

*Dalla retorica alle neuroscienze: leggere le Catilinarie con gli strumenti delle scienze cognitive*

**Abstract**

Il contributo propone un'analisi interdisciplinare delle *Catilinarie* di Cicerone mediante l'impiego degli strumenti delle scienze cognitive e delle neuroscienze retoriche. L'indagine si concentra sull'identificazione e sull'interpretazione dei *bias* cognitivi – quali l'*availability heuristic*, l'*attentional bias*, la *recency illusion* e il *mere exposure effect* – utilizzati dall'oratore per modellare la percezione degli ascoltatori e orientare l'opinione contro la congiura di Catilina. La metodologia adottata prevede un'analisi testuale sistematica integrata con riferimenti a modelli teorici della psicologia cognitiva e dati neuroscientifici, al fine di evidenziare le strategie persuasive operanti in contesti retorici complessi. Le conclusioni indicano che le tecniche retoriche di Cicerone sono strutturate per attivare specifici meccanismi cognitivi, similmente ai processi identificati nelle ricerche moderne, e contribuiscono in maniera determinante alla formazione del consenso politico e alla mobilitazione emotiva dell'audience. In un'epoca in cui la comunicazione digitale sfrutta strategie persuasive analoghe a quelle antiche, il caso delle *Catilinarie* offre uno spaccato sulle basi cognitive della propaganda, utile anche per comprendere i nuovi *media*.

This article offers an interdisciplinary analysis of Cicero's *Catilinarian Orations* through the lens of cognitive science and rhetorical neuroscience. The investigation focuses on identifying and interpreting various cognitive biases — such as the availability heuristic, attentional bias, recency illusion, and mere exposure effect — which Cicero employs to shape his audience's perception and steer public opinion against Catiline's conspiracy. The adopted methodology combines a systematic textual examination with references to theoretical models in cognitive psychology and neuroscientific data, aiming to highlight the persuasive strategies at play in these complex rhetorical contexts. The findings suggest that Cicero's rhetorical techniques are designed to activate specific cognitive mechanisms, in close alignment with those identified in modern research, and play a decisive role in shaping political consensus and eliciting the audience's emotional engagement. In an age when digital communication employs persuasive strategies akin to those of antiquity, the case of the *Catilinarian Orations* provides insight into the cognitive underpinnings of propaganda, which is invaluable for understanding modern media.

1. *Dalla retorica al cognitivismo*

*Erit igitur eloquens — hunc enim auctore Antonio quaerimus — is qui in foro causisque civilibus ita dicet, ut probet, ut delectet, ut flectat. Probare necessitatis est, delectare suavitatis, flectere victoