



# theFuture ofScience andEthics

Rivista scientifica a cura del Comitato Etico  
della Fondazione Umberto Veronesi

Volume 1 numero 2 ■ novembre 2016



**Fondazione  
Umberto Veronesi**  
– per il progresso  
delle scienze

# Call for papers

## **REPUTAZIONE**

La reputazione comporta impegni morali e crea aspettative rispetto alle azioni altrui. Non può esservi economia o etica, diritto o politica senza reputazione. La cultura della reputazione, essenziale per la società contemporanea nel suo complesso, si collega per di più al grande tema della fiducia, sentimento morale costitutivo della comunità scientifica e di fondamentale importanza nei rapporti tra questa e i cittadini. Spesso, inoltre, la reputazione dello scienziato dipende o viene influenzata dalla sua immagine pubblica, così come veicolata dai media, con effetti talora fuorvianti e con ricadute potenzialmente distorsive sul sistema della ricerca.

Call for papers: "Reputazione"

# Persuasione, fiducia e reputazione nel discorso medico-scientifico

*Persuasion,  
confidence  
and reputation  
in the  
medical-scientific  
discourse*

ROBERTA MARTINA ZAGARELLA  
roberta.zagarella@itb.cnr.it

AFFILIAZIONE  
Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR),  
Istituto di Tecnologie Biomediche (ITB)

## ABSTRACT

Il testo analizza il ruolo della fiducia nella scienza e nella medicina contemporanee dal punto di vista della prassi linguistica, soprattutto retorico-argomentativa. In particolare, si mettono in evidenza l'importanza della persuasione nel discorso scientifico e il ruolo giocato dalle credibilità di chi parla o scrive. Si analizzano poi il concetto retorico di *ethos* e le particolarità dell'*ethos* scientifico, concentrandosi infine su alcune questioni aperte relative al rapporto di fiducia tra comunità scientifica e cittadini.

## ABSTRACT

*This paper focuses on the role of reputation and confidence (fides) in contemporary sciences and medicine from a rhetorical and argumentative perspective. In particular, the text reflects on the importance of persuasion in scientific discourses, on the orators' reliability, on the rhetorical concept of ethos, and on typical aspects of scientific ethos. As a final point, the paper concisely considers some social implications of adopting a linguistic perspective in the analysis of the reputation role in science.*

## KEYWORDS

Reputazione  
*Reputation*

Fiducia  
*Confidence*

Persuasione  
*Persuasion*

Argomentazione  
*Argumentation*

Ethos  
*Ethos*

Discorso scientifico  
*Scientific discourse*

## 1. INTRODUZIONE

Perché una rivista scientifica dovrebbe dedicare oggi un'ampia sezione al tema della reputazione? È questa la domanda dalla quale prenderemo le mosse nelle pagine che seguono. Come è noto, la nozione di *reputazione* attraversa i campi del diritto, della morale, dell'economia, della psicologia, della sociologia, della retorica e così via, sino a divenire, più recentemente, anche oggetto di riflessione nelle analisi che riguardano il web e i social media. Volendo considerare in particolare il suo significato in ambito accademico e nelle relazioni tra la comunità dei ricercatori e la società, è utile riformulare il quesito iniziale in termini più specifici, ovvero chiedendosi: cosa lega reputazione e scienza e perché questo legame è di capitale importanza?

