

L'ANALISI LINGUISTICA E LETTERARIA

FACOLTÀ DI SCIENZE LINGUISTICHE E LETTERATURE STRANIERE
UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE

2

ANNO XXVIII 2019

EDUCATT - UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE

L'ANALISI
LINGUISTICA E LETTERARIA

FACOLTÀ DI SCIENZE LINGUISTICHE
E LETTERATURE STRANIERE

UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE

2

ANNO XXVIII 2019

PUBBLICAZIONE QUADRIMESTRALE

L'ANALISI LINGUISTICA E LETTERARIA
Facoltà di Scienze Linguistiche e Letterature straniere
Università Cattolica del Sacro Cuore
Anno XXVIII - 2/2019
ISSN 1122-1917
ISBN 978-88-9335-545-2

Comitato Editoriale

GIOVANNI GOBBER, Direttore
MARIA LUISA MAGGIONI, Direttore
LUCIA MOR, Direttore
MARISA VERNA, Direttore
SARAH BIGI
ELISA BOLCHI
GIULIA GRATA
CHIARA PICCININI
MARIA PAOLA TENCHINI

Esperti internazionali

THOMAS AUSTENFELD, Université de Fribourg
MICHAEL D. AESCHLIMAN, Boston University, MA, USA
ELENA AGAZZI, Università degli Studi di Bergamo
STEFANO ARDUINI, Università degli Studi di Urbino
GYÖRGY DOMOKOS, Pázmány Péter Katolikus Egyetem
HANS DRUMBL, Libera Università di Bolzano
JACQUES DÜRRENMATT, Sorbonne Université
FRANÇOISE GAILLARD, Université de Paris VII
ARTUR GAŁKOWSKI, Uniwersytet Łódzki
LORETTA INNOCENTI, Università Ca' Foscari di Venezia
VINCENZO ORIOLES, Università degli Studi di Udine
GILLES PHILIPPE, Université de Lausanne
PETER PLATT, Barnard College, Columbia University, NY, USA
ANDREA ROCCI, Università della Svizzera italiana
EDDO RIGOTTI, Università degli Svizzera italiana
NIKOLA ROSSBACH, Universität Kassel
MICHAEL ROSSINGTON, Newcastle University, UK
GIUSEPPE SERTOLI, Università degli Studi di Genova
WILLIAM SHARPE, Barnard College, Columbia University, NY, USA
THOMAS TRAVISANO, Hartwick College, NY, USA
ANNA TORTI, Università degli Studi di Perugia
GISÈLE VANHESE, Università della Calabria

*I contributi di questa pubblicazione sono stati sottoposti
alla valutazione di due Peer Reviewers in forma rigorosamente anonima*

© 2019 EDUCatt - Ente per il Diritto allo Studio universitario dell'Università Cattolica
Largo Gemelli 1, 20123 Milano | tel. 02.7234.2235 | fax 02.80.53.215
e-mail: editoriale.dsu@educatt.it (*produzione*); librario.dsu@educatt.it (*distribuzione*)
web: www.educatt.it/libri

Redazione della Rivista: redazione.all@unicatt.it | *web:* www.analisinguisticaeletteraria.eu

Questo volume è stato stampato nel mese di dicembre 2019
presso la Litografia Solari - Peschiera Borromeo (Milano)

INDICE

L'umorismo nella traduzione in spagnolo de <i>Il gioco delle tre carte</i> di Marco Malvaldi <i>Sonia Bailini</i>	7
“Drink wine, not labels”: A lexicologist’s insight into ‘Super Tuscans’ <i>Cristiano Furiassi</i>	29
Manipolazioni del discorso e trasmissione dei saperi <i>Contributi linguistici, letterari e glottodidattici</i>	
Introduzione <i>Maurizia Calusio – Silvia Gilardoni</i>	47
<i>In memoriam</i> Cristina Bosisio <i>Bona Cambiaghi</i>	51
<i>Толковый словарь как манипулятивный текст</i> <i>Elena Bulygina – Tat’jana Tripol’skaja</i>	53
La manipolazione nell’editoria sovietica: il caso di Il’ja Sel’vinskij <i>Anna Krasnikova</i>	75
Processi manipolativi nella Russia post-sovietica: verso la creazione di una nuova immagine del nemico <i>Valentina Noseda</i>	89
La manipolazione nascosta nei segnali discorsivi <i>ведь</i> e <i>же</i> usati come attivatori di presupposizione <i>Nataliya Stoyanova</i>	105
Parola corrotta e cura della parola: c’è scampo dalla dinamica manipolatoria? <i>Sarah Bigi</i>	123
La censura in Cina e il modello del Genitore Premuroso: analisi di un corpus <i>Nazarena Fazzari</i>	137

Le domande orientate e retoriche in cinese: strumento persuasivo o manipolatorio?	153
<i>Chiara Piccinini</i>	
Rewriting Italian social issues in English translation: Renée Reggiani and her impact on children's literature in the 1960s	171
<i>Claudia Alborghetti</i>	
Umorismo tabù, traduzione audiovisiva e manipolazione testuale: quale testo per il pubblico italiano?	185
<i>Laura Anelli</i>	
“Das Stück könnte auch ‘Sprechfolterung’ heißen”. La manipolazione linguistica nel Kaspar di Peter Handke e gli albori del teatro postdrammatico	207
<i>Gloria Colombo</i>	
Gestione del discorso e mediazione dei saperi in classe CLIL	221
<i>Silvia Gilardoni</i>	
CLIL and educational change. What CLIL teaches us about (language) learning	245
<i>Piet van de Craen</i>	
Indice degli Autori	257

PAROLA CORROTTA E CURA DELLA PAROLA: C'È SCAMPO DALLA DINAMICA MANIPOLATORIA?

SARAH BIGI

UNIVERSITÀ CATTOLICA DEL SACRO CUORE

Sempre di più, in tempi recenti, emergono nel discorso pubblico riferimenti a usi non appropriati del linguaggio, richiamando quelle che in letteratura sono tradizionalmente studiate come 'strategie manipolatorie'. Si torna quindi a interrogarsi sulla dinamica manipolatoria. In questo contributo ci si chiede se sia possibile, almeno in alcuni casi, identificare la manipolazione nell'*hic et nunc* dell'interazione e non solo dopo che si siano verificate le conseguenze negative (o ritenute tali) prodotte dal testo stesso. Ci si propone di ripercorrere brevemente i principali studi sulla manipolazione con l'intento di andare al cuore della dinamica manipolatoria per capire se sia possibile mettere in atto strategie preventive e difensive rispetto a intenzioni e usi manipolatori del linguaggio verbale.

Recently, frequent inappropriate uses of language in public discourse have been observed that remind of what the literature has often called 'manipulation strategies.' Thus, scholars have started again discussing about what fosters the success of manipulation. This paper originates from the question about the possibility of identifying manipulation in the 'here and now' of interaction, and not only after its negative consequences have taken place. After a brief discussion of the literature on manipulation, the paper discusses the possibility of putting in place preventive and defensive strategies against manipulative intentions and uses of language.

Keywords: strategie manipolatorie, analisi del discorso, deliberazione

“As a poet – not as a citizen – there is only one political duty,
and that is to defend one's language from corruption.
And that is particularly serious now. It's being so quickly corrupted.
When it's corrupted, people lose faith in what they hear, and this
leads to violence.”

W.H. Auden¹

1. Introduzione²

Mettere a tema la dinamica manipolatoria dopo le molte e profonde trattazioni che ne sono state fatte soprattutto nel secolo scorso potrebbe sembrare un'operazione inutile, o peggio ancora

¹ La citazione è un passaggio di un'intervista a W.H. Auden, comparsa sul New York Times il 19 ottobre 1971.

² Questo contributo è stato presentato durante il convegno “Dalla trasmissione dei saperi alla manipolazione del discorso. Prospettive linguistiche, letterarie e glottodidattiche”, Milano, 25-26 ottobre 2019, organizzato dal

presuntuosa. L'opportunità di riprendere queste riflessioni in riferimento al momento attuale è offerta da due espressioni nuove, in circolazione da pochi anni: *post-truth* e *alternative facts*.

La prima è stata acquisita nel novembre 2016 dall'Oxford English Dictionary come aggettivo la cui definizione è: “relating to or denoting circumstances in which objective facts are less influential in shaping public opinion than appeals to emotion and personal belief”. Questa parola, in circolazione già da qualche tempo, ha visto un improvviso aumento delle occorrenze nel 2016, durante il referendum sull'Unione Europea in Gran Bretagna e l'elezione presidenziale negli Stati Uniti, occorrendo con frequenza particolare nell'espressione *post-truth politics*³.

La seconda espressione, *alternative facts*, ha suscitato un certo scalpore quando è stata utilizzata dal Consigliere del Presidente Trump, Kellyanne Conway, intervistata da Chuck Todd di *Meet the Press*⁴ a pochi giorni dall'insediamento del Presidente, per difendere l'affermazione del segretario dell'Ufficio Stampa della Casa Bianca, Sean Spicer, il quale aveva affermato che le persone presenti alla cerimonia di insediamento del Presidente Trump fossero molte di più di quanto diffuso dai media. Le riprese video lo sconfessavano platealmente e Todd chiese alla Conway come mai il segretario dell'Ufficio Stampa della Casa Bianca avesse fatto la sua prima apparizione in pubblico pronunciando una “provable falsehood”. La Conway rispose a questa domanda affermando che Spicer non aveva pronunciato una *falsehood*, bensì aveva offerto *alternative facts*. L'uso di questa espressione, subito definita ‘orwelliana’, ha causato non poche preoccupazioni, espresse sia da giornalisti, che da intellettuali e politici. Sulla scia di tale sconcerto è anche apparso un fascicolo tematico della rivista scientifica “Informal Logic”, intitolato *Reason & Rhetoric in the Time of Alternative Facts*⁵.

Entrambe le espressioni segnalano ‘problemi’ legati alla rappresentazione della realtà, che non è più sentita come rispondente alla verità e/o ai fatti. Inoltre, entrambe le espressioni fanno riferimento alla funzione persuasiva della comunicazione, quella cioè volta a ottenere un cambiamento nel pensiero o nell'azione dell'ascoltatore. Il senso di allarme che la loro diffusione ha acceso soprattutto nella comunità accademica e nei circoli intellettuali è stato suscitato proprio dal riferimento a utilizzi del linguaggio per rappresentare la realtà in chiave persuasiva – adesione per la proposta di uscire dall'Unione Europea nel caso del referendum sulla Brexit; creazione di consenso per il Presidente Trump nel caso degli *alternative facts* del segretario Spicer – ma in qualche modo ‘scorretta’, come rivelano le espressioni stesse: *post truth* e *alternative facts*. In entrambi i casi sembra adombrata l'assen-

Dipartimento di Scienze linguistiche e letterature straniere, Università Cattolica del Sacro Cuore. Ringrazio i partecipanti al convegno per interessanti osservazioni durante la discussione, Maria Grazia Rossi per utili discussioni su una prima versione di questo contributo e due revisori anonimi per i suggerimenti che hanno migliorato una precedente versione dell'articolo.

³ <https://en.oxforddictionaries.com/word-of-the-year/word-of-the-year-2016> (ultima consultazione, 7 febbraio 2019).

⁴ L'intervista a Kellyanne Conway del 22 gennaio 2017 è visibile su YouTube, al link: <https://youtu.be/VSrEEDQgFc8> (ultima consultazione, 7 febbraio 2019).

⁵ “Informal Logic”, 30, 2018, 1. Guest Editors: Katharina Stevens – Michael D. Baumtrog.

za di una realtà oggettiva di riferimento in relazione alla quale formare opinioni e prendere decisioni.

In effetti, i meccanismi ai quali queste espressioni nuove fanno riferimento, nuovi non sono e sono stati studiati da diversi punti di vista sotto il termine più ampio di 'strategie manipolatorie'. W.H. Auden, che abbiamo citato in apertura, a questo proposito parla efficacemente di 'corruzione' della parola.

Il presente contributo si chiede innanzitutto se sia possibile riconoscere un testo manipolatorio nell'*hic et nunc* dell'interazione e non solo dopo che si siano verificate le conseguenze negative (o ritenute tali) prodotte dal testo stesso. Infatti, ritenere che non sia mai possibile scoprire la manipolazione prima di esserne caduti vittime ci condanna a un'ineluttabilità che chi scrive rifiuta di accettare come condizione sempre inevitabile. In particolare, ci chiediamo se sia possibile individuare 'indicatori sentinella' di corruzione del discorso e, di conseguenza, se sia possibile individuare i segnali ai quali dovrebbe prestare attenzione l'ascoltatore che ha cura della parola. In secondo luogo, relativamente proprio all'ascoltatore che ha cura della parola, proporremo che sia considerato un soggetto chiave per 'disinnescare' la dinamica manipolatoria.

