

Filosofia Il fascino ammaliante delle idee

Persuasione o convincimento

Giuseppe Di Chiara

Generalmente, quando si cerca l'approvazione di qualcuno che ci sta a cuore, se ci troviamo davanti una persona che vogliamo tenere alla larga, perché ne avvertiamo timore o nutriamo per lui una semplice avversione o anche solo per catturarne la sua attenzione e non essere da meno dal punto di vista culturale o valoriale, e, infine, semplicemente per vincere la sua resistenza; in ognuna di queste possibili ipotesi, ma anche per altre condizioni che la vita ci riserva, noi, frequentemente, compiamo un imperdonabile errore di valutazione: *in primis*, di fronte a chi ci sta intorno e con il quale imbastiamo, momento per momento, un inevitabile confronto relazionale, ma soprattutto con noi stessi, perché non siamo in grado di cogliere le naturali differenti personalità e i variegati stili comportamentali esistenti fra gli individui, oltre a non saper modulare opportunamente modi, tempi e luoghi, che invece dovrebbero essere rispettati quando si tratta del vivere in sociale.

Io ho potuto notare come, ahimè, si fa sovente confusione circa la necessaria conoscenza concettuale che andrebbe riservata ad alcuni termini linguistici che sono di uso comune; ciò posto, ne consegue che, altrettanto spesso, si arriva a creare vere e proprie miscellanee terminologiche, che hanno la pretesa di identificare i nostri pensieri, le nostre idee, le volontà, ma che, invece, non fanno altro che intrecciare durevolmente e complicare disordinatamente l'ambito del sapere, sovrappo- nendo, in multiformi strati concettuali, parole su parole, senza che, di ciascuna di esse, si abbia una benché minima ed autentica conoscenza semantica.

Inoltre – e questo io ritengo sia l'aspetto più biasimevole – molte persone proferiscono parole semplicemente *per sentito dire*, oppure perché foneticamente piacevoli o forbitamente apprezzabili, altre volte solo per il sottile desiderio di garantirsi *un posto al sole* nei circoli culturali e mondani, tra il lusso dell'eloquente retorica, dove si assiste a modi di fare improntati ad una vana e artificiosa ricerca dell'effetto, con manifestazioni di ostentata adesione ai più banali luoghi comuni.

Eppure, io credo che la raffinatezza sia essenzialmente un dono, talmente semplice da essere carico di straordinario valore. A questo riguardo, è interessante rammentare che Leonardo da Vinci aveva detto: «La semplicità è la massima raffinatezza». Se poi si vuole sottolineare l'aspetto del dualismo «ricchezza-semplicità», è bello citare ciò che W.H. Channing aveva scritto: «Vivi soddisfatto delle piccole cose; ricerca l'eleganza piuttosto che il lusso, e la raffinatezza piuttosto che la moda».

L'estrema raffinatezza e l'assoluta semplicità

sono elementi da apprezzare sempre, specie quando essi coincidono; inoltre, a mio avviso, bisognerebbe sforzarsi di fare in modo che, nelle azioni, nei discorsi e nei variegati modi di fare, l'uomo preferisca una certa raffinatezza, perché nulla è più avvilente dell'essere grossolani, faciloni, non curanti o superficiali.

In virtù di queste considerazioni, che lascio in premessa, è chiaro che solamente il sano studio dei termini linguistici, ma soprattutto la conoscenza dei loro squisitamente autentici e possibili significati, è in grado di venirci incontro nel difficile compito di separare la correttezza dall'errore nell'ambito della scienza semantica lessicale o anche in tema di psicologia linguistica del campo relazionale e sociale. Infatti, dal punto di vista terminologico, ovvero nello studio dei termini lessicali delle parole dette e del loro concreto ed attuale utilizzo in situazioni comunicative, ogni singola parola dovrebbe essere opportunamente conosciuta, apprezzata, valutata e distinta in seno ad un ventaglio di possibili ipotesi concettuali, che la contraddistinguono fra le innumerevoli diversità semantiche. Con questo voglio dire che parlare potrebbe apparire un'azione semplice, ma non lo è affatto.

Ogni parola ha un proprio e ben determinato concetto, sebbene poi sviluppi nella frase o nel discorso innumerevoli sfaccettature nella sfera dei possibili significati, che ciascuno è in grado di dare o di tirar fuori. Tutti noi sappiamo, infatti – come indicatoci dagli studi del linguista francese F. de Saussure –, che non v'è certezza assoluta nell'arte di saper cogliere il significato autentico delle cose dette, né ci può essere un'univoca e mono referenziale pista nel decifrare sia il significato che il significante delle parole che ascoltiamo o diciamo. Il concetto, poi, in quanto elemento che indica un'idea astratta e generale, che viene definita attraverso un procedimento capace di raccogliere ed aggregare gli infiniti particolari, all'interno di un ambito universale, non deve assolutamente essere frainteso o, peggio, modulato in base ai propri modi di

pensare: il concetto ha una matrice universale e non è modificabile. Per questa ragione ben precisa, oggi io ritengo sia, a dir poco, necessario fare chiarezza sulla differenza, appunto concettuale e quindi di significato, che esiste tra le parole persuasione e convincimento. Orbene, poiché entrambe queste parole hanno un chiaro riferimento all'ambito psico-sociale, e poiché – come ho sottolineato in premessa – di esse se ne fa solitamente un uso scorretto, è opportuno evidenziarne le differenze sostanziali.

