

L'ETHOS NELLA COMUNICAZIONE DELLA RICERCA SCIENTIFICA

Roberta Martina Zagarella
Consiglio Nazionale delle Ricerche,
Istituto di Tecnologie Biomediche (Roma)
roberta.zagarella@itb.cnr.it

Abstract: The paper analyses the trust role in the communication of scientific (biomedical in particular) research, focusing on the rhetorical notion of *ethos*. Firstly, the theoretical framework is outlined (e.g. philosophical, anthropological or “deep” rhetoric) and key concepts are defined. Then, the text investigates the topics of science persuasiveness and trust as a mean of persuasion. Peculiarities of the scientific *ethos* are analysed, including especially the phenomenon of “enunciative effacement” (*effacement énonciatif*) and the characteristics of a *reader-friendly* style, referring to the area of science communication and its ethics, which has a profound impact on the public perception of scientific research and on citizens’ behaviours.

Key Words: *ethos*; rhetoric; persuasion; science communication; research ethics.

1. Introduzione

La nozione di *ethos* rappresenta uno degli elementi chiave della retorica, da Aristotele in poi. In tale concetto è possibile distinguere almeno tre aspetti principali: l’immagine di sé costruita dall’oratore nel discorso; l’immagine che egli si fa del proprio uditorio; la credibilità che gli ascoltatori gli attribuiscono.¹ La dimensione dell’*ethos* ha, pertanto, a che vedere con i modi in cui la fiducia, la credibilità, l’autorevolezza, l’*expertise* incidono sulla persuasività di un discorso.

Il presente contributo intende proporre una riflessione in merito al ruolo dell’*ethos* nella comunicazione della ricerca scientifica, soprattutto su questioni riguardanti la salute. Sebbene l’«*ethos* della scienza» sia stato ampiamente discusso nel contesto sociologico, come quel complesso di valori e norme a cui si ritiene impegnato anche emotivamente l’uomo di scienza,² l’analisi qui condotta si avvale in modo specifico degli strumenti e dell’apparato concettuale della retorica per affrontare il tema della persuasività della comunicazione scientifica.³ Il peculiare ruolo dell’*ethos* di chi parla o scrive nel rendere un discorso scientifico degno di fiducia, e in tal senso persuasivo, viene considerato nell’ottica della promozione di una maggiore consapevolezza sulle responsabilità dei

¹ Cfr. Amossy 1999; Zagarella 2015.

² Basti pensare al contributo di Merton (2000).

³ Alcuni dei temi trattati nel presente articolo sono stati discussi in Zagarella 2016.

ricercatori nella comunicazione pubblica e nella diffusione della conoscenza medico-scientifica.

La prima parte del testo delinea il quadro concettuale di riferimento, attraverso alcune considerazioni sulla definizione della retorica come disciplina e sul rapporto tra retorica e scienza e, in particolare, tra retorica e medicina (§ 2). Nella seconda parte, ci si sofferma in particolare sulle nozioni retoriche di *persuasione* ed *ethos* e si analizza il ruolo della fiducia nei processi scientifici (§§ 3-4). La terza parte si focalizza su alcune particolarità dell'*ethos* del discorso scientifico (§ 5), facendo riferimento alla sfera della comunicazione della scienza e alla sua etica, la quale ha un profondo impatto sulla percezione pubblica della ricerca scientifica, in particolare biomedica e, di conseguenza, sugli atteggiamenti dei cittadini, dei pazienti e dei loro prossimi nei confronti dei curanti e della cura.

2. Retorica e scienza

La scelta di analizzare le dinamiche della comunicazione pubblica della ricerca nel settore medico-scientifico da una prospettiva retorica richiede alcune considerazioni preliminari di carattere teorico sia sulla retorica sia sull'intreccio tra retorica e scienza.

Della retorica esistono, come noto, alcune rappresentazioni ben salde nell'immaginario collettivo che contribuiscono a veicolare un'immagine negativa o sospetta, la quale rischia di ripercuotersi sull'idea del ruolo che essa assume in relazione alla ricerca scientifica. Vale dunque la pena di soffermarsi brevemente su cosa esattamente intendiamo per *retorica*. Le due più comuni descrizioni della retorica sottendono entrambe una connotazione negativa e riduttiva della disciplina: la prima appiattisce la retorica sulla sua funzione estetica, riducendola così a disciplina ornamentale del discorso; la seconda, la assimila a un insieme di precetti volti a indicare le modalità per affinare l'arte di avere successo nella comunicazione, da utilizzare quale rimedio universale e garantito per persuadere il proprio interlocutore e risolvere ogni possibile conflitto.⁴

Una visione della disciplina di tutt'altra natura valoriale emerge, invece, in campo filosofico-antropologico ed è quella su cui sono fondate le riflessioni che seguono. I punti di riferimento teorici fondamentali di tale prospettiva sono da rinvenire nella *Retorica* aristotelica e nel filone di studi contemporanei che, richiamandosi a essa, ha elaborato il concetto di *retorica profonda* o *umanista*.⁵ Rispetto alle due rappresentazioni summenzionate (retorica come *ornatus* e

⁴ Cfr. Piazza 2004.

