopositivismo e dall'empirismo logico. Per le scienze sperimentali è rilevante la verità formale delle proposizioni, la loro conformità ai fatti. Da ciò ne consegue che i ragionamenti estranei al campo della logica formale sfuggono alla razionalità.

Gli autori ritengono tuttavia che l'area abbandonata all'irrazionale tanto in psicologia quanto nella logica sia divenuta troppo vasta se rapportata al ristretto ambito del ragionamento delle logiche formalizzate. Essi distinguono quindi la dimostrazione dall'argomentazione, e la convinzione dalla persuasione, coprendo campi vastissimi nei quali vi può essere la necessità di difendere una tesi, ottenere il consenso, guidare una scelta o una decisione.

Per usare le parole degli autori, l'oggetto della teoria è lo studio delle tecniche atte a provocare "l'accrescere l'adesione delle menti alle tesi che vengono presentate al loro assenso...sarà dunque opportuno non confondere gli aspetti del ragionamento relativi alla verità con quelli relativi all'adesione e studiarli separatamente, salvo preoccuparci poi dell'eventuale loro interferenza o corrispondenza"⁽¹⁾. Per essi "poiché l'argomentazione tende... ad esercitare un'azione efficace sulle menti, la sua teoria avrebbe potuto essere considerata come un ramo della psicologia...

(1) C. PERELMAN e L. OLBRECHTS, *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, PUF, Paris, 1958, tr. It. *Trattato dell'argomentazione. La nuova retorica*, Einaudi, Torino, 1966, p. 6.

(e) diventerebbe così uno degli oggetti della psicologia sperimentale⁽²⁾”.

Tuttavia essi non ritengono che i metodi di laboratorio possano determinare il valore delle argomentazioni e ritengono peraltro che la stessa metodologia psicologica sia oggetto di controversia: pertanto lo studio deve limitarsi alle diverse strutture argomentative, non quindi ai loro effetti o al loro valore etico od estetico.

L'opera è suddivisa in tre parti. Nella parte prima (“I quadri dell'argomentazione”) vi sono svolti gli elementi essenziali della teoria, con la preliminare distinzione fra dimostrazione e argomentazione. L'aspetto più importante della trattazione riguarda il concetto di uditorio e le sue partizioni.

Del resto, la centralità dell'uditorio era già stata evidenziata nelle opere della retorica classica, retorica che viene ripresa e rielaborata dagli autori in chiave moderna.

(Il concetto di uditorio verrà richiamato e trattato in dettaglio — infra cap. 3 — nelle sue declinazioni pratiche più evolute della comunicazione politica).

Ai fini del presente lavoro è interessante notare la distinzione che viene fatta tra educazione e propaganda, laddove il messaggio educativo tratta argomenti che non sono controversi per l'uditorio, mentre il propagandista deve ottenere il cambiamento nell'interlocutore.

Per tale ragione il discorso educativo è analogo al discorso epidittico finalizzato all'azione, che si muove su valori condivisi fra oratore e uditorio, a differenza del genere deliberativo e giudiziario, più finalizzati alla persuasione.

La seconda parte dell'opera, denominata “La base dell'argomentazione”, attiene agli elementi preliminari da

(2) PERELMAN, OLBRECHTS-TYTECA, *op. cit.* p. 11.

considerare come prodromici all'argomentazione, nonché alle modalità di presentazione dei dati e alla forma del discorso.

In questa parte vanno annoverate la scelta e la preparazione del discorso finalizzate all'accordo con l'uditorio, nonché la scelta e l'adattamento dei dati necessari a sostenere l'argomentazione.

L'ultima sezione della seconda parte riguarda la presentazione dei dati e la forma del discorso, che, come sappiamo, costituiscono l'oggetto della retorica letteraria. Se nella tradizione letteraria l'eloquenza e la stilistica avevano perso la loro natura persuasiva nota nella retorica classica, nella trattazione fattane dagli autori la forma del discorso recupera la dignità classica, e rinasce come parte integrante della tecnica argomentativa perché considerata rilevante nella finalità persuasiva.

Infine, la parte più rilevante della nuova retorica — e anche la più corposa in termini di trattazione — è la terza parte, intitolata “Le tecniche argomentative”, che riguarda l'analisi dei singoli argomenti nella loro struttura e nella loro concreta applicazione sotto il profilo tecnico.

Esula dalla presente esposizione una compiuta analisi delle tecniche menzionate sicché ci si limiterà ad un'esposizione generale della struttura dell'opera, precisando tuttavia che talune figure saranno approfondite nella loro applicazione pratica quando si vedrà il loro utilizzo concreto nella propaganda politica (infra cap. 3).

In primo luogo, vengono trattati gli argomenti quasi-logici che si presentano confrontabili a ragionamenti formali, logici o matematici.

Fra gli altri, vengono in risalto gli argomenti che si richiamano a strutture logiche come contraddizione e

incompatibilità, identità e definizione, analiticità e tautologia, reciprocità, transitività; e argomenti che riguardano relazioni matematiche come l'inclusione della parte nel tutto, e la divisione del tutto nelle sue parti.

Non si tratta — come è ovvio — di sillogismi sovrapponibili a quelli della logica formale poiché si muovono in un sistema non formalizzato in cui i termini raramente sono univoci, anche perché basati sul linguaggio naturale soggetto di per sé ad interpretazione.

Nel secondo capitolo si trattano gli argomenti basati sulla struttura della realtà, che si servono cioè della realtà stessa per stabilire il legame fra giudizi già ammessi e altri che si cerca di far accettare.

Da un lato si richiamano gli argomenti basati sui legami di successione come il nesso causale, i fini e i mezzi; e dall'altro le tecniche basate sui legami di coesistenza come il gruppo e i suoi membri, la persona e le sue azioni, i legami simbolici.

Il capitolo terzo attiene ai legami sui quali si fonda la struttura del reale come il fondamento dato dal caso particolare che permette una generalizzazione (esempio, modello, illustrazione) e il ragionamento per analogia intesa come inferenza di una similitudine (analogia, metafora).

Mentre i primi tre capitoli riguardano legami argomentativi di elementi inizialmente distinti, il quarto capitolo concerne la rottura di tali legami e la loro dissociazione (rottura di legame e dissociazione, la retorica come espediente, la coppia apparenza–realtà).

L'azione reciproca fra argomenti è l'oggetto del quinto e ultimo capitolo, ove si evidenzia il rapporto essenziale fra gli argomenti e fra essi e le conclusioni nella struttura discorsiva, con particolare attenzione alla forza

dell'argomentazione intesa primariamente come capacità di resistere alle obiezioni.

Senza addentrarci nella teoria e nelle tecniche elaborate da Perelman e Olbrechts-Tyteca è solo il caso di dire che l'opera era nata con la finalità di ricavare una disciplina strutturata che consentisse una dialettica razionale fondata nell'ambito delle scienze umane abbandonate dalla logica formale e dall'empirismo metodologico.

Nelle conclusioni gli autori rivendicano la portata innovativa di un processo argomentativo, fondato su ragioni non arbitrarie né cogenti, che consenta di operare scelte ragionevoli, cioè razionalmente fondate.

In altre parole, la giustificazione razionale dell'azione umana sulla base dell'interazione dialettica, basata cioè sulle ragioni discorsive, se da un lato consentiva di ridare dignità disciplinare alle scienze umane tutte, dall'altro diventava fondativa della libertà umana, libertà basata appunto sul confronto e sulle scelte risultate più ragionevoli, in opposizione al dogmatismo della verità assoluta o al nichilismo derivante da un integrale scetticismo.

Le implicazioni insite in tale operazione si sono invero rivelate di grande portata in ogni settore, dall'ambito filosofico e scientifico, sino ai settori del diritto e delle scienze sociali.

Se in Perelman l'argomentazione consiste nel discorso di un soggetto diretto ad un uditorio che si vuole persuadere, in Toulmin l'argomento viene definito per mezzo della sua funzione che è quella di giustificare un'affermazione, fornendo dati che sostengano l'affermazione medesima.

Nell'ambito di questa ricerca, Toulmin individua fasi comuni a tutti gli argomenti: la formulazione del problema, la formulazione di una conclusione, la qualificazione delle conclusioni in termini di accettazione.