Ciò chiama in causa un secondo concetto, quello di *fiducia*, il cui nesso con la reputazione si manifesta con chiarezza non appena si risale alla nozione latina di *fides*. In effetti, secondo la ricostruzione de *Il vocabolario delle istituzioni indoeuropee* di Benveniste, la parola *fides* si comprende a pieno traducendola letteralmente con *credito* (e non esclusivamente con *fiducia*), termine che enfatizza non tanto la relazione per cui si può *dare la propria fiducia a qualcuno* quanto il legame grazie al quale si può *avere la fiducia di qualcuno*, godere di credito presso di lui e ispirargli fiducia (Benveniste 1969: 85-90)<sup>1</sup>. Tale rapporto di fiducia – o, meglio, l'attribuzione del credito cui si connette la costruzione di una buona reputazione – è in primo luogo una relazione tra parlanti, tra colui che parla (o scrive) e i suoi interlocutori, nella quale convergono sia aspetti pienamente discorsivi (esistono, per esempio, atti linguistici specifici come il giuramento, la promessa o la confessione) sia aspetti che riguardano più in generale la *presentazione di sé* intersecandosi comunque con la sfera linguistica (carisma, prestigio, funzioni istituzionali, statuto, potere, etc., contribuiscono all'immagine che il pubblico si fa dell'oratore ascoltando il suo discorso, come sottolineano studi recenti sul tema<sup>2</sup>). In questa relazione tra parlanti, reputazione e fiducia rappresentano due facce della stessa medaglia: la costruzione di un'immagine di sé positiva, di una buona reputazione, è intrecciata con la possibilità di guadagnare la fiducia dell'ascoltatore, persuadendolo attraverso il discorso.

Persuasione,  
fiducia  
e reputazione  
nel discorso  
medico-scientifico

Call for papers:  
"Reputazione"

Il presente contributo intende focalizzarsi sull'analisi del ruolo della fiducia nella scienza e nella medicina contemporanee da una prospettiva specifica, quella della prassi linguistica intesa in senso ampio, nel tentativo di integrare il contributo di altre discipline con alcune riflessioni di carattere linguistico ed epistemologico e di fornire, così, un quadro il più possibile ampio delle questioni in gioco. In particolare, si metteranno in risalto l'importanza della persuasione nel discorso scientifico, il ruolo giocato dalla credibilità di chi parla o scrive, i modi in cui si costruisce un'immagine di sé quale fonte affidabile nella scienza. Infine, si farà cenno ad alcune questioni aperte relative al rapporto di fiducia tra comunità scientifica e cittadini.

## **2. FIDUCIA NELLA SCIENZA: IL RUOLO DELLA PERSUASIONE**

Perché crediamo nella scienza? Le risposte più immediate potrebbero forse essere di questo genere: perché la scienza è il nostro modo di descrivere il mondo, perché le sue proposizioni sono dimostrate in modo rigoroso, perché esistono protocolli per la ripetibilità degli esperimenti e percorsi di garanzia, perché abbiamo imparato come funziona il metodo scientifico, e così via. È così, ma queste spiegazioni non sono sufficienti, soprattutto perché non chiariscono come mai talvolta non ci si fida della scienza o degli scienziati.

Anche la scienza è una questione di persuasione. Tra i principali insegnamenti della retorica antica e della teoria dell'argomentazione contemporanea vi è l'idea secondo cui non c'è ragione di aspettarsi una correlazione diretta e immediata tra il grado di validità di una proposizione e il suo grado di persuasività. Non è affatto scontato, cioè, che più un argomento sarà logicamente coerente e ben costruito, più sarà credibile (Garver 1996: 146). In altri termini, il fatto che qualcosa sia stato dimostrato scrupolosamente non implica necessariamente che risulterà persuasivo per chi legge o ascolta. Al contrario, non solo si può essere persuasi da qualcosa indipendentemente dalla sua dimostrazione, ma la coerenza di un argomento può addirittura essere controproducente: gli argomenti possono fallire perché troppo forti, e, nel caso della scienza, troppo complessi. Si pensi, per esempio, al fallimento della comunicazione scientifica nello spiegare la sicurezza e l'efficacia dei vaccini e, di converso, al successo delle campagne che sostengono esista una correlazione tra vaccinazioni

e autismo. Anche il discorso scientifico e il discorso medico, in definitiva, hanno a che vedere con i modi in cui si argomenta e con la fiducia che riponiamo in chi ci parla.