⁵ Kennedy 1998; Crosswhite 2013; Danblon 2013.

retorica come manuale di istruzioni), un approccio filosofico⁶ alla retorica consiste in una riflessione sulla natura dell'uomo, in particolare sulla naturale tendenza degli esseri umani a persuadere mediante il discorso, facoltà fondamentale per l'azione nella vita pubblica, il giudizio e la presa di decisioni. Ciò che caratterizza questi studi è che il linguaggio non viene considerato isolatamente, come uno strumento per veicolare informazioni, bensì nel contesto delle pratiche discorsive concrete, ossia nella sua relazione con la vita della *polis*, tenendo in considerazione i modi in cui i discorsi orientano deliberazioni e azioni, intrecciandosi a loro volta con le altre attività svolte dagli esseri umani.⁷ Una tale prospettiva ha il pregio di portare in primo piano la funzione sociale, politica ed etica della retorica, la quale si interessa dei discorsi nella loro relazione con chi li pronuncia, con chi li ascolta e con le varie forme dell'agire umano, rivelandosi fondamentale per l'analisi della parola pubblica, delle forme discorsive della vita democratica e dei contesti deliberativi, inclusi gli usi del discorso che hanno come oggetto questioni scientifiche e coinvolgono ricercatori e cittadini.

Un secondo aspetto da sottolineare riguarda proprio l'accostamento tra retorica e scienza. Considerando la scienza in quanto attività umana con fondamentali ricadute sulla società e sulla vita delle persone, diversi studi nel campo della cosiddetta «retorica della scienza» hanno messo in evidenza la funzione epistemica della retorica nella pratica della scienza, sia esaminando in generale i processi di legittimazione delle argomentazioni⁸ scientifiche sia applicando i principi della retorica all'analisi di specifici testi scientifici.⁹ Tali studi hanno come oggetto questioni che possono spaziare dal rapporto tra scienza e società, all'uso figurativo del linguaggio nella scienza, alle modalità di raggiungimento del consenso su una determinata tesi scientifica, all'interazione tra scienziati fino ai processi di *peer-review*.

Un caso particolarmente interessante riguarda il rapporto tra retorica e medicina. Esso non rappresenta certamente una novità del panorama contemporaneo; è noto, infatti, che l'affinità metodologica tra le due discipline costituisce già un *topos* del pensiero antico, soprattutto riguardo alla capacità del retore e del medico di deliberare bene, alla possibilità costitutiva di deviare da percorsi fissi prestabiliti procedendo per congetture, all'importanza assunta dai casi particolari nella pratica delle rispettive attività e all'incertezza riguardo al

⁶ Il termine *filosofico* è qui utilizzato come termine ombrello per includere anche la retorica antropologica, profonda, umanista.

⁷ Piazza 2015; 2004.

⁸ In questo contesto, il campo dell'argomentazione può considerarsi sovrapposto a quello della retorica. Occorre, tuttavia, precisare che l'orientamento retorico è solo uno degli approcci allo studio dell'argomentazione; basti pensare, ad esempio, alle ricerche sull'argomentazione nel campo della logica informale. Per un approfondimento cfr. Breton & Gauthier 2000; Danblon 2005; van Eemeren *et al.* 2014.

⁹ Cfr. in particolare Gross 1990; 2006 e i saggi raccolti in Harris 1997 (ripubblicato nel 2017).

modo di procedere e ai risultati.¹⁰ Costituisce, invece, una tendenza piuttosto recente la scelta di utilizzare la retorica come paradigma per descrivere la relazione medico-paziente e, in generale, per analizzare gli usi del linguaggio nel campo della salute e della sanità, arricchendo e integrando i più comuni e diffusi studi sulla *health communication* o sulla comunicazione della scienza.¹¹ Una seconda acquisizione recente, connessa alla prima, è il riconoscimento della valenza epistemologica, clinica ed etica dell'intreccio tra retorica e medicina, anche al fine di includere nell'ambito di insegnamento delle *Medical Humanities* e della medicina narrativa conoscenze che provengono da discipline quali la retorica, la teoria dell'argomentazione e la filosofia del linguaggio.¹² Il dialogo tra retorica e medicina porta giovamento a entrambe le prospettive disciplinari. Dal punto di vista degli studiosi di retorica, il campo della medicina si presenta come un ambito nuovo di applicazione (accanto ai più tradizionali, ovvero giuridico e politico), che offre la possibilità di mettere concretamente alla prova e di confrontare tra loro diversi modelli teorici in situazioni individuali eticamente complesse e sempre mutevoli anche per via delle innovazioni scientifiche e tecnologiche. Dal punto di vista della medicina, invece, la retorica può offrire nuovi strumenti teorico-concettuali per riflettere su alcuni aspetti chiave che caratterizzano l'epoca del post-paternalismo medico dal punto di vista della bioetica e della biopolitica, sul significato profondo di una comunicazione di qualità nel campo della salute, nonché sul problema della perdita di credibilità della scienza agli occhi dei cittadini (come avviene, per esempio, nel caso delle polemiche sulla sicurezza e l'efficacia dei vaccini).

3. *Persuasione e fiducia nel discorso scientifico*

Uno degli aspetti più fecondi di questi accostamenti disciplinari riguarda la riflessione sul ruolo della *persuasione* e della *fiducia* nel discorso scientifico, inteso sia come interazione tra personale sanitario e pazienti sia, in senso più ampio, come comunicazione tra comunità dei ricercatori e società.

Se, infatti, ci si interroga sui meccanismi in base ai quali si è portati a credere nella scienza o, viceversa, a diffidare di essa, si è subito portati a riconoscere che anche nella scienza i meccanismi persuasivi e la fiducia che attribuiamo al discorso altrui costituiscono elementi essenziali. Il campo della scienza non fa,

¹⁰ Di Piazza e Piazza 2016; Di Piazza 2011.

¹¹ Cfr., ad esempio, Chambers 1994; Rubinelli *et al.* 2010; Anania *et al.* 2013; Ilić, Auchlin *et al.* 2013; Rubinelli & Snoeck Henkemans 2014; Bigi 2016; Malkowski *et al.* 2016; Ervas *et al.* 2016.

¹² Cfr. Caporale & Zagarella 2020; Bonelli & Greco 2017; Russell *et al.* 2008; Vannatta & Vannatta 2013; Greenhalgh 1999.

cioè, eccezione rispetto all'esistenza del cosiddetto «contratto di veridizione» tra i parlanti.¹³ A ciò si connette uno dei principali insegnamenti della retorica, antica quanto contemporanea: la tesi secondo cui non vi è ragione di aspettarsi una correlazione diretta e immediata tra il *grado di validità o coerenza* di una proposizione e il suo *grado di persuasività*. In altre parole, non è affatto scontato che più un argomento sarà logicamente coerente e ben costruito, più esso sarà credibile.¹⁴ Dimostrare qualcosa scrupolosamente non è assolutamente sufficiente a renderlo persuasivo per chi legge o ascolta. Al contrario, si può essere persuasi da qualcosa indipendentemente dalla sua dimostrazione; anzi, talvolta la cogenza di un argomento può addirittura essere controproducente: gli argomenti possono cioè fallire per il fatto di essere troppo forti, o, come accade spesso nel caso delle conoscenze scientifiche, troppo complessi.¹⁵ Inoltre, l'attività discorsiva del persuadere *che* le cose stanno in un certo modo è ben diversa e mobilita risorse differenti rispetto a quella di persuadere *a* comportarsi in una determinata maniera,¹⁶ ad esempio per prevenire una malattia o gestire una terapia. O, in termini greimasiani, diverse sono le strategie attraverso le quali passano il far credere e il far fare.

Prima di analizzare nel dettaglio la specificità del rapporto tra discorso scientifico e persuasione, vale la pena di rendere esplicito un presupposto epistemologico fondamentale: distinguere tra i concetti di validità e di persuasività e sottolineare che anche il discorso medico e quello scientifico hanno a che vedere con i modi in cui si argomenta e con la fiducia tra parlanti, non implica affatto assumere posizioni relativiste o antiscientifiche, quanto piuttosto voler stimolare una riflessione sulle modalità proprie del discorso scientifico, sui meccanismi di attribuzione della fiducia nel campo della medicina e della scienza e sul concetto stesso di persuasione.

La nozione di *persuasione* richiede anch'essa alcuni chiarimenti, per i quali la retorica fornisce un punto di vista particolarmente fecondo. Benché sia diffusa la tendenza ad aderire a una visione negativa e diffidente della persuasione, intesa come manipolazione insidiosa che occulta o distorce deliberatamente la verità,¹⁷ la retorica – da noi intesa in senso filosofico e antropologico, come già menzionato – adotta una differente chiave di lettura di questo fenomeno. In particolare, la persuasione viene concepita e analizzata come quella attitudine naturale, o *facoltà*, di trovare argomenti ed elementi persuasivi rispetto a qualsiasi

¹³ Cfr. Greimas 1983.

¹⁴ Garver 1996: 146; Zagarella 2015: 73.

¹⁵ A ciò si aggiunge, nel contesto biomedico, la consapevolezza del fatto che il modo di proporre le terapie nella pratica clinica e il modo di comunicare i risultati della ricerca scientifica ai decisori politici possono determinare di volta in volta esiti applicativi molto differenti a seconda del grado di certezza con cui ci si esprime, dando luogo a comportamenti opposti a fronte della stessa *informazione*. Cfr. Zuczkowski *et al.* 2014.

¹⁶ Piazza in Bigi, Caporale, Zagarella (in corso di stampa).

¹⁷ Piazza 2004.

oggetto di discussione. Il discorso persuasivo non è una prerogativa di alcune categorie professionali bensì di tutti gli esseri umani, continuamente impegnati ad agire con le parole per modificare o orientare altre azioni, proprie o altrui; come affermava Aristotele, «tutti, infatti, [...], si occupano di esaminare e sostenere un discorso, di difendersi e di accusare».¹⁸ A sua volta, come già accennato, l'agire linguistico è intrecciato con tutte le altre azioni che svolgiamo, ragion per cui è difficile pensare a discorsi davvero indipendenti da chi li pronuncia, da chi li ascolta e dal contesto in cui vengono proferiti. Così come è difficile immaginare un discorso – soprattutto nel campo della scienza – del tutto auto-persuasivo, tale da non prevedere il supporto di prove o altri argomenti a sostegno. Una riflessione ampia sulla persuasione così intesa, pertanto, comprende anche l'analisi delle *vie della persuasione*, ovvero dei mezzi utilizzati per raggiungere e stabilizzare una credenza: le cosiddette *prove*.¹⁹

Il concetto di *prova* merita particolare attenzione perché, come vedremo, è nell'ambito delle prove – così come delineato da Aristotele e mantenuto pressoché identico nella retorica contemporanea – che ricade la costruzione del rapporto di fiducia tra i parlanti ovvero l'attribuzione o meno di credito al discorso di qualcuno. La *fiducia* è, cioè, una delle vie della persuasione.

