



*Talk show e politici hanno sdoganato l'insulto, i social network hanno ridotto la complessità del dibattito trasformando il disaccordo in un feticcio. Ma sottrarsi al conflitto non è la soluzione. Bisogna ristabilire le regole della comunicazione, smascherando i manipolatori. E ritrovando la pazienza di ascoltare*

# E SE PARLASSIMO INVECE DI LITIGARE?

DI VALENTINA RAVIZZA



**IN PRINCIPIO** fu Vittorio Sgarbi: i suoi «capra, capra, capra», usati per zittire chiunque avesse (e abbia) un’opinione diversa dalla sua, sono diventati tormentone e meme, emblema goliardico di un dibattito pubblico che al pluralismo delle idee preferisce la legge del più forte. Da lì alle discussioni in caps lock su Facebook (traduzione digitale dell’urlo da talk show) il salto è stato breve. E una volta sdoganato l’insulto come si torna indietro a una discussione in cui il nostro interlocutore non si limiti a formulare in modo aggressivo affermazioni tanto categoriche quanto immotivate? Insomma, come si ricomincia a parlare senza litigare?

«La rissa in diretta ce l’ha insegnata la tv degli anni Novanta» afferma categorica Giovanna Cosenza, docente di Filosofia e Teoria dei linguaggi all’Università di Bologna e membro della task force del governo contro l’odio online. «È da lì che bisogna partire per capire la rabbia che vediamo sfogarsi sui social media, esacerbata dai periodi di crisi e dal fatto che non guardando in faccia il nostro interlocutore è più facile lasciarsi andare». «Il mondo funziona da sempre attraverso il conflitto, ci piaccia o meno» le fa eco lo scrittore Gianrico Carofiglio citando Eraclito («Pólemos di tutte le cose è padre, di tutte le cose è re: e gli uni rivela dèi,

gli altri umani, gli uni rende schiavi, gli altri liberi») ma specificando poi che «il conflitto non è una categoria negativa, esso può essere il confronto di opinioni diverse in vista di sintesi capaci di fornire una migliore comprensione della realtà e dunque in vista della soluzione dei problemi». Entrare in contradditorio con gli altri ci costringe a scendere a patti con l’idea che il modo in cui vediamo le cose non è l’unico possibile. «Ciò detto, non vi è dubbio che le modalità degli scontri cui assistiamo quotidianamente in televisione o sui social sono violente, stupide, insopportabili». È proprio la percezione di tutto ciò, unita alla convinzione che un’alternativa civile



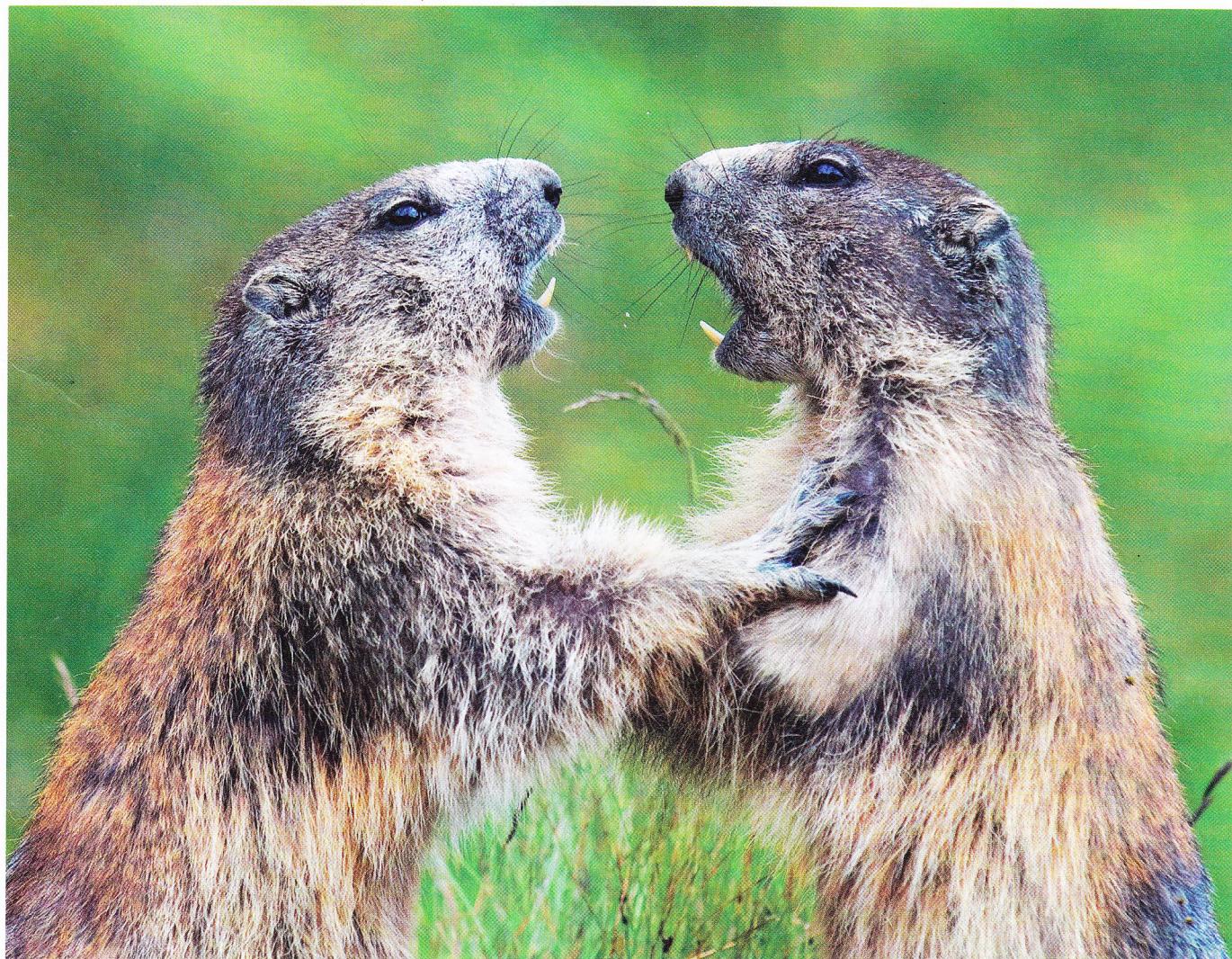
è possibile, che ha indotto l'ex magistrato a scrivere *Della gentilezza e del coraggio. Breviario di politica e altre cose* (Feltrinelli), nel quale propone un antidoto a quello che l'editorialista del *Guardian* Nesrine Malik definisce «la feticizzazione della cultura del disaccordo»: «La gentilezza è il più potente strumento per disinnescare le semplificazioni che portano all'autoritarismo e alla violenza».