Affinché quest'ultima affermazione non venga interpretata in senso relativista o antiscientifico e affinché possa cogliersi il ruolo peculiare della fiducia nel campo delle scienze, è necessario esaminare la questione con gli strumenti della filosofia del linguaggio, principalmente al fine di superare alcuni pregiudizi sulla comunicazione e la persuasione. Benché abbandonata dai filosofi del linguaggio, l'idea che il linguaggio sia meramente un veicolo per trasmettere informazioni da una mente all'altra continua ad essere radicata in altre discipline; ad essa si connette, inoltre, una profonda diffidenza nei confronti della persuasione, considerata il luogo dell'inganno, della manipolazione e della coercizione (cfr. Piazza 2004; Di Piazza 2010: 17-18; Cimatti 2004). Spesso la parola *persuasione* viene erroneamente associata a qualcosa di negativo e insidioso attraverso un implicito rimando alla volontà di mascherare o occultare deliberatamente la verità per manipolare gli interlocutori. Tuttavia, si tratta esclusivamente di un pregiudizio, basato sull'esistenza di usi degenerati e violenti della parola, e non invece di un vero e proprio giudizio fondato sulla natura del fenomeno persuasivo<sup>3</sup>. La persuasione, infatti, va al di là dei giochi di prestigio volti ad ammaliare e fuorviare gli ascoltatori (che senza dubbio esistono), coincidendo invece con una vera e propria *facoltà naturale e spontanea*, un tratto antropologico tale per cui gli esseri umani sono continuamente impegnati a indagare su qualche tesi e a sostenerla, a scoprire cosa può esservi di persuasivo in ogni argomento (Aristotele, *Rh.* 1354a 4-5<sup>4</sup>). In questa prospettiva, le parole non sono equiparate a un calcolo ma considerate per il loro carattere sociale, come *azioni* del nostro stare al mondo con le quali orientiamo altre azioni, proprie o altrui; a loro volta, esse si intrecciano con l'insieme delle altre attività che svolgiamo e pertanto – veniamo al punto nodale – *non sono mai indipendenti rispetto a chi le pronuncia, a chi le ascolta e al contesto in cui vengono proferite*. Ecco perché nessuna verità può dirsi auto-persuasiva; la sua solidità si basa sul fatto di essere provata, intendendo per *prove* tutti quei mezzi utilizzati per ottenere e stabilizzare una credenza.

### 3. LA CREDIBILITÀ DI CHI PARLA: UNO SGUARDO RETORICO

La retorica ha un gergo tecnico per esprimere questi concetti e per parlare di prove. Da Aristotele in poi si distinguono due tipi di prove retoriche: le *prove non tecniche* (elementi grezzi preesistenti a disposizione dell'oratore per rafforzare la propria tesi o indebolire quella contraria, come i documenti scritti, le testimonianze o le confessioni) e le *prove tecniche*, costruite per mezzo del discorso (Aristotele, *Rh.* 1355b 35-39). Le prove tecniche o discorsive sono classificate a partire da un'idea ben precisa del ruolo degli ascoltatori e dei parlanti nel linguaggio: essi non sono utenti che si collocano all'esterno di esso, ma veri e propri elementi costitutivi che contribuiscono a determinare le caratteristiche dei discorsi. In termini aristotelici, *colui che parla, colui a cui si parla e ciò di cui si parla* sono le tre parti di cui consta il discorso (Aristotele, *Rh.* 1358a 37-1358b 1)<sup>5</sup>, alle quali corrispondono rispettivamente tre prove tecniche (discorsive) basate su:

1. la credibilità dell'oratore, di colui che parla – detta comunemente *ethos*;
2. il coinvolgimento emotivo dell'ascoltatore, di colui a cui si parla – chiamata *pathos*;
3. l'argomento stesso, ciò che si dice – detta brevemente *logos* (Aristotele, *Rh.* 1356a).

Tralasciando i tecnicismi, il corollario fondamentale del sistema retorico di Aristotele è il seguente: le emozioni e la credibilità dei parlanti sono elementi intrinseci del discorso e svolgono un ruolo essenziale nella formulazione e nella comprensione delle argomentazioni, comprese quelle della scienza. Che l'oratore si mostri in un certo modo, che gli ascoltatori si facciano un'idea di chi parla e che si pongano in una certa disposizione d'animo nei suoi confronti, sono aspetti che appartengono ad ogni processo discorsivo e come tali vanno trattati. Non c'è ragione di ritenerli elementi estrinseci, superflui o irrazionali come invece avviene nell'immaginario collettivo dove vige il mito del giudizio neutro, imparziale, a "mente fredda" nonché l'idea di una scienza come entità astratta che parla per sé. Anzi, un approccio di tal genere è del tutto controproducente in quanto, estromettendo queste valutazioni, non permette di sviluppare la capacità di distinguere un appello alle emozioni o alla repu-

tazione di chi parla adeguato da uno inadeguato al discorso che si sta conducendo o, viceversa, ascoltando. La conseguenza è quella di rendere chi si interessa di tematiche scientifiche più esposto al rischio della manipolazione, più incline all'adesione a tesi pseudo-scientifiche diffuse e sorrette da personaggi che godono di popolarità mediatica, e, nei casi peggiori, più avvezzo a coltivare credenze cospirazioniste.

Delle tre prove tecniche della retorica è quella basata sulla credibilità dell'oratore a destare il nostro interesse per un'analisi del ruolo della fiducia nel discorso medico-scientifico. Riconoscere alla credibilità dell'oratore, al suo *ethos*, un generico ruolo "positivo" (come elemento non irrazionale, non estrinseco, non superfluo ma, al contrario, costitutivo, pertinente ed epistemologicamente rilevante) nelle questioni persuasive è un primo passo fondamentale del nostro percorso.

Soffermiamoci adesso su un punto più specifico: come è costituito un discorso che dia un'immagine di chi parla positiva e affidabile? Oppure, cambiando punto di vista, esistono tracce che possano indicarci se stiamo riponendo bene la nostra fiducia? Il fatto che l'*ethos* sia un elemento *tecnico* implica che, secondo le circostanze, vi sono modi appropriati e inappropriati di farvi ricorso nel proferire un discorso che renda degno di fede colui che parla. L'immagine di sé che l'oratore mostra attraverso il suo discorso non va intesa, si badi, come una finzione o come un adeguamento strumentale all'uditorio, ma come un mezzo persuasivo dal significato profondamente etico: un ricercatore (o un medico) responsabile<sup>6</sup>, che parla delle proprie ricerche ed espone dati scientifici, deve tenere conto del pubblico che ha di fronte e del potenziale impatto emotivo del proprio discorso. Talvolta sarà appropriato argomentare in modo da non infondere in chi ascolta false speranze o aspettative (per esempio, su una potenziale nuova cura), altre volte sarà opportuno fare attenzione ad argomentare in modo rassicurante per non destare paure infondate (per esempio, su un possibile virus), in altri casi si dovrà cercare di mitigare il senso di disorientamento che suscita spesso la comunicazione scientifica nei non specialisti. L'*ethos* del discorso scientifico si costruisce, perciò, di volta in volta in base al contesto e al pubblico al quale ci si rivolge ed è

Persuasione,  
fiducia  
e reputazione  
nel discorso  
medico-scientifico

Call for papers:  
"Reputazione"

orientato all'ascoltatore; il linguaggio utilizzato non può essere standardizzato ma è diverso nel caso in cui si parli a una platea di colleghi, si scriva per una pubblicazione scientifica, si interloquisca con un paziente, si rilasci un'intervista giornalistica e così via; per di più, le argomentazioni utilizzate sono diversificate anche in relazione alle situazioni in cui un ricercatore è chiamato a parlare a nome di un gruppo, di un ente di ricerca oppure a titolo personale. E ancora, quando si dibatte su temi particolarmente 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 una relazione di fiducia con chi ascolta o legge.