4. La fiducia come via della persuasione

In particolare, a basarsi sulla fiducia è una delle tre *prove tecniche* della retorica: la prova basata sull'*ethos*, sull'immagine di sé che l'oratore costruisce nel discorso. Con l'espressione *prova tecnica* si fa preciso riferimento alla distinzione aristotelica tra prove costruite dall'oratore per mezzo del discorso stesso e prove – dette *non tecniche* – che consistono in elementi materiali utilizzati dall'oratore per rafforzare la propria tesi (ad esempio, testimonianze, confessioni o documenti).²⁰

Esaminare l'*ethos* in quanto *prova tecnica* significa focalizzarsi sulla fiducia che l'oratore costruisce per mezzo del discorso e non sulla sua reputazione preliminare, sebbene si riconosca in letteratura che nella relazione di fiducia tra colui che parla o scrive e i suoi interlocutori convergono sia aspetti pienamente discorsivi sia aspetti che riguardano più in generale la *presentazione di sé*,²¹ quali carisma, prestigio, funzioni istituzionali, rapporti di potere e così via, aspetti cioè non strettamente linguistici che comunque si intersecano con la sfera linguistica.

¹⁸ Aristotele *Rh.*: 1354a 4-5, trad. in Piazza 2008: 32. Un approccio analogo si trova in Danblon 2013.

¹⁹ Piazza 2008: 46. Cfr. Aristotele *Rh.*: 1355b-1356a.

²⁰ Aristotele *Rh.*: 1355b 35-39.

²¹ Cfr., ad esempio, il volume collettaneo sul tema a cura di Amossy (1999).

Senza addentrarsi nel sistema delle prove descritto da Aristotele, merita tuttavia sottolineare l'importanza della stretta relazione che in tale sistema sussiste tra *pathos*, *ethos* e *logos*:

Il punto di vista retorico ha un vantaggio importante: avendo come obiettivo quello di cercare la strada per costruire discorsi che risultino “possibilmente persuasivi per qualcuno”, ovvero che cerchino di ottenere la *pistis* di un uditorio (che è sempre, di fatto, un uditorio particolare), non può mai mettere tra parentesi i parlanti-ascoltatori.²²

Le emozioni e la credibilità dei parlanti e degli ascoltatori non sono semplicemente aspetti collaterali, coinvolti in modo accessorio nel processo comunicativo, ma elementi *intrinseci* del discorso²³ che svolgono un ruolo essenziale nell'elaborazione e nella comprensione delle argomentazioni, comprese quelle della scienza. Ogni discorso può dirsi davvero tale e può aver presa sul mondo solo come risultato di una relazione dinamica tra gli elementi che lo compongono, solo cioè in quanto in esso l'oratore si mostra in un certo modo e nell'ascoltarlo o leggerlo l'uditorio ha l'occasione di farsi un'idea di chi parla o scrive, ponendosi in una determinata disposizione d'animo nei suoi confronti. La scelta di separare gli aspetti logici da tutti gli altri elementi che compongono un discorso – propria dell'immaginario collettivo in cui vige il mito del giudizio neutro, imparziale, a mente fredda, nonché un'idea della scienza come di un'entità astratta che parla per sé – rischia di impoverire la realtà degli scambi comunicativi e di lasciare il discorso scientifico in balia della capacità di arrangiarsi dei singoli ricercatori.

Riconoscere alla credibilità dell'oratore, al suo *ethos*, un ruolo positivo – in quanto elemento non irrazionale, non estrinseco, non superfluo ma, al contrario, costitutivo, pertinente ed epistemologicamente rilevante – nelle questioni comunicative è un primo passo teorico fondamentale nel percorso volto ad analizzare la persuasività del discorso scientifico. Affinché l'analisi possa avere una sua efficacia, occorre adesso proseguire su questioni più specifiche, sia individuando particolari modalità di costruzione di un discorso che possa dare un'immagine di chi parla positiva e affidabile, sia – rovesciando il punto di vista per passare da quello del parlante a quello all'ascoltatore – verificando l'esistenza di tracce che possano rassicurarci e indicarci se stiamo riponendo bene la nostra fiducia.

Tali questioni rimandano al tema dell'adeguamento dell'*ethos* a circostanze di volta in volta particolari. Considerare l'*ethos* un elemento *tecnico* vuol dire che, secondo le circostanze, vi sono modi più o meno appropriati di farvi ricorso nel proferire un discorso. L'immagine di sé che l'oratore mostra attraverso il

²² Piazza 2011: 126.

²³ Piazza 2011: 119-124.