2. Una prima ipotesi: la 'parola corrotta'

Ripartendo dalla prospettiva proposta da Auden, la parola si può dire 'corrotta' quando non è più possibile prestarvi fiducia. Da questa situazione consegue la corruzione morale, dei comportamenti, e delle relazioni. Assumendo questa proposta come ipotesi di lavoro, può illuminarci l'etimologia stessa della parola 'corrompere': "guastare, alterare, viziare nel proprio essere; *fig.* contaminare, depravare, render cattivo"⁶. Una 'parola corrotta' è quindi una parola che ha perso la sua qualità propria; così come un cibo avariato non nutre ma intossica, anche la 'parola avariata' non riesce più a essere lo strumento che permette all'individuo di relazionarsi con la realtà e con gli altri individui. Diventa invece il mezzo per estraniare le persone dalla realtà, per metterle le une contro le altre e impedire la convivenza pacifica.

Questa riflessione getta luce su un primo aspetto del problema, cioè le conseguenze che può produrre la 'parola corrotta'. Sorgono però subito alcune domande: parola corrotta o uso corrotto della parola? Se parliamo di uso corrotto della parola, di cosa stiamo parlando più precisamente? Quali strutture, implicite, scelte lessicali, o altre strategie determinano la corruzione del discorso? Dipende tutto solo dalla 'forma' del testo o entrano in gioco anche le individualità degli interlocutori? Quanto contano, per esempio, le aspettative dell'ascoltatore rispetto a un messaggio? Quanto contano gli spazi di sapere condiviso (o non condiviso) tra gli interlocutori per il successo di un discorso usato in modo 'corrotto'?

Ci rivolgiamo dunque agli studi sulla manipolazione e sul discorso manipolatorio per sviluppare ulteriormente il nesso tra parola corrotta, uso corrotto della parola e individualità degli interlocutori. Una prima ricognizione ci permette di elencare alcune delle

⁶Treccani Vocabolario online, www.treccani.it (ultima consultazione, 14 febbraio 2019).

principali caratteristiche dei testi manipolatori. Innanzitutto le loro finalità: ingannano e rivelano intenzioni non benevole nei confronti del destinatario. Inoltre, alcune caratteristiche formali: fanno un uso ambiguo del linguaggio; utilizzano la menzogna (anche se non tutti gli studiosi sono concordi nell'includerla tra le strategie manipolatorie); sono testi che violano norme conversazionali o regole sociali. Infine, la manipolazione è considerata equivalente a un abuso di potere più che altro perché utilizzata per mantenere una situazione di ineguaglianza⁷. In estrema sintesi, si potrebbe dire che si riconosce ai testi manipolatori una dose di insincerità da parte di chi li produce e soprattutto la caratteristica di essere strutturati in modo tale da rendere difficile a chi ascolta esercitare l'uso critico della ragione per esprimere un dissenso. Emerge subito il problema fondamentale che riguarda lo studio della manipolazione, ossia il fatto che le caratteristiche formali ritenute tipiche dei testi manipolatori sono in realtà messe a servizio anche di altri scopi comunicativi. Un esempio può essere quello dell'ironia, che in un certo senso esprime una certa 'insincerità' del mittente e comporta per il destinatario una certa difficoltà nell'uso critico della ragione (anche se nel caso dell'ironia il mittente vuole condividere il proprio stato epistemico con l'interlocutore mentre nel caso della manipolazione vuole nasconderselo⁸). Ritorniamo quindi alla nostra domanda iniziale: è possibile riconoscere un testo manipolatorio nell'*bic et nunc* dell'interazione? O forse questo presuppone fare il 'processo alle intenzioni' del mittente, cosa impossibile?

È interessante a questo punto soffermarsi in maniera più specifica su alcune riflessioni proposte nella letteratura recente di area linguistica sul tema della manipolazione.

3. *Gli studi sulla manipolazione e i testi manipolatori*

Consapevoli del fatto che la riflessione sull'uso 'non benevolo' della parola risale almeno alla Grecia classica, sintetizziamo in questa sezione alcune riflessioni recenti sulla manipolazione e la sua manifestazione nei testi. La prima serie di contributi comprende descrizioni degli 'intenti manipolatori' (par. 3.1), mentre la seconda parte (par. 3.2) sintetizza contributi nei quali sono state descritte alcune strategie linguistiche e comunicative utilizzate per conseguire fini manipolatori.

⁷ F. Farahzad, *A Gestalt Approach to Manipulation in Translation*, Museum Tusulanum Press, Copenhagen 1998; L. de Saussure, *Manipulation and cognitive pragmatics: Preliminary hypotheses*, in *Manipulation and Ideologies in the Twentieth Century: Discourse, Language, Mind*, L. de Saussure – P. Schultz (ed.), John Benjamins, Amsterdam 2005, pp. 113-146; T.A. Van Dijk, *Discourse and manipulation*, "Discourse & Society", 2006, 17, pp. 359-383; F. Ferrari, *Metaphor at work in the analysis of political discourse: investigating a 'preventive war' persuasion strategy*, "Discourse & Society", 18, 2007, 5, pp. 603-625; S. McCornack et al., *Information Manipulation Theory 2: A propositional theory of deceptive discourse production*, "Journal of Language and Social Psychology", 2014, pp. 1-30.

⁸ Ad esempio, P.M. Pexman – T.R. Ferretti – A.N. Katz, *Discourse Factors That Influence Online Reading of Metaphor and Irony*, "Discourse Processes", 29, 2000, 3, pp. 201-222.

3.1 L'intento manipolatorio

Un ambito che in maniera specifica ha affrontato il tema della manipolazione è stato quello della *Critical Discourse Analysis*. Uno dei suoi principali esponenti, T. van Dijk, così la definisce:

A communicative and interactional practice, in which the manipulator exercises control over other people, usually against their will or against their best interest. [...] the recipients are unable to understand the real intentions or to see the full consequences of the beliefs or actions advocated by the manipulator. [...] the crucial criteria are that people are being acted upon against their fully conscious will and interests, and that manipulation is in the best interests of the manipulator.⁹

In questo approccio, il 'testo manipolatorio' non corrisponde a una tipologia testuale ma all'utilizzo di determinate strutture con fini manipolatori. Van Dijk si muove nell'ambito di un *social-cognitive-discursive approach* e definisce la manipolazione innanzitutto come fenomeno che può riguardare i rapporti tra differenti gruppi sociali prima che tra individui.

Nell'ambito della *Relevance Theory*, L. de Saussure ha proposto a sua volta una definizione che vale la pena riportare:

Manipulative discourse is not a discourse type according to purely linguistic criteria. Manipulative discourses exist [...] in order for the speaker to achieve specific goals. [...] Manipulative discourse is therefore a pragmatic problem in my view. It is a type of *usage* of natural language, and can be identified only through notions like goals, intentions, and broader aspects of pragmatic processing, which in turn explain the quantitatively high presence of some formal features [...] because they are of some help in achieving the speaker's goal.¹⁰

La sottolineatura di de Saussure non è molto diversa da quella di van Dijk: entrambi si soffermano sul fatto che il discorso manipolatorio è determinato principalmente dall'intenzione manipolatoria del mittente e che questa intenzione rimane nascosta. Finché il destinatario non si accorge dell'intenzione manipolatoria del mittente, la manipolazione ha effetto. De Saussure aggiunge l'osservazione che riguarda il rapporto fra i tratti formali del testo manipolatorio e le intenzioni del mittente: è possibile riconoscere alcune strutture 'tipiche' dei testi manipolatori perché queste sono efficaci per il raggiungimento degli scopi del mittente. Non è però dai tratti formali dei testi che deriva la loro 'forza' manipolatoria, ma dall'intenzione del mittente, che mette quelle strutture a servizio di un obiettivo improprio. De Saussure fa un'altra osservazione importante: "Freedom of thought is a necessary condition for manipulation"¹¹, poiché quest'ultima richiede un'adesione sincera.

⁹ T.A. Van Dijk, *Discourse and manipulation*, pp. 360-361.

¹⁰ L. de Saussure, *Manipulation and cognitive pragmatics*, p. 118.

¹¹ *Ibid.*, p. 117.

Infatti, laddove non vi sia adesione spontanea vi sono coercizione e violenza, non più manipolazione.

È interessante ricordare infine la definizione proposta da E. Rigotti, sempre nel contesto di una prospettiva pragmatica:

A message is manipulative if it twists the vision of the world (physical as well as social – or human – actual as well as virtual) in the mind of the addressee, so that he/she is prevented from having a healthy attitude towards decision (i.e., an attitude responding to his/her very interest), and pursues the manipulator's goal in the illusion of pursuing his/her own goal.¹²

Questa definizione è inserita nel contesto di un modello dell'azione. Anche in questo caso si sottolinea come nel contesto di una dinamica manipolatoria il mittente riesca a nascondere le proprie intenzioni al destinatario, che quindi persegue i fini del mittente senza rendersene conto, o pensando di perseguire i propri. Inoltre, Rigotti sottolinea il fatto che il meccanismo grazie al quale funziona il testo manipolatorio è quello di distorcere la visione della realtà per il destinatario.

In queste tre definizioni si ritrova una descrizione di quel deterioramento della parola a cui si accennava all'inizio del contributo, ossia l'uso della parola non più volto a mettere l'individuo in relazione con la realtà e con gli altri individui (nella fattispecie, il mittente con il destinatario), bensì un uso del discorso che distorce la visione della realtà e nasconde le reali intenzioni del mittente, mettendo così a rischio la relazione stessa con il destinatario. Emergono inoltre due aspetti principali che caratterizzano la dinamica manipolatoria: da un lato una rappresentazione della realtà che è parziale e spesso limitata ad aspetti non del tutto rilevanti; dall'altra, l'ottenimento della fiducia del destinatario, tale per cui si accetta senza riserve tutto ciò che il manipolatore dice.

Di nuovo si può osservare che questi aspetti non caratterizzano unicamente i testi con intento manipolatorio. Anche la metafora convenzionale, per esempio, presenta queste stesse caratteristiche a causa del suo effetto *framing*¹³, aspetto che è considerato da alcuni studiosi problematico¹⁴ e non da altri; sta di fatto che non è possibile derubricare tutti i testi che fanno uso di metafore a casi di manipolazione.

3.2 Alcune strategie utilizzate per costruire testi manipolatori

Accanto a definizioni come quelle riportate sopra, che inquadrano la dinamica manipolatoria individuandone principalmente gli scopi, altri autori hanno segnalato specifiche strategie linguistiche che contribuiscono a rendere un testo 'adeguato' a raggiungere un fine

¹² E. Rigotti, *Towards a typology of manipulative processes*, in *Manipulation and Ideologies in the Twentieth Century*, L. de Saussure – P. Schultz (ed.), p. 68.

¹³ C. Burgers – K.Y. Renardel de Lavalette – G.J. Steen, *Metaphor, hyperbole, and irony: Uses in isolation and in combination in written discourse*, "Journal of Pragmatics", 127, 2018, pp. 71-83.

¹⁴ S. Sontag, *Illness as metaphor*, Farrar, Strauss & Giroux, New York 1978.

manipolatorio; sulla scorta di de Saussure, si potrebbe dire che si tratta di quelle strutture ‘tipiche’ che tendono a riproporsi in quasi tutti i testi con intento manipolatorio.

Una prima strategia, tipica e ben riconoscibile, è quella della polarizzazione, ossia la costruzione di narrazioni che rappresentano il mondo attraverso paradigmi polarizzati (giusto-sbagliato, bene-male, buono-cattivo, amico-nemico)¹⁵. Questo permette di dividere il mondo in due gruppi ben distinti, Noi (buoni) vs Loro (cattivi), al di là dei quali non esistono alternative¹⁶.

In modo simile possono funzionare l’appello alle emozioni, a loro volta organizzate in coppie dicotomiche, come paura-sicurezza, rischio-sicurezza, rabbia-indifferenza, sfiducia-fiducia e l’appello all’interesse di chi ascolta¹⁷.

La ‘strategia della vaghezza’ prevede l’impiego di lessico generico, potenzialmente ambiguo, un esempio della quale è l’utilizzo di valenze verbali non saturate se ‘scomode’¹⁸. Altri esempi di lessico vago sono parole come ‘libertà’, ‘felicità’, ‘verità’, ‘popolo’, ‘umanità’, ‘compito delle leggi’, ‘regole’, che hanno una forte carica emotiva, ma anche molte possibili interpretazioni¹⁹. La vaghezza del lessico permette al mittente di non essere chiaro rispetto ai propri intenti o alle proprie convinzioni, facendo così in modo di mantenere nascoste le proprie vere intenzioni. All’utilizzo di lessico vago è strettamente correlato lo sfruttamento della pluralità di inferenze che possono derivare dall’utilizzo di enunciati vaghi²⁰: per esempio, l’espressione ‘il governo del popolo’ permette di inferire che si stia parlando del governo eletto ‘dalla maggioranza’, cosa non sempre rispondente alla realtà dei dati elettorali; un software *for profit* che chiama tutti ‘amici’ può generare determinate aspettative di lealtà e fiducia che non sono proprie della sua natura.

Infine, muovendosi nell’ambito della teoria della pertinenza, Allott segnala l’uso inappropriato di concetti positivi per sostenere il “manufacture of consent” nelle democrazie occidentali²¹. In particolare, viene discusso l’utilizzo della parola ‘democrazia’, che compare spesso in testi volti a creare consenso per pratiche in realtà non del tutto democratiche, come ad esempio il sostegno a regimi dittatoriali. Il problema discusso da Allott è come mai i destinatari di tali testi concedano il proprio consenso a fronte di evidenti contraddizioni tra il concetto e il suo uso.

¹⁵ P. Danler, *Morpho-syntactic and textual realizations as deliberate pragmatic argumentative linguistic tools?*, in *Manipulation and Ideologies in the Twentieth Century*, L. de Saussure – P. Schultz (ed.), pp. 45-60.

¹⁶ T.A. Van Dijk, *Discourse and manipulation*; Id., *Critical Discourse Analysis*, in D. Tannen – H.H. Hamilton – D. Schiffrin (ed.), *The Handbook of Discourse Analysis*, John Wiley & Sons, Hoboken 2015, pp. 352-372.

¹⁷ L. de Saussure, *Manipulation and cognitive pragmatics*; S. Cigada – C. Garaffoni, *Teatro sentimentale e propaganda. Les victimes cloîtrées di Jacques-Marie Boutet*, “L’analisi linguistica e letteraria”, 1, 2018, 26, pp. 69-86.

¹⁸ P. Danler, *Morpho-syntactic and textual realizations as deliberate pragmatic argumentative linguistic tools?*; A. Rocci, *Are manipulative texts ‘coherent’? Manipulation, presuppositions and (in-)congruity*, in *Manipulation and Ideologies in the Twentieth Century*, L. de Saussure – P. Schultz (ed.), pp. 85-112.

¹⁹ Sulle parole emotive e i loro utilizzi anche in chiave manipolatoria, cfr. F. Macagno – D. Walton, *Emotive Language in Argumentation*, Cambridge University Press, Cambridge 2014.

²⁰ A. Rocci, *Are Manipulative Texts ‘Coherent’?*; L. de Saussure, *Manipulation and Cognitive Pragmatics*.

²¹ N. Allott, *The role of misused concepts in manufacturing consent*, in *Manipulation and Ideologies in the Twentieth Century*, L. de Saussure – P. Schultz (ed.), p. 150.

Anche in relazione a questi contributi ci troviamo in difficoltà: l'appello alle emozioni o l'uso di parole con carica emotiva pare essere inevitabile, soprattutto nel discorso politico, ma è 'male' di per sé? Inoltre, è vero che in molti casi la carica emotiva di certe parole si crea nel contesto d'uso e deve quindi essere valutata in relazione a tale contesto. Anche l'utilizzo di lessico vago non è di per sé stesso manipolatorio e in alcuni casi può funzionare in senso inclusivo o permettere un arricchimento del dibattito se sono possibili varie interpretazioni di un senso testuale. A sua volta, la pluralità di inferenze resa possibile dalla vaghezza non necessariamente è un problema; potrebbe diventarlo, però, per il fatto che le inferenze date per implicatura possono essere cancellate senza cadere in contraddizione²². Le implicature sono cancellabili nel senso che, essendo significati lasciati intendere e non espressi in maniera esplicita, possono essere negati senza dover ritrattare ciò che invece si è detto esplicitamente. Per esempio, quando, in tempo di saldi, si vedono cartelli che annunciano "Sconti fino all'80%", ma si scopre poi che solo una minima parte dei prezzi è effettivamente ridotta così tanto, il negozio può sempre tutelarsi sostenendo di non aver voluto dire che 'tutti i prodotti' fossero scontati all'80%, ma solo alcuni. Il problema è dunque l'uso strategico della cancellabilità in senso deresponsabilizzante.

4. *Alla radice della dinamica manipolatoria*

Sulla base della breve (e non esaustiva) ricognizione della letteratura recente sul tema degli intenti e delle strategie manipolatorie, emergono due punti fondamentali sui quali sembra agire l'intenzione manipolatoria del mittente: la qualità delle informazioni comunicate e l'ottenimento della piena e libera fiducia del destinatario. Di nuovo, ci pare di ritrovarci in un 'territorio' familiare: riconosciamo gli elementi di *ethos*, *pathos* e *logos* indicati già da Aristotele come tecniche per rendere persuasivo un discorso. Il carattere dell'oratore, il tipo di emozioni suscitate negli ascoltatori e il tipo di testi che si costruiscono in relazione a ciascun argomento sono gli elementi dai quali dipendono i tre tipi di argomentazioni che si possono offrire attraverso i discorsi. Quella che abbiamo chiamato 'qualità delle informazioni' coincide con il *logos*, ossia con il fatto che il discorso dimostra, o sembra dimostrare qualcosa; l'ottenimento della fiducia del destinatario coincide con il *pathos*, ossia la capacità di predisporre il destinatario in un dato modo²³. Di seguito analizziamo più in dettaglio questi due momenti della dinamica persuasiva e manipolatoria.

4.1 La rappresentazione della realtà

Un primo tratto caratterizzante i testi manipolatori è dunque la loro capacità di alterare la percezione della realtà nell'interlocutore. Quanto sia rilevante avere a disposizione informazioni che restituiscono rappresentazioni della realtà fondate e verificabili si può capire

²² F. Domaneschi – C. Penco, *Come non detto. Usi e Abusi dei sottintesi*, Laterza, Bari 2016.

²³ Aristotele, *Retorica*, Oscar Mondadori, Milano 1996, p. 13.

osservando da vicino la dinamica decisionale. È in questa dinamica, a ben vedere, che si giocano gran parte delle comunicazioni umane e che si inserisce il discorso persuasivo²⁴.

Nel contesto degli studi sulle decisioni condivise sono state proposte diverse rappresentazioni della dinamica decisionale. Di seguito (Figura 1) riportiamo quella proposta da G. Elwyn e T. Miron-Shatz, che ci sembra particolarmente efficace nel mostrare la rilevanza delle informazioni per le decisioni²⁵.

Fig. 1 - *Le fasi della decisione*

<i>Decision-making phases</i>	<i>Description</i>
Deliberation	Information search Knowledge gain Appraisal of knowledge sufficiency Imagining counterfactuals Affective forecasting Preference construction
Determination	Integrating deliberation inputs and making a choice (i.e., the determination), prior to enacting the decision.

In questa rappresentazione, la ‘presa di decisione’ viene descritta in due momenti, quello deliberativo, durante il quale si dibattono le diverse opzioni o punti di vista, e quello della determinazione, che coincide con l’atto di decisione vero e proprio. Questo atto integra i contributi della deliberazione e prelude a quello concreto (non più verbale, quindi) della loro messa in pratica.

Come si può notare, i fattori che costituiscono la deliberazione formano una sequenza che indica l’ordine logico in cui si presentano durante lo svolgersi del processo deliberativo. La ricerca di informazioni (*information search*) dà luogo a un’acquisizione di conoscenze (*knowledge gain*), che debbono essere valutate in relazione alla loro quantità e qualità. Esse infatti costituiscono la base per tre processi fondamentali: supporre situazioni alternative a quelle ipotizzate (*imagining counterfactuals*), supporre le proprie risposte emotive alle situazioni ipotizzate (*affective forecasting*) e infine definire delle preferenze rispetto a un esito o a un altro della deliberazione (*preference construction*). Questi tre processi sono particolarmente importanti perché consentono di mettere le decisioni in prospettiva, portando all’attenzione nello specifico le possibili conseguenze di una scelta. È chiaro però che se le informazioni di partenza sono parziali o non veritiere, il destinatario delle informazioni giungerà a conclusioni probabilmente non corrispondenti alle sue reali preferenze o esigenze.

²⁴ Anche i discorsi nei quali ci si confronta su punti di vista, valori, opinioni, interpretazioni, di fatto vanno a costituire quel patrimonio personale di convinzioni che diventano il fondamento per motivare decisioni e azioni.

²⁵ G. Elwyn – T. Miron-Shatz, *Deliberation before determination: the definition and evaluation of good decision making*, “Health Expectations”, 13, 2010, 2, pp. 139-147.

Un primo rischio manipolatorio si gioca quindi al livello della condivisione di informazioni, soprattutto nel contesto di dialoghi nei quali esiste una forte disparità di conoscenze tra gli interlocutori: in questi casi è facile per chi abbia intenzioni manipolatorie presentare, per esempio, informazioni parziali come se fossero generali, una situazione complessa come se fosse semplice, dare descrizioni tendenziose di altre persone o di altre informazioni.

Secondo il modello proposto, inoltre, fa parte di un processo deliberativo completo la valutazione della sufficienza della conoscenza. Sufficienza che va considerata in relazione al tema trattato, al problema da risolvere o all'obiettivo comunicativo. Evidentemente, il successo di una dinamica manipolatoria sta nell'abilità con cui il manipolatore riesce a far sì che l'interlocutore salti questa fase e accetti le conoscenze acquisite in maniera acritica. Le strategie possono essere duplici: da una parte, efficacemente distogliere l'attenzione dal fatto che mancano informazioni rilevanti, dall'altra parte, conquistare la fiducia dell'interlocutore a tal punto che questi non si ponga nemmeno il problema dell'affidabilità o della completezza delle informazioni.

Quest'ultimo pare essere il secondo snodo cruciale nella dinamica manipolatoria: quando il manipolatore riesce a conquistare la fiducia del suo interlocutore, al punto tale che quest'ultimo diventa 'sordo' e 'cieco' di fronte alle lacune, alle incongruenze o alla dubbia provenienza delle informazioni fornite dal manipolatore.

4.2 Il ruolo del destinatario

Come accennato sopra, già Aristotele aveva sottolineato la rilevanza del *pathos* nella dinamica persuasiva, correlato in maniera diretta alla dimensione dell'*ethos* del mittente²⁶. Il testo è persuasivo, secondo Aristotele, quando è in grado di suscitare emozioni adeguate allo scopo e al tema trattato, poiché "i giudizi non vengono emessi allo stesso modo se si è influenzati da sentimenti di dolore o di gioia, oppure di amicizia o di odio"²⁷. Allo stesso modo anche i testi manipolatori sfruttano la prerogativa delle emozioni, che, come strumenti cognitivi, funzionano avvicinando gli oggetti alla comprensione, ma allo stesso tempo rischiano di mettere 'fuori fuoco' tutta la realtà circostante, che, in qualche modo, esce di scena²⁸. L'effetto è quello di una visione parziale della realtà, alla quale però ci si affeziona se in essa risuonano – o vengono fatte risuonare appositamente – idee, valori, sensazioni che sentiamo corrispondenti e coerenti con la nostra personale rappresentazione del mondo.

A questo proposito, possono essere interessanti e in qualche modo complementari alcuni studi delle scienze cognitive, che dimostrano in maniera convincente la predominanza di

²⁶ Aristotele, *Retorica*, p. 13.

²⁷ *Ibidem*.

²⁸ Sulla stretta interazione di emozioni e ragione, tra gli altri: S. Cigada, *Les Émotions dans le discours de la construction européenne*, DSU, Milano 2008; C. Plantin, *Les bonnes raisons des émotions. Principes et méthode pour l'étude du discours émotionné*, Peter Lang, Berne 2011; F. Ervas – M.G. Rossi – E. Gola, *Come affinare le armi della seduzione: emozioni e vigilanza epistemica*, "Rivista Italiana di Filosofia del Linguaggio", 2015, pp. 38-52.

un principio 'egocentrico' nell'interpretazione del significato dei messaggi che si ricevono²⁹. In base a questi studi, emerge che il primo passaggio interpretativo del senso tende a riportare i significati alle categorie concettuali più facilmente accessibili al destinatario, ossia le proprie. Solo se questo genera un non senso, si cerca di risolverlo facendosi aiutare dagli elementi contestuali³⁰. Questa dinamica risulta coerente con studi precedenti sulla cosiddetta 'irrazionalità' degli individui, descritta nei termini di ragionamenti *fast*, cioè a basso sforzo cognitivo e basati su regole di inferenza confutabili, ma più facili da gestire, soprattutto se in presenza di grandi quantità di informazioni e mezzi interpretativi insufficienti³¹. Sono le dinamiche chiamate 'euristiche', quelle colpevoli di farci acquistare l'ennesimo aspirapolvere anche quando non ne avevamo bisogno, di farci scegliere, al supermercato, la scatola di pelati che sta all'altezza del nostro viso anche se è quella che costa di più, di farci acquistare più prodotti inutili perché costano solo 2.99€, quando ce ne servirebbe veramente solo uno per magari 5€, ecc. Sono le stesse dinamiche che si innescano quando riteniamo più comodo individuare una singola causa esterna per i mali che ci affliggono, anziché attivare prima di tutto un processo di auto-analisi per individuare eventuali comportamenti scorretti e correggerli. In concreto, è questa la strategia preferita da alcuni politici che, sia in passato che attualmente, costruiscono intere campagne di comunicazione sull'individuazione di un unico 'nemico' esterno, colpevole dei mali della nazione, senza mettere mai in discussione comportamenti e scelte politiche o sociali precedenti, decisamente sbagliati o che comunque hanno concorso ai problemi in questione. Si offre così una soluzione semplice, cioè facilmente concettualizzabile, a problemi complessi, che richiederebbero altrimenti uno sforzo di analisi e di attenzione che i più non sembrano essere disposti a fare. Esempi di questa dinamica sono costituiti dalle varie teorie della cospirazione, che nell'attribuire a soggetti tipicamente innominabili e misteriosi la responsabilità di determinati problemi, creano un nemico spaventoso, perché ignoto, ma anche semplice, perché in quanto ignoto non se ne vede la complessità³².

Date queste considerazioni, riprendiamo qui l'ipotesi proposta all'inizio del contributo, ossia di considerare il destinatario come soggetto chiave per disinnescare la dinamica manipolatoria. Ritenere infatti che chi è manipolato sia sempre e soltanto un'ignara vittima di un abile affabulatore priva l'ascoltatore di qualsiasi responsabilità nei confronti della risposta che è chiamato a dare alle parole che gli vengono indirizzate. Significa accettare una rappresentazione limitata e semplicistica della dinamica manipolatoria, nella quale c'è chi propone una visione distorta della realtà, ma c'è anche chi la accetta e, così facendo, è

²⁹ I. Kecskes, *Dueling contexts: A dynamic model of meaning*, "Journal of Pragmatics", 40, 2008, 3, pp. 385-406.

³⁰ R. Giora, *On our mind: Saliency, context and figurative language*, Oxford University Press, Oxford 2003.

³¹ D. Kahneman, *Thinking fast and thinking slow*, Farrar, Straus and Giroux, New York 2011; D. Ariley, *Predictably irrational*, HarperCollins, New York 2008.

³² Si pensi al falso storico dei *Protocolli dei Savi di Sion* che ha poi fornito le basi per tanta propaganda antisemita, giustificando pogrom e persecuzioni, W. Benz, *I Protocolli dei Savi di Sion. La leggenda del complotto mondiale ebraico*, Mimesis, Milano 2009.

complice nel processo di corruzione della parola. Si tratta di includere nel discorso una valutazione delle aspettative del destinatario, come per altro suggerito già da alcuni studiosi³³.

Evidentemente chi manipola sfrutta istintivamente il principio di cooperazione³⁴, in base al quale nel momento stesso in cui entriamo in un'interazione 'apriamo un credito' nei confronti dell'interlocutore e presumiamo che sia sincero e pertinente. Allo stesso tempo, come non aspettarsi in certi contesti una comunicazione per lo meno parziale, se non in mala fede? Come non presumere che anche gli altri, proprio come noi, abbiano dei propri interessi individuali da perseguire, che non potranno sempre coincidere con i nostri?

Naturalmente, è qui chiamata in causa la dimensione dell'affetto, del *pathos*. Si dà fiducia a coloro per i quali si nutre affetto, ma anche a coloro che si fanno portavoce di idee o valori che si sentono cari, vicini, del tutto condivisibili. Si intravede qui la possibilità di descrivere almeno due tipi di destinatari nella dinamica manipolatoria: la vittima e il complice.

La 'vittima' non si accorge dell'atto manipolatorio che le viene diretto se non quando è troppo tardi, a volte mai. È il destinatario che non ha sviluppato ancora pienamente la sua capacità critica, o perché troppo giovane (per esempio, bambini) o perché mai supportato nello sviluppo di questa abilità (per esempio, alcune persone con basso grado di istruzione, o gli analfabeti funzionali). Può essere questo il caso anche di persone che, pur non avendo affetto particolare per il manipolatore, si trovano però in situazioni di necessità talmente gravi da ritenere che una promessa di qualcosa sia comunque di più di quello che la realtà del momento può offrire. Un elemento decisivo in questi casi può essere la natura istituzionale del manipolatore, che conferisce autorevolezza e credibilità alle informazioni date e alle promesse. Un esempio di questo tipo di manipolazione è stata la propaganda sistematica architettata dalla monarchia sabauda insieme al governo degli Stati Uniti d'America alla fine del 1800 per convincere migliaia di contadini siciliani a imbarcarsi per il Nuovo Mondo con la promessa di terre. Una volta giunti a destinazione furono invece sfruttati e trattati come schiavi nei campi di canna da zucchero, dove la forza lavoro africana non era più disponibile essendo stata liberata in seguito alla Guerra di Secessione³⁵.

L'altro tipo di destinatario è il 'complice'. Questi accetta di entrare nell'interazione già predisposto: ha già accettato di credere a ciò che lo conferma nelle sue idee, ha già smesso di esercitare la competenza critica nei confronti di ciò che ascolta e ha necessità di sentirsi confortato in ciò che crede. Inoltre, o in altri casi, il manipolato 'complice' non rifiuta determinati discorsi perché la contestazione può avere un costo pragmatico e sociale (isolamento, stigma)³⁶. È questo spesso il caso di chi accetta teorie cospirazioniste del tipo descritto più sopra: si pensi ai gruppi sociali che sostennero le ideologie nazista, fascista e

³³ L. de Saussure, *Manipulation and cognitive pragmatics*; P. Chilton, *Manipulation, memes and metaphors: The case of Mein Kampf*, in *Manipulation and Ideologies in the Twentieth Century*, L. de Saussure – P. Schultz (ed.), pp. 15-44.

³⁴ H.P. Grice, *Logic and conversation*, in *Studies in Syntax and Semantics III: Speech Acts*, P. Cole – J. Morgan (ed.), Academic Press, New York 1975, pp. 183-198.

³⁵ E. Deaglio, *Storia vera e terribile tra Sicilia e America*, Sellerio, Palermo 2015.

³⁶ L. de Saussure, *Manipulation and cognitive pragmatics*.

comunista fin nelle loro manifestazioni più aberranti in nome della difesa di interessi di gruppo o economici³⁷.

Questa riflessione in questa sede non ha come scopo la formulazione di giudizi morali verso il manipolato ‘complice’, il quale a sua volta spesso si trova in situazioni di disagio che il manipolatore conosce bene e sfrutta³⁸; si vorrebbe piuttosto sottolineare un aspetto che a volte non si considera, finendo per limitarsi a un’immagine semplificata della dinamica manipolatoria che impedisce di individuarne fattori sui quali si potrebbe intervenire con intento educativo e preventivo.