Va precisato che non esistono istruzioni o metodi sicuri per ottenere l'efficacia persuasiva di un discorso e per garantire la credibilità a un oratore né, per converso, per riconoscere con certezza un'informazione di qualità da una che non lo è. Un problema rilevante è poi rappresentato dal fatto che nel mondo accademico non vi è ancora sufficiente attenzione verso la sensibilizzazione dei ricercatori rispetto alle loro responsabilità nella comunicazione e divulgazione scientifica, né vi sono particolari incoraggiamenti per chi si impegna in attività di "terza missione". Inoltre, se si guarda alla medicina contemporanea – nonostante a livello internazionale si insista sulla necessità di coinvolgere i pazienti nella progettazione dell'assistenza sanitaria di cui hanno bisogno, fornendo loro informazioni che possano condurre a una decisione libera e consapevole riguardo il proprio percorso terapeutico – il riferimento generico ad un'informazione *adeguata, comprensibile, esaustiva, oggettiva, sufficientemente chiara e opportunamente formulata* non risulta supportato da una riflessione teorica che documenti e favorisca il passaggio da un modello comunicativo di tipo direttivo (che apparteneva alla medicina paternalistica) a un paradigma argomentativo. Con l'espressione *paradigma argomentativo* si fa riferimento al fatto che nella medicina contemporanea il medico non comunica dati, informazioni o verità già precostituite ad un ascoltatore che le assorbe inerme, o, peggio le subisce, ma trova insieme al paziente, nella discussione e nello scambio, tenendo conto delle emozioni in gioco e costruendo una relazione di fiducia, il trattamento che risulta maggiormente adeguato al paziente anche in ragione dei suoi valori e delle sue preferenze e che può in alcuni casi essere

rinegoziato<sup>7</sup>; ciò richiede un'attenzione particolare e una formazione specifica rispetto alle pratiche argomentative e alle caratteristiche dei meccanismi deliberativi.

In generale, benché non esistano formule o istruzioni sicure, o proprio per via del fatto che non esistono e bisogna che ognuno sia capace di costruire un'immagine di sé efficace nonché di valutare di volta in volta le informazioni ricevute, si avverte l'esigenza di uno studio sistematico sulle dinamiche persuasive e sulla nozione di credibilità nel campo della ricerca scientifica e nella pratica medico-sanitaria, che possa anche concretizzarsi in percorsi formativi per i ricercatori.

#### **4. L'ETHOS DEL DISCORSO SCIENTIFICO**

Un percorso di questo genere dovrebbe prendere le mosse da quanto emerge negli studi di settore che si soffermano sulle particolarità dell'*ethos* della scienza, dai quali è possibile trarre alcune importanti considerazioni generali ancora non particolarmente diffuse in ambito medico-scientifico. Abbiamo già mostrato in che senso è possibile affermare che non vi sono discorsi davvero indipendenti da chi li pronuncia, da chi li ascolta e dal contesto in cui vengono proferiti. Vi sono però, certamente, discorsi che sembrano tali, enunciati sprovvisti di pronomi, marcatori e riferimenti personali che paiono anche privi di una soggettività garante, semplici veicoli trasparenti di verità formalizzate. Se si riflette intorno a quella visione *naïf* del discorso scientifico secondo cui esso si svolge in maniera del tutto impersonale, neutrale, oggettiva, senza costruire o manifestare alcuna identità discorsiva, troviamo che in realtà, anche dove sembra non esservi, è sempre all'opera un'articolata costruzione della presentazione dell'autore. Siamo in presenza di un *ethos* che si lascia cogliere proprio attraverso il tentativo di rendere il discorso il più neutrale possibile, sradicando ogni traccia di coinvolgimento o valutazione personale in nome di un interesse comune per l'obiettività della scienza (Amossy 2010: 186-199). Tale strategia, tipica del discorso scientifico, prende il nome di *auto-cancellatura enunciativa* (*effacement énonciatif*), espressione con cui si fa riferimento alle strategie adottate dal locutore per eliminare negli enunciati proferiti o scritti ogni traccia della propria presenza (Vion 2001; La Mantia 2015; Bourdieu 1991), con il risultato di produrre un effetto di obiettività (Kerbrat-Orecchioni 2009 [1980]) tra-

mite una gioco di sparizioni che dona l'impressione di lasciar parlare il discorso per se stesso. L'*ethos* è costruito in modo da dissimulare la figura del locutore, dando così una parvenza di impersonalità e oggettività, ma è in questo tentativo di neutralizzazione che l'immagine di sé finisce per ricomporsi e affermarsi nuovamente (Amossy 2010: 188) per mezzo di strategie discorsive peculiari che, nello sforzo di occultare la figura di chi parla, contribuiscono a attribuirgli il ruolo di *portavoce*, di membro riconosciuto nella comunità della scienza e autorevole garante di quanto sostenuto nel testo o nel discorso.

Come ricordato anche da Segal e Richardson (2003), esistono due tesi sulla credibilità scientifica sulle quali 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 della propria 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.

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 affidabilità e credibilità si manifesta, oltre che attraverso tecniche dell'impersonalità e strategie oggettivanti, in una seconda peculiarità: l'oratore proietta un'immagine degna di fiducia permettendo al lettore/ascoltatore una partecipazione attiva e ricostruttiva al processo logico utilizzato nella elaborazione del testo (per esempio, fornendo dati e rimandi bibliografici meticolosi, esplicitando il metodo utilizzato per la raccolta e l'interpretazione delle fonti, esponendo sin dall'inizio il piano di lavoro e procedendo se-

condo i punti elencati, etc.). L'autore, in uno stile cooperativo definito *reader-friendly* (Fløttum & Vold 2010), si presenta come guida, aiutando il lettore a orientarsi nel testo, mettendo al primo posto il carattere pubblico della ricerca nonché incarnando alcuni valori di riferimento come la modestia, la serietà e la diligenza<sup>8</sup>. Il risultato auspicato coincide con la costruzione di una relazione di fiducia con chi legge o ascolta, fondamentale non solo per la divulgazione dei risultati scientifici ma anche nei casi in cui si dialoga con pazienti in procinto di compiere scelte a rischio elevato (anche per i suoi effetti positivi sull'adesione alle terapie) oppure nei casi in cui l'opinione dell'oratore può influenzare un comportamento specifico (come la decisione di vaccinare o meno i propri figli).

Queste caratteristiche sono naturalmente troppo generali e non tengono conto delle differenze tra le discipline, tra i contesti comunicativi e tra le epoche di riferimento. Per i nostri scopi sono tuttavia esempi sufficienti a indirizzare l'attenzione sul fatto che un testo scientifico non svolge la semplice funzione di supporto (formalizzato, anonimo e trasparente) per la diffusione di conoscenze ma è parte integrante diretta della produzione del sapere e che in questo processo sono particolarmente pertinenti e rilevanti le strategie persuasive utilizzate dai locutori per la costruzione della propria credibilità. La credibilità costruita da chi parla contribuisce in maniera costitutiva all'efficacia del suo dire e funge da guida per l'ascoltatore chiamato ad aderire o a respingere le tesi sostenute. 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 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.

## **5. QUESTIONI APERTE E CONCLUSIONI**

Parallelamente alle ricerche sull'*ethos* scientifico nell'ambito della retorica, della teoria dell'argomentazione, della teoria dell'enunciazione e dell'analisi del discorso<sup>9</sup>, esistono due filoni di studio che andrebbero integrati in una riflessione linguistica sul nesso tra fiducia e

Persuasione,  
fiducia  
e reputazione  
nel discorso  
medico-scientifico

Call for papers:  
"Reputazione"



scienza (di cui accenneremo solo brevemente per ragioni di spazio).

Primo, le ricerche che si occupano di individuare i tratti caratteristici delle argomentazioni complottiste, mettendo in evidenza quali differenze vi sono nella costruzione e presentazione delle prove nelle teorie dei complotti rispetto al discorso scientifico. Tali ricerche sono particolarmente importanti perché possono contribuire alla prevenzione dell'analfabetismo medico-scientifico e delle sue pericolose conseguenze socio-politiche<sup>10</sup>.