proprio discorso non è da intendere come una mera finzione o un adeguamento strumentale all'uditorio, ma come un mezzo persuasivo dal significato profondamente *etico*: un ricercatore o un medico responsabile,²⁴ che parla delle proprie ricerche o espone i risultati di uno studio scientifico in cui è direttamente coinvolto, deve impegnarsi a tenere conto del pubblico particolare che ha di fronte, così come del potenziale impatto emotivo del proprio discorso. Talvolta sarà appropriato argomentare in modo da non infondere in chi ascolta false speranze o aspettative eccessive (per esempio, su una potenziale nuova cura), altre volte sarà opportuno fare attenzione ad argomentare in modo rassicurante per non alimentare paure infondate (per esempio, su un virus), in altri casi si dovrà cercare di mitigare il senso di disorientamento che suscita spesso la comunicazione scientifica nei non specialisti. E ancora, quando si dibatte su temi particolarmente divisivi o controversi, il discorso scientifico dovrebbe essere costruito tenendo a mente l'esistenza di atteggiamenti diffidenti o di posizioni conflittuali sulle questioni analizzate, al fine di costruire e mantenere una relazione di fiducia con il proprio uditorio. Il discorso scientifico si costruisce, perciò, di volta in volta in base al contesto e al pubblico al quale ci si rivolge e, cosa particolarmente importante nella retorica, è orientato all'ascoltatore. È, cioè, sempre un discorso *ad hominem*; il linguaggio utilizzato non può essere standardizzato ma andrà modulato diversamente nel caso in cui si parli a una platea di colleghi, si curi una pubblicazione scientifica, si interloquisca con un paziente, si rilasci un'intervista giornalistica, si comunichi attraverso i social media o altri canali web e così via. Inoltre, lo stile argomentativo sarà di volta in volta differente anche in relazione al ruolo assunto dal ricercatore nelle situazioni in cui egli è chiamato a parlare; è opportuno, cioè, considerare la differenza tra un discorso in cui il ricercatore si fa portavoce di un'*équipe* o di un ente di ricerca oppure parla a titolo personale, ad esempio intervenendo su temi non di sua specifica competenza.

A questo proposito, uno dei problemi più rilevanti è rappresentato dalla scarsa attenzione, a livello di politiche istituzionali, rispetto alla sensibilizzazione e alla formazione dei ricercatori nel campo della comunicazione pubblica e della diffusione della ricerca scientifica, come dimostra, ad esempio, l'assenza di adeguati riconoscimenti o incentivi per chi si impegna in attività di divulgazione.

5. *L'ethos scientifico*

Le attività formative di cui sopra sarebbero particolarmente importanti anche per via del fatto che risulterebbe teoricamente riduttivo stabilire a priori istruzioni

²⁴ L'aggettivo *responsabile* va inteso nell'accezione che esso assume all'interno del dibattito sull'integrità nella ricerca. Cfr. Caporale & Fanelli 2016.

precise e metodi sicuramente efficaci per rendere un discorso persuasivo e per garantire la credibilità a un medico o a un ricercatore. Non sussistono neppure, dal punto di vista di chi li ascolta, strumenti per riconoscere con certezza un'informazione di qualità da una che non lo è.²⁵ Non vi sono, cioè, proprio per la natura e la complessità del fenomeno stesso, formule normative da seguire nella costruzione e nella comprensione dell'*ethos*. Tuttavia – e forse proprio per via del fatto che non sono individuabili istruzioni sicure – vale la pena di addentrarsi in uno studio sistematico, di tipo teorico-descrittivo, sulle dinamiche persuasive e sull'attribuzione della fiducia nel campo della scienza, soprattutto su alcune questioni cruciali, tra cui: come si guadagna la fiducia dei propri ascoltatori attraverso il discorso?; in altri termini, come è costituito un discorso che dia un'immagine di chi parla competente e affidabile?; e, cambiando punto di vista e ponendoci dalla parte di chi ascolta, esistono tracce che possano indicarci se stiamo riponendo bene la nostra fiducia?

Per riflettere su tali domande, alcuni strumenti utili provengono dalle ricerche contemporanee che analizzano l'*ethos* scientifico spaziando tra retorica, teoria dell'argomentazione, teoria dell'enunciazione e analisi del discorso.²⁶ In particolare, è utile soffermarsi sulle strategie discorsive utilizzate dai ricercatori nella comunicazione pubblica della scienza, le quali assumono un ruolo fondamentale nella costruzione della credibilità della scienza e hanno un profondo impatto sulla percezione della ricerca biomedica e delle nuove tecnologie da parte dei cittadini.

In primo luogo, vale la pena menzionare due tesi sulla credibilità scientifica sulle quali, come ricordano Segal e Richardson (2003), quasi tutti i teorici della scienza di tutte le discipline sarebbero disposti ad assentire: primo, quando la scienza parla, lo fa attraverso gli scienziati; secondo, la credibilità di un singolo scienziato è potenziata dal suo *status* di scienziato, cioè dalla possibilità che egli ha di parlare in veste istituzionale. Essere riconosciuti come ricercatori richiede sia requisiti formali certificati, sia la pratica reiterata di atti di parola codificati che servono sia a esporre contenuti relativi a una determinata disciplina, sia a rivendicare la propria appartenenza alla comunità accademico-scientifica contribuendo alla costruzione della propria credibilità e reputazione. È, infatti, proprio mostrando di argomentare in modo scientifico che l'oratore si mostra competente e affidabile sia all'interno della comunità dei suoi pari sia verso l'esterno.

Al contrario, secondo la visione comune del discorso scientifico, esso si svolge – e dovrebbe aspirare a svolgersi – in maniera impersonale, neutrale, oggettiva, senza manifestare alcuna identità discorsiva. A ben vedere, in effetti,

²⁵ Benché vi siano una serie di meccanismi cognitivi adibiti alla vigilanza epistemica, come rilevato da Sperber e colleghi (Sperber *et al.* 2010).