Andiamo per ordine: nella grammatica italiana, la parola «persuadere» deriva dal latino *per-suadere*, formato dal verbo *suadere* (convincere), unito al prefisso *per*, che esprime i concetti della continuità e dell'insistenza dell'azione. In questo modo, sembra quasi che anche la parola «convincere» abbia un significato simile al persuadere o sia addirittura un suo sinonimo; non è così! Infatti, ma solo in apparenza, se noi utilizziamo, anche in questo caso, la grammatica italiana, diciamo che la parola «convincere» deriva dal termine latino *convicere*, composto dal prefisso *con* e dal verbo *vincere*, per significare: «l'azione di indurre uno a riconoscere una cosa, ad ammettere un fatto, vincendo con prove o con buoni argomenti ogni suo dubbio od opinione». In entrambi i casi, sembra quasi che i termini chiave e comuni siano quelli di «vincere», ma anche «insistere» nel tempo e nell'azione. In verità, la svolta chiarificatrice di questo dilemma ci viene offerta dalla Psicologia, che illumina la questione attraverso lo studio delle due azioni, che si sviluppano, in concreto, in campo antropologico e sociologico.

La persuasione è un atteggiamento psicologico, che nasce all'interno di una relazione umana, e che tende a raggiungere l'altra persona attraverso un'energia attrattiva e suadente, in grado di stimolare la fiducia, l'attaccamento emozionale e, perché no, anche l'amore. In questo modo, i discorsi persuasivi di uno avranno capacità di sfondare la corazza dell'altro e la sua intima e naturale diffidenza; ciò avverrà semplicemente perché il

fascino accattivante e seducente delle parole e delle idee di una persona, che propone tale forma comportamentale, sarà in grado di stabilire un rapporto, duraturo e fedele, di assoluta accettazione dell'altro, per la verità che le sue idee custodiscono. L'aspetto, per così dire bello, della persuasione, si snoda in due forme: da una parte, è legato al tempo, per cui una persona persuasa lo è per lungo termine; dall'altra, è legato allo stato d'animo, tanto che una persona, che rimane persuasa, non è una vittima, ma vive una situazione emozionale assolutamente libera e non frutto di costrizione o, peggio, oppressione da chicchessia. Il convincimento, invece, è un atteggiamento psicologico, frutto di una battaglia appena conclusa, dove una persona è riuscita a vincere sull'altra, caratterizzato da una forma di sopraffazione e schiacciamento delle altrui opinioni. Molto probabilmente, la persona convinta è vittima due volte: una, nei riguardi di se stessa, l'altra, nei confronti degli altri. Se da una parte non sono riuscito a resistere agli attacchi della forza convincente delle altrui idee, dall'altra non sono riuscito a trovare il coraggio per dire no a tutto questo. A differenza di quanto accade nel caso della persuasione, nel convincimento l'aspetto temporale è molto breve, perché esso dura finché la forza schiacciante della convinzione riesce a mantenere la sua energia oppressiva. Quando la persona convinta riuscirà ad alzare la testa e ridestarsi dal proprio stato schiavizzante, solo allora il giogo della convinzione perderà la propria carica.

Anche l'aspetto dello stato emozionale è importante, perché nella convinzione la persona rimarrà vittima fintanto che non avrà preso coscienza del valore della propria libertà di autodeterminazione, infatti, non fa certamente onore riuscire a catturare l'altra persona attraverso il peso della forza e l'egoistica imposizione delle proprie idee.

Non desidero affatto, in questa sede, ordinare i due termini appena citati né in senso gerarchico, né tantomeno in senso morale.

Nella differenza concettuale dei due atteggiamenti psicologici, è chiaro che non può esserci una struttura regolata in senso gerarchico, ovvero secondo il principio della subordinazione dell'inferiore alle autorità superiori, perché altrimenti si aprirebbero inquietanti questioni legate a forme dualistiche come «inferiore/superiore», «migliore/peggiore», «prima/dopo».

Persuasione e convincimento non sono forme opposte, né tantomeno antitetiche, per cui l'accettazione di una esclude inevitabilmente l'altra, ma sono – se mi permettete di mutuare il pensiero di Parmenide – *altro dall'essere*. In verità, quindi, qui non si può parlare di differenze sostanziali o di contrapposte forme comportamentali, ma di *diversi modi* di inquadrare l'azione umana, che sta alla base delle due condotte individuali, con due differenti atteggiamenti psicologici. Oltre a ciò, andrebbe anche analizzato l'aspetto teleologico dei due modi di fare, in ambito antropologico, perché sia la persuasione che il convincimento hanno come unica direzione di rotta la *cattura dell'altro individuo*.

Tuttavia, in una scala di valori, la persuasione è sicuramente da preferire su ogni altra forma di comportamento umano, proprio in quanto alla base c'è la libertà; la persuasione, infatti, è il frutto di un atteggiamento rispettoso delle nostre naturali inclinazioni e del differente modo di pensare alla vita.

Colui il quale si lascia catturare dal fascino ammaliante delle idee, accettando liberamente di vivere questa esperienza, in modo anche consapevole e ragionato, senza fretta alcuna, avvertirà una sensazione di appagamento e di serenità interiore: solo allora dirà: «benvenuta persuasione»!



Peithò (dea greca della persuasione e dell'oratoria) accompagna per mano Eros da sua madre Afrodite. Casa dell'amore punito, Pompei.