Secondo, merita di essere approfondito il tema dell'integrità nella ricerca (Caporale e Fanelli 2016) relativamente alle strategie discorsive utilizzate dagli scienziati e degli enti di ricerca nella produzione e nella divulgazione scientifica, anche per il ruolo fondamentale che esse assumono nella costruzione della credibilità della scienza. La posta in gioco nella comunicazione pubblica e nella divulgazione della scienza è sia la credibilità dei singoli ricercatori, sia la reputazione delle istituzioni all'interno delle quali essi svolgono attività di ricerca, sia, per loro tramite, la fiducia nella scienza stessa in generale con importantissime ricadute sulla società. Per tale ragione sarebbe auspicabile che ogni ricercatore (e giornalista scientifico) familiarizzasse, nel suo percorso formativo, con alcuni studi sulla persuasione, sui processi argomentativi propri della scienza, sull'impatto negativo delle carenze comunicative e con i principi di etica della comunicazione della scienza.

Ricapitolando e concludendo, un'analisi della persuasione e della fiducia nel discorso scientifico mette in evidenza e consente di riflettere su alcune questioni filosoficamente rilevanti per l'impostazione di un lavoro di ricerca nonché per la sua comprensione.

In primo luogo, se da una parte è ragionevole e opportuno sostenere che l'accesso alle verità scientifiche richieda l'esercizio reiterato del dubbio e la sospensione delle proprie certezze, non va tuttavia trascurato che uno dei comportamenti adattativi più importanti per l'animale linguistico consiste nello stabilire di volta in volta un limite oltre il quale la giustificazione delle prove diviene un mero regresso all'infinito o uno sterile esercizio scettico. Il processo di giustificazione si imbatte nella fiducia come tratto basilare e costitutivo del sistema delle conoscenze tramandate all'interno della comunità (Wittgenstein 1969). Così – ed ecco una seconda questio-

ne rilevante – la fiducia si trova ad essere alla base di due processi fondamentali per la comunità scientifica. Uno riguarda i meccanismi che regolano il rapporto della scienza con la società: affinché la scienza possa risultare persuasiva, è necessario che i discorsi scientifici tengano conto del loro impatto emotivo e che possa cogliersi dietro di essi la figura di un oratore affidabile e onesto. In particolare, quando il rapporto è diretto, come nel caso di medico e paziente, la relazione di fiducia è essenziale per la costruzione del percorso terapeutico e per l'adesione alle terapie. L'altro processo riguarda, invece, le dinamiche interne alla comunità scientifica che – come affermano Caporale e Fanelli (2016) – sempre più tende a elaborare e perfezionare linee guida e percorsi di garanzia per arginare condotte scorrette, atteggiamenti sleali, frodi, falsificazioni e altri comportamenti i quali, venendo recentemente a galla con maggiore facilità, danneggiano non solo la reputazione di chi li compie ma l'immagine pubblica della scienza (per non parlare dei danni economici e in taluni casi dei rischi potenziali per la salute).

Infine, preme sottolineare che l'analisi appena svolta dalla prospettiva della prassi linguistica, da noi condotta per lo più sul piano della costruzione dei discorsi scientifici ossia dalla prospettiva di chi fa ricerca, ha un suo corrispettivo sul piano di chi i discorsi scientifici li legge, li ascolta e li valuta. Lo studio dei modi in cui l'immagine della scienza si costruisce nei discorsi è utile sia a mostrarsi degni della fiducia di chi ci legge o ascolta sia ad individuare nei testi altrui le tracce che testimoniano la presenza di un locutore responsabile (o meno) cui affidarsi o dal quale difendersi.