5. Conclusioni

Siamo partiti, all’inizio di questo contributo, chiedendoci se sia possibile riconoscere un testo manipolatorio nell’*hic et nunc* dell’interazione. In particolare, ci siamo chiesti se sia possibile individuare ‘indicatori sentinella’ di corruzione del discorso e, di conseguenza, se sia possibile individuare i segnali ai quali dovrebbe prestare attenzione l’ascoltatore che ha cura della parola. In secondo luogo, abbiamo proposto di considerare il destinatario come il soggetto chiave per ‘disinnescare’ la dinamica manipolatoria.

Ci sembra di poter concludere che un problema a monte delle domande che ci siamo posti sia il concetto stesso di manipolazione. Gli studi ad oggi condotti sui testi manipolatori rivelano che in effetti essi spesso non si distinguono dai testi persuasivi e che le strategie che utilizzano sono strutture linguistiche comuni, utilizzate frequentemente in situazioni in cui sarebbe difficile ravvisare intenti manipolatori. I fattori che già indicava Aristotele come centrali per la produzione di argomenti nella dinamica persuasiva – la credibilità del mittente, la disposizione dell’ascoltatore e la struttura del discorso – si ritrovano anche nelle descrizioni dei testi manipolatori, ma messi al servizio di intenzioni ‘scorrette’, ossia non rispettose della libertà dell’altro. Il problema è proprio nelle intenzioni, che in qualsiasi scambio comunicativo possono essere non immediatamente visibili, ma generalmente cercano di essere esplicitate all’interlocutore attraverso il discorso. Ciò che sembra distinguere la dinamica manipolatoria dalle altre forme di comunicazione è proprio la dissimulazione delle intenzioni da parte del mittente. I principali studiosi citati affermano che l’intenzione del manipolatore è di ‘distorcere la visione della realtà’ agli occhi del destinatario, e di ‘non fare il bene del destinatario’. Sembra, più precisamente, di poter ritenere che il manipolatore in effetti non abbia tanto il problema di ‘non fare il bene del destinatario’, quanto di fare il proprio ‘a prescindere dal bene di chiunque’. Emerge come tratto fondamentale della manipolazione il criterio secondo il quale il fine giustifica i mezzi e il fine è unicamente l’interesse del manipolatore. In quest’ottica, il destinatario non è più considerato un interlocutore, bensì un oggetto, un mero strumento per raggiungere un fine.

Per questo, però, ci sembra di poter sostenere che proprio al destinatario dovrebbe essere assegnato il ruolo chiave all’interno di queste dinamiche. In generale, sia mittente che

³⁷ Giudizi storici documentati in questo senso sono rintracciabili, tra gli altri, in: E. Deaglio, *La banalità del bene. Storia di Giorgio Perlasca*, Universale Economica Feltrinelli, Milano 2013; F. Cialente, *Le quattro ragazze Wieselberger*, Baldini & Castoldi, Milano 2018.

³⁸ A questo proposito si veda, di nuovo, la produzione di T. van Dijk sul tema della manipolazione.

destinatario sono egualmente protagonisti della dinamica comunicativa e molta parte del significato e delle intenzioni giocati nelle interazioni verbali si costruiscono insieme, nel procedere del dialogo. A maggior ragione, il destinatario di un approccio manipolatorio è colui che può disinnescarlo, smascherando la non credibilità del mittente, non lasciandosi condizionare emotivamente ed essendo attento alle caratteristiche del discorso che gli viene indirizzato. Si dirà che questo non è facile, proprio perché di esser stati manipolati ci accorgiamo di solito alla fine, quando ormai non c'è altro da fare che imparare 'per la prossima volta'. Ma è in questa sconcertante osservazione che forse può essere colto un principio di soluzione: anche in letteratura si indicano alcuni tratti formali che caratterizzano i testi manipolatori. Queste osservazioni sono tratte dall'analisi di molti testi – tratti perlopiù dal contesto politico e pubblicitario – che si sono rivelati alla prova dei fatti fallaci, ingannevoli, manipolatori. In altre parole, l'esperienza e la storia ci insegnano come appaiono perlopiù i messaggi che meglio realizzano le intenzioni manipolatorie.

Ci sembra che proprio sulla base di queste indicazioni, tratte dalla letteratura di ambito linguistico, argomentativo e retorico, si potrebbero costruire attività di formazione da utilizzare nelle scuole e nella formazione permanente (pensando per esempio ai giornalisti, ai divulgatori, ma ai professionisti in generale) per rendere i cittadini più consapevoli della loro responsabilità non solo come 'produttori' di testi, ma anche come fruitori. Attività da considerare come strategie preventive, ossia modi in cui sia possibile allenarsi a riconoscere discorsi potenzialmente manipolatori e a mettere in atto comportamenti 'protettivi'. Scrive Hannah Arendt,

La storia conosce molti periodi in cui lo spazio pubblico si oscura e il mondo diventa così incerto che le persone non chiedono più alla politica se non di prestare la dovuta attenzione ai loro interessi vitali e alla loro libertà privata. Li si può chiamare "tempi bui" (Brecht).³⁹

Nello sforzo continuo e collettivo (in altre parole, democratico) per scongiurare nuovi "tempi bui" innescati dalle parole del potere, gli studiosi del linguaggio e delle letterature possono avere un ruolo decisivo, sia come 'sentinelle' che possono allertare l'opinione pubblica rispetto a tendenze sospette, sia come ideatori di interventi educativi da proporre nelle scuole e a livello divulgativo, affinché le persone siano rese più consapevoli della 'qualità' dei discorsi che producono e che accettano.

³⁹ H. Arendt, *L'umanità in tempi bui*, Raffaello Cortina Editore, Milano 2006, p. 57.

FACOLTÀ DI SCIENZE LINGUISTICHE E LETTERATURE STRANIERE
L'ANALISI LINGUISTICA E LETTERARIA

ANNO XXVIII - 2/2019

EDUCatt - Ente per il Diritto allo Studio Universitario dell'Università Cattolica
Largo Gemelli 1, 20123 Milano - tel. 02.72342235 - fax 02.80.53.215
e-mail: editoriale.dsu@educatt.it (produzione)
librario.dsu@educatt.it (distribuzione)
redazione.all@unicatt.it (Redazione della Rivista)
web: www.educatt.it/libri/all

ISSN 1122 - 1917



9 788893 355452