²⁶ Tra i quali si annoverano, oltre a quelle già citate, anche le ricerche di Gross 1990; 2006 e Livnat 2014.

gli enunciati di carattere scientifico sono per la maggior parte sprovvisti di pronomi, marcatori e riferimenti personali, tali da apparire anche privi di una soggettività garante, come semplici veicoli trasparenti di verità formalizzate. In essi, però, è sempre all'opera un'articolata costruzione della presentazione degli autori; l'*ethos*, in questo caso, si lascia cogliere proprio attraverso il tentativo di rendere il discorso il più neutrale possibile, eliminando ogni traccia del coinvolgimento e della presenza dell'autore in nome dell'interesse collettivo per l'obiettività della scienza.²⁷ Tale strategia, tipica del discorso scientifico, prende il nome di *auto-cancellatura enunciativa* (*effacement énonciatif*),²⁸ espressione con la quale si fa riferimento all'eliminazione, negli enunciati proferiti o scritti, di ogni traccia della presenza del locutore da parte del locutore stesso. L'*auto-cancellatura* produce come risultato un effetto di obiettività,²⁹ ottenuto tramite un gioco di sparizioni che dona l'impressione di lasciar parlare il discorso per se stesso. La figura di chi parla o scrive è dissimulata, dando così una parvenza di impersonalità e oggettività; ma è proprio nel tentativo di neutralizzarla che essa finisce per ricomporsi e affermarsi nuovamente,³⁰ attribuendo così a chi parla il ruolo di portavoce e conferendogli lo *status* di membro riconosciuto nella comunità della scienza, autorevole garante di quanto sostenuto nel testo o nel discorso proferito.

Una delle caratteristiche principali dell'*ethos* scientifico è, dunque, che la presentazione di sé si effettua attraverso la sua negazione, cancellando il più possibile dal discorso le tracce dell'enunciatore. La sparizione dei marcatori non coincide affatto con l'assenza di una soggettività, la cui onestà e credibilità si manifesta, oltre che attraverso tecniche dell'impersonalità e strategie oggettivanti, in una seconda peculiarità: l'oratore costruisce un'immagine di sé degna di fiducia, permettendo al lettore/ascoltatore una partecipazione attiva e ricostruttiva ai processi logico-argomentativi utilizzati nell'elaborazione del testo, ad esempio fornendo dati e riferimenti bibliografici meticolosi, esplicitando il metodo utilizzato per la raccolta dei dati e l'interpretazione delle fonti, cercando di ottimizzare la gestione degli impliciti, esponendo sin dall'inizio il piano di lavoro e procedendo secondo i punti elencati. L'autore, in uno stile cooperativo definito *reader-friendly*,³¹ si presenta come guida, aiutando il lettore a orientarsi nel testo; mostra, inoltre, di mettere in primo piano il carattere pubblico della ricerca e di incarnare alcuni valori di riferimento come la modestia, la serietà e la diligenza. Il risultato auspicato coincide con la costruzione di una relazione di fiducia con

²⁷ Amossy 2010: 186-199.

²⁸ Vion 2001, La Mantia 2015, Bourdieu 1991.

²⁹ Kerbrat-Orecchioni 2009.

³⁰ Amossy 2010: 188.

³¹ Fløttum & Vold 2010.

chi legge o ascolta, fondamentale non solo per la diffusione dei risultati scientifici a un pubblico di esperti e non esperti ma anche nei casi in cui si dialoga con pazienti in procinto di compiere scelte sulla propria salute oppure nei casi in cui l'opinione dell'oratore è in grado di influenzare un comportamento specifico, come la decisione di vaccinare o meno i propri figli.

6. Conclusioni

Per uno studio sistematico delle dinamiche persuasive e dell'attribuzione della fiducia nel discorso scientifico, le riflessioni teoriche dei paragrafi precedenti necessitano di essere concretizzate e messe alla prova attraverso la selezione e l'analisi di *case-studies* pertinenti. Il tema risulta, d'altra parte, essere piuttosto attuale se pensiamo alla situazione infodemica in cui ci si è venuti a trovare durante la pandemia da Covid-19 e alle difficoltà in cui si sono imbattuti medici e ricercatori relativamente alla costruzione discorsiva della propria affidabilità e al riconoscimento dell'attendibilità di quanto da essi comunicato.

Nonostante la consapevolezza dell'importanza di ulteriori specificazioni sul tema, in questo articolo si è scelto di perseguire l'obiettivo più generale di mettere in evidenza il rapporto profondo esistente tra scienza e persuasione, senza soffermarsi sulle pur fondamentali differenze che sussistono tra le varie discipline, le diverse culture, le epoche di riferimento, i ruoli ricoperti, i media utilizzati, i contesti comunicativi e i casi particolari. Una riflessione filosofica sull'intreccio tra scienza e persuasione, che possa fungere da punto di riferimento per ulteriori ricerche applicative, è in grado di mostrare che la scienza non si configura come una parola universale, indifferenziata e auto-persuasiva. Anche il discorso scientifico ha bisogno di essere argomentato e costruito diversamente a seconda della platea alla quale si rivolge e del contesto nel quale prende vita, ragion per cui è di fondamentale importanza, per ogni ricercatore, conoscere nel dettaglio il suo funzionamento.³² Un testo scientifico, infatti, non svolge la semplice funzione di supporto formalizzato, anonimo e trasparente per la diffusione di conoscenze ma è parte integrante della produzione del sapere; la credibilità mostrata in esso dal locutore contribuisce in maniera decisiva all'efficacia del discorso e funge da guida per l'ascoltatore chiamato ad aderire o a respingere le tesi sostenute e a compiere delle scelte rilevanti per la propria esistenza in base alle informazioni ricevute. Ciò avviene anche quando l'enunciatore cerca di celare la propria immagine donando l'impressione che la scienza parli per sé, elaborando un discorso ricostruibile in ogni sua parte

³² In questo senso, è forse possibile inserire nel dibattito sull'etica della ricerca il concetto di "argumentation by design", in analogia con gli approcci "ethics by design" e "privacy by design", che richiedono un esame approfondito delle possibili criticità e delle misure di contenimento dei potenziali rischi (in questo caso di natura comunicativa) sin dalla progettazione di una ricerca.

dall'apparenza neutra e impersonale. Anzi, sono proprio queste tracce che testimoniano la presenza di un locutore responsabile e che possono fungere da cornice per la valutazione delle argomentazioni scientifiche.