In pratica a chi ci pone di fronte al falso dilemma tra l'impegnarsi in un inutile alterco che inevitabilmente scivolerà nel rancore e il rifiutare la disputa venendo così accusati di remissività, Carofiglio

suggerisce di trasformare lo scontro in energia positiva, sfruttando a proprio vantaggio l'antica arte della Retorica.

«**WHEN THEY GO LOW**, we go high» (quando gli altri volano basso, noi voliamo alto) afferma spesso Michelle Obama. «Portiamo la complessità sui social network» parafrasa Emiliano Rubbi, influencer politico che ogni giorno dal suo profilo Facebook commenta l'attualità con post pacati e puntuali condivisi da migliaia di persone, combattendo in prima linea non tanto il vituperato analfabetismo funzionale (secondo l'ultima indagine Piaac-Ocse il 28 per cento della popolazione italiana tra i 16 e i 65 anni

non è in grado di raggiungere un adeguato livello di comprensione e analisi di un discorso complesso) ma soprattutto la perdita generalizzata della pazienza cognitiva, ossia il tentativo di acquisire informazioni nel modo più veloce e meno faticoso possibile, e la persuasione infondata di poter interloquire su tutto solo perché potenzialmente possiamo ormai accedere a una mole enorme d'informazioni. «Non la capacità ma la voglia di lettura del lettore medio è sempre più bassa» spiega Rubbi, «e molti lo ammettono candidamente, con commenti che iniziano con "ho letto solo la prima frase ma non sono d'accordo" e sfociano nell'attacco



personale se non addirittura nell'insulto». Eppure, il peggior esempio di dibattito pubblico ce lo danno proprio i suoi più eminenti protagonisti: i politici, che sempre più spesso si trasformano da leader in manipolatori. Donald Trump & co, afferma Carofiglio, «non comunicano nulla, praticano l'inganno sistematico, sono dei bari che vanno smascherati». Non sono più interlocutori, bensì provocatori, i cui tweet, lungi dal lastricare un terreno comune o almeno una strada che conduca in quella direzione, sono fatti per colpire il pubblico con gli effetti speciali. Al contrario «il bravo comunicatore deve in primo luogo avere qualcosa

da trasferire – storie, esperienze, valori, tutte cose che il manipolatore non ha – e deve poi trovare il modo migliore per farlo». Come? Combattendo gli errori di costruzione del discorso, a volte involontari, molte altre deliberati, che invalidano le argomentazioni: dall'insidiosa elusione dell'onere della prova alla fallacia dell'argomento fantoccio, per cui all'avversario vengono attribuite parole che non ha pronunciato o concetti che non ha espresso, dal subdolo spostamento della discussione da una tesi alle sue più estreme (nonché meramente ipotetiche) conseguenze alla falsa aneddotica che tenta di confutare dati scientifici e statistici

con presunte esperienze personali. «Le regole per la discussione ragionevole hanno una funzione duplice» spiega ancora Carofiglio, «consentono al dialogo di progredire, se vi è una reciproca disponibilità a discutere, e di sconfiggere i manipolatori e i bari. Quanto al pubblico: chi ascolta e segue senza una posizione preconcetta può farsi un'idea più solida ascoltando un dibattito rispettoso delle regole. Per i tifosi o addirittura i fanatici la questione è naturalmente più complicata e certo non cambieranno idea ascoltando un punto di vista diverso dal loro nemmeno se correttamente argomentato».