PAOLO BIGAGNOLI 4H Liceo Scientifico “L. Siciliani” di Catanzaro

TRACCIA N. 2

La persuasione non coincide col vero

La persuasione, definibile come opera di convincimento nei confronti di qualcuno perché creda o faccia qualcosa, è probabilmente uno dei termini contemplanti più sfaccettature del lessico italiano.
Essa definisce, di certo, una delle più avide brame dell’animo umano, nonché una delle più antiche arti verso cui l’uomo si è approcciato, cercando di capirne i più profondi segreti e leggi. La persuasione è strettamente legata a tre elementi, su cui si basa e senza i quali non potrebbe né esistere, né avere un senso e un significato propri; tali elementi toccano sia la sfera mortale, e quindi uno scibile concreto, sia la sfera astratta, e quindi un qualcosa di puramente effimero ed impercettibile. I primi due elementi, appartenenti alla sfera mortale, sono la parte intenta a persuadere, che può coincidere con un singolo individuo o con un insieme più ampio, e un pubblico definibile come parte lesa o più specificamente “vittima”. Definirlo come vittima è essenziale per sottolineare la sua completa inconsapevolezza e incapacità di reazione; senza tali caratteristiche della parte lesa, infatti, la persuasione perderebbe tutta la sua forza e la sua efficacia. Il pubblico verso cui il persuasore si rivolge non è mai realmente cosciente di ciò che sta per approvare o di ciò a cui sta per dare il proprio consenso, tuttavia non può evitarlo ed è ciò che costituisce la base di questa arte magica e misteriosa. Il terzo elemento è il mezzo, lo strumento attraverso cui il persuasore mette in pratica tutto il suo sapere e la sua abilità. Nei secoli, chiunque si sia interessato di persuasione ha sempre cercato di migliorare le tecniche dei mezzi pre-esistenti, di scoprirne nuove sfaccettature, ma ancora più vivacemente di scoprire o inventare mezzi propri, sconosciuti ai simili e, quindi, ancora più efficaci.
Così nei tre elementi fondanti della persuasione anche il mezzo è un qualcosa che coinvolge sia la sfera sensibile, sia quella astratta. La parola è certamente ciò che subito viene all’idea; essa è sicuramente lo strumento di persuasione più utilizzato, nonché il più apparentemente semplice e pratico, studiato nei secoli e spinto verso la perfezione ed il sublime. Il movimento sofista, con i suoi maggiori esponenti Protagora e Gorgia, si fece il maggiore esponente di questa arte, abbandonando completamente l’interesse verso la veridicità della parola e la sua corrispondenza alla realtà ma spostandosi verso la ricerca dell’utile, coincidente con la capacità di ottenere consensi indipendentemente dai contenuti. Tuttavia tanti furono anche gli oppositori, tra cui il più illustre fu certamente Socrate, che cercò, sempre, di fare cadere i ragionamenti sofisti, attraverso la sua maieutica. Probabilmente lo strumento con le maggiori potenzialità, il minor uso e la maggiore complessità è la musica. La tradizione e l’esperienza stessa insegnano che la musica riesce a far commuovere e a toccare le corde più profonde dell’animo umano. Studi dimostrano che, in particolare le note acute, sopra un certo valore di decibels, o particolari frequenze, provocano inevitabilmente il pianto. La tradizione insegna anche che la musica provoca cambiamenti d’umore o stati d’animo ma, soprattutto, che una melodia può attivamente stimolare la memoria, portando alla luce i più profondi ricordi insiti e nascosti nel proprio Io.
La modulazione musicale è argomento di profondi studi e ricerche ed è costantemente utilizzata per raccogliere consensi e come mezzo di controllo delle masse. Un fervido esempio è costituito dalla pubblicità televisiva, nella quale la musica, pur non occupando apparentemente un ruolo di primo piano, assolve al compito di maggior strumento di persuasione, quasi come una sorta di messaggio subliminale, creato e realizzato appositamente da persuasori occulti che l’audience televisivo logicamente non può conoscere. Quindi, il mezzo possiede una forza propria, nascosta, che colpisce inevitabilmente il pubblico verso cui è rivolta, che esso voglia o meno, in quanto non rivolto alla parte razionale che governa lo spirito, bensì al complesso psicosomatico dell’esistente. Infatti, il dizionario della lingua italiana, tra i vari significati del termine forza, contempla la persuasione,

sottolineando la coincidenza dei due termini. Tuttavia, un altro significato di forza è potere, infatti spesso il potere è stato raggiunto con l'aiuto di potenti mezzi di persuasione, tra cui anche la melodia musicale. Un esempio pratico può essere l'arte del persuadere gli animali attraverso il suono di strumenti o anche l'ipnosi, attuata da particolari esperti della psicologia umana, che riescono a identificare frequenze capaci di portare un determinato individuo in uno stato di assoluta incoscienza psichica e forte debolezza verso la possibilità di essere manipolati a proprio vantaggio.
La musica è regolata da precise regole matematiche, come asserito da Pitagora e dai Pitagorici la matematica costituisce la composizione di tutto e regola il mondo, ma in particolare la musica non è altro che una sequenza ordinata di note secondo rigide regole matematiche che consentono la creazione di un ritmo e quindi di una melodia, capace poi di persuadere. Tuttavia un discorso matematico è ritenuto essere fortemente trasparente e chiaro, uno scibile quindi ampiamente comprensibile. Ma allora in che modo una melodia musicale, non essendo altro che una sequenza matematica, riesce ad essere così ingannatrice e misteriosa? Ne deriva chiaramente un paradosso, che porta inevitabilmente verso due strade opposte. La prima è, logicamente, la presa di coscienza del possesso da parte della matematica di un attributo mai considerato prima d'ora, ovvero della capacità di persuadere e ingannare senza l'assoluta coscienza della vittima, indistintamente dal suo grado culturale e sociale. La seconda consiste, invece, nel negare la forte capacità persuasiva della modulazione musicale attribuendo quindi ad un elemento, per ragion di causa, differente la responsabilità legata non solo alla persuasione, quanto anche alla stimolazione di profondi stati d'animo, spesso anche duraturi. La prima tesi porta alla caduta non solo dell'intera filosofia pitagorica, non solo al crollo di tutte le altre scuole di pensiero filosofiche, quanto anche, in un significato più ampio, alla caduta di tutta la fisica e delle scienze a cui l'uomo ha dedicato secoli di storia e le quali probabilmente non riuscirebbe mai a smentire o ancora più probabilmente non vorrebbe mai smentire. La seconda tesi, invece, porta verso una spirale ed una sequenza di infiniti interrogativi a cui l'uomo di certo non riuscirebbe mai a rispondere. Quindi ciò che ne deriva è che ciò che risulterebbe, alla fine, essere la verità non sarebbe altro che ciò che riuscirebbe ad avere la maggiore capacità di persuasione e quindi, come detto in precedenza, la persuasione non coincide col vero.