La dimensione della fiducia, l'*ethos*, è uno dei fondamenti che regola il rapporto della scienza con la società: affinché la scienza possa risultare persuasiva e affinché ci si possa affidare ai suoi risultati, è fondamentale che in essa possa cogliersi la figura di un oratore affidabile e onesto. La costruzione della credibilità di un ricercatore varia notevolmente in base ai contesti e agli attori coinvolti; ad esempio, sarà molto diversa quando il rapporto è diretto, come nella costruzione partecipativa di un percorso di cura tra medico e paziente, in cui è forte la condivisione del vissuto col paziente, rispetto a quando un ricercatore è chiamato a scrivere, leggere o valutare un elaborato scientifico. Altrettanto importante è che i discorsi scientifici tengano conto del loro potenziale impatto emotivo, ovvero della dimensione del *pathos*, anche questo modulato a seconda del contesto e del tipo di rapporto tra gli attori coinvolti.

La posta in gioco è sia la credibilità dei singoli ricercatori o dei singoli medici, sia la reputazione delle istituzioni all'interno delle quali essi svolgono le proprie attività, sia, per loro tramite, la fiducia nella scienza stessa con importanti ricadute sulla società, compresi i rischi per la salute. Per tali ragioni, sarebbe auspicabile che ogni ricercatore e ogni medico potesse familiarizzare, nel suo percorso formativo, con gli studi sulla persuasione, sui processi argomentativi peculiari della scienza, sull'impatto negativo delle carenze comunicative e con i principi di etica della comunicazione della scienza.

Riferimenti bibliografici

AMOSSY, R. (ED.)

1999 *Images de soi dans le discours. La construction de l'ethos*, Delachaux et Niestlé, Lausanne-Paris.

AMOSSY, R.

2010 *La présentation de soi. Ethos et identité verbale*, Presses Universitaires de France, Paris.

ANANIA, S., BARELLO S., VEGNI E. AND MOJA E. A.

2013 «"The Brave Battle": l'uso della metafora nella visita medica», *Psicologia della Salute* 2/2013, 159-172.

ARISTOTELE

Rh. *Ars Rhetorica*, a cura di W. D. Ross, Clarendon Press, Oxford, 1959; trad. *Retorica*, Mondadori, Milano, 1996.

BIGI, S.

- 2016 *Communicating (with) Care. A Linguistic Approach to the Study of Doctor-Patient Interactions*, IOS Press, Amsterdam.
- BIGI, S., CAPORALE, C. E ZAGARELLA R.M. (A CURA DI)
I.C.S. *Politiche del linguaggio in medicina. Una prospettiva etica e linguistica*, ETS (Mefisto), Pisa.
- BONELLI, F. E GRECO, F.
2017 «La finzione letteraria e teatrale nella formazione retorica dei medici. Analisi di alcune esperienze didattiche sperimentate nelle facoltà di Medicina in Francia», relazione all'incontro internazionale "Quello che il medico dice e non dice. Eufemismi, bugie pietose, silenzi e parole nella cura", 5 maggio 2017, Bologna.
- BOURDIEU, P.
1991 *Language and symbolic power*, Polity Press, Cambridge.
- BRETON, P. ET GAUTHIER, G.
2000 *Histoire des théories de l'argumentation*, La Découverte Paris.
- CANTÙ, P. E TESTA, I.
2006 *Teorie dell'argomentazione. Un'introduzione alle logiche del dialogo*, Mondadori, Milano.
- CAPORALE, C. E FANELLI, D.
2016 «L'integrità nella ricerca, una questione di standard», *The Future of Science and Ethics* 1(1), 154-167.
- CAPORALE, C. E ZAGARELLA, R.M.
2020 «L'argomentazione medico-paziente: il problema della comunicazione dal punto di vista retorico e bioetico», *Medicina & Morale* 69(2), 139-158.
- CHAMBERS, T.S.
1994 «The bioethicist as author: the medical ethics case as rhetorical device», *Literature and medicine* 13(1), 60-78.
- CROSSWHITE, J.
2013 *Deep Rhetoric. Philosophy, Reason, Violence, Justice, Wisdom*, The University of Chicago Press, Chicago and London.
- DANBLON, E.
2005 *La fonction persuasive. Anthropologie du discours rhétorique: origine et actualités*, Armand Colin, Paris.
- DANBLON, E.
2013 *L'homme rhétorique. Culture, raison, action*, Les Éditions du Cerf, Paris.
- DI PIAZZA, S.
2011 *Congetture e approssimazioni. Forme del sapere in Aristotele*, Mimesis, Milano-Udine.
- DI PIAZZA, S. AND PIAZZA, F.
2016 «The words of conjecture. Semiotics and epistemology in medicine and rhetoric», *Rhetorica. The Journal of History of Rhetoric* XXXIV(1), 1-26.
- EEMEREN, F.H. VAN, GARSSSEN, B., VERHEIJ, B., KRABBE, E.C.W., SNOECK HENKEMANS, A.F., WAGEMANS, J.H.M. (EDS.)
2014 *Handbook Of Argumentation Theory*, Springer Netherlands, Dordrecht.
- ERVAS, F., MONTIBELLER, M., ROSSI, M.G. AND SALIS, P.

- 2016 «Expertise and metaphors in health communication», *Medicina & Storia* Anno XVI/9-10/n.s., 91-108.
- FLØTTUM, K. ET VOLD, E.T.
2010 «L'èthos auto-attribué d'auteurs-doctorants dans le discours scientifique», *Lidil* 41, 41-58.
- GARVER, E.
1996 *Aristotle's Rhetoric: an art of character*, The University of Chicago Press, Chicago and London.
- GREENHALGH, T.
1999 «Narrative based medicine in an evidence based world», *BMJ* 318, 323-325.
- GREIMAS, A.J.
1983 *Du Sens II. Essais sémiotiques*, Editions du Seuil, Paris.
- GROSS, A.G.
1990 *The Rhetoric of Science*, Harvard University Press, Cambridge.
- GROSS, A.G.
2006 *Starring the Text: The Place of Rhetoric in Science Studies*, Southern Illinois UP, Carbondale.
- HARRIS, R.A. (ED.)
1997 *Landmark Essays on Rhetoric of Science: Case Studies*, Lawrence Erlbaum, Mahwah.
- ILIĆ, N., AUCHLIN, A., HADENGUE, A., WENGER, A. AND HURST, S.A.
2013 «Informed Consent Forms in Oncology Research: Linguistic Tools Identify Recurrent Pitfalls», *AJOB Primary Research* 4(4), 39-54.
- KENNEDY, G.A.
1998 *Comparative Rhetoric: An Historical and Cross-Cultural Introduction*, Oxford University Press, New York.
- KERBRAT-ORECCHIONI, C.
1980 *L'énonciation. De la subjectivité dans le langage* (4^e Édition), Armand Colin, Paris, 2009.
- LA MANTIA, F.
2015 «Parlare per ascoltarsi. Note su alcuni aspetti dell'interlocuzione», *Giornale di Metafisica* 2/2015, 471-494.
- LIVNAT, Z.
2014 «Negotiating scientific ethos in academic controversy», *Journal of Argumentation in Context* 3(2), 126-152.
- MALKOWSKI, J., SCOTT, J.B. AND KERÄNEN, L.
2016 «Rhetorical Approaches to Health and Medicine», *Oxford Research Encyclopedia of Communication*; doi: 10.1093/acrefore/9780190228613.013.180.
- MERTON, R.K.
2000 *Social Theory and Social Structure*, The Free Press, New York (1949); trad. *Teoria e struttura sociale*, Bologna, Il Mulino.
- PIAZZA, F.
2004 *Linguaggio, persuasione e verità. La retorica del Novecento*, Carocci, Roma.

- PIAZZA, F.
2008 *La Retorica di Aristotele. Introduzione alla lettura*, Carocci, Roma.
- PIAZZA, F.
2011 «L'arte retorica: antenata o sorella della pragmatica?», *Esercizi Filosofici* 6(1), 116-132.
- PIAZZA, F.
2015 «Retorica vivente. Un approccio retorico alla filosofia del linguaggio», *RIFL (Rivista Italiana di Filosofia del Linguaggio)* 1/2015, 232-250.
- RUBINELLI, S., CAMERINI, L. E SCHULZ, P.J.
2010 *Comunicazione e salute*, Apogeo, Milano.
- RUBINELLI, S. AND SNOECK HENKEMANS, F.A. (EDS.)
2014 *Argumentation and Health*, John Benjamins Publishing Company, Amsterdam-Philadelphia.
- RUSSELL, J., GREENHALGH, T., BYRNE, E. AND MCDONNELL, J.
2008 «Recognizing rhetoric in health care policy analysis», *Journal of Health Services Research & Policy* 13(1), 40-46.
- SEGAL, J.R. AND RICHARDSON, A.W.
2003 «Scientific Ethos: Authority, Authorship and Trust in the Sciences», *Configuration* 11(2), 137-144.
- SBISÀ, M.
2007 *Detto e non detto. Le forme della comunicazione implicita*, Laterza, Roma-Bari.
- SPERBER, D., CLEMENT, F., HEINTZ, C., MASCARO, O., MERCIER, H., ORIGGI, G. AND WILSON, D.
2010 «Epistemic vigilance», *Mind & Language* 25, 359-393.
- VANNATTA, S. AND VANNATTA, J.
2013 «Functional Realism: A Defense of Narrative Medicine», *Journal of Medicine and Philosophy* 38(1), 32-49.
- VION, R.
2001 «"Effacement énonciatif" et stratégies discursives», in M. De Mattia et A. Joly (éds.), *De la syntaxe à la narratologie énonciative*, Ophrys, Paris-Gap, 331-354.
- ZAGARELLA, R. M.
2015 *La dimensione personale dell'argomentazione*, Unipress, Padova.
- ZAGARELLA, R. M.
2016 «Persuasione, fiducia e reputazione nel discorso medico-scientifico», *The Future of Science and Ethics* 1(2), 96-104.
- ZUCZKOWSKI, A., BONGELLI, R., RICCIONI, I. AND CANESTRARI, C. (EDS.)
2014 *Communicating Certainty and Uncertainty in Medical, Supportive and Scientific Contexts*, John Benjamins Publishing Company, Amsterdam-Philadelphia.