## BIBLIOGRAFIA

- Amossy, R. (1999), [a cura di], *Images de soi dans le discours. La construction de l'éthos*, Lausanne-Paris, Delachaux et Niestlé.
- Amossy, R. (2010), *La présentation de soi. Ethos et identité verbale*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Aristotele, *Rh.: Ars Rhetorica*, a cura di W. D. Ross, Oxford, Clarendon Press, 1959 (trad. it. *Retorica*, Milano, Mondadori, 1996).
- Benveniste, É. (1969), *Le vocabulaire des institutions indo-européennes*, Paris, Les Éditions de Minuit (trad. it. *Il vocabolario delle istituzioni indoeuropee*, Torino, Einaudi, 2001).
- Bourdieu, P. (1991), *Language and symbolic power*, Cambridge, Polity Press.
- Caporale, C. & Fanelli, D. (2016), «L'integrità nella ricerca, una questione di standard», in *The Future of Science and Ethics*, 1(1).
- Cimatti, F. (2004), *Mente, segno e vita*, Roma, Carocci.
- Danblon, E. (2013), *L'homme rhétorique. Culture, raison, action*, Paris, Les Éditions du Cerf (trad. it. *L'uomo retorico. Cultura, ragione, azione*, Milano, Mimesis, 2014).
- Di Piazza, S. (2010), *Mafia, linguaggio, identità*, Palermo, Centro di studi ed iniziative culturali Pio La Torre.
- Fløttum, K. & Vold, E. T. (2010), «L'éthos auto-attribué d'auteurs-doc torants dans le discours scientifique», in *Lidil* [En ligne], 41|2010.
- Garver, E. (1996), *Aristotle's Rhetoric: an art of character*, Chicago and London, The University of Chicago Press.
- Gross, A. G. (2006), *Starring the Text: The Place of Rhetoric in Science Studies*, Carbondale, Southern Illinois UP.
- Kerbrat-Orecchioni, C. (2009 [1980]), *L'énonciation. De la subjectivité dans le langage* (4e Édition), Paris, Armand Colin.
- La Mantia, F. (2015), «Parlare per ascoltarsi. Note su alcuni aspetti dell'interlocuzione», in *Giornale di Metafisica*, 2/2015, 471-494.
- Livnat, Z. (2014), «Negotiating scientific ethos in academic controversy», in *Journal of Argumentation in Context* 3:2 (2014), 126-152.
- Piazza, F. (2004), *Linguaggio, persuasione e verità. La retorica del Novecento*, Roma, Carocci.
- Piazza, F. (2008), *La Retorica di Aristotele. Introduzione alla lettura*, Roma, Carocci.
- Piazza, F. (2011), «L'arte retorica: antenata o sorella della pragmatica?», in *Esercizi Filosofici*, vol. 6, n. 1, 116-132.
- Segal, J. R. & Richardson, A. W. (2003), «Scientific Ethos: Authority, Authorship and Trust in the Sciences», in *Configuration*, 11.2.
- Vion, R. (2001), «"Effacement énonciatif" et stratégies discursives», in M. De Mattia & A. Joly (éds), *De la syntaxe à la narratologie énonciative*, Paris-Gap, Ophrys, 331-354.
- Wittgenstein, L. (1969), *UG: Über Gewißheit*, a cura di G. E. M. Anscombe e G. H. von Wright, Oxford, Blackwell, 1974 (trad. it. *Della Certezza*, Torino, Einaudi, 1978).
- Zagarella, R. M. (2015a), *La dimensione personale dell'argomentazione*, Padova, Unipress.
- Zagarella, R. M. (2015b), «L'argomentazione nel rapporto medico-paziente: l'acquisizione del consenso informato», corso tenuto presso ISMETT (Istituto Mediterraneo per i Trapianti e Terapie ad Alta Specializzazione), 30 Giugno 2015.
- Zagarella, R. M. (2016), «La forza persuasiva delle teorie del complotto», in *Quaderni della Ginestra*, n. 17.

## NOTE

1. Vedi anche Zagarella 2015a: 76.
2. Si veda per esempio il volume collettaneo a cura di R. Amossy (1999).
3. Si pensi che il verbo greco *peitho* (persuado) è il corrispondente della famiglia latina di *fides* (Piazza 2008: 16-17). Il rimando alla manipolazione non è perciò intrinseco.

Persuasione,  
fiducia  
e reputazione  
nel discorso  
medico-scientifico

Call for papers:  
"Reputazione"





**Fondazione  
Umberto Veronesi**  
– per il progresso  
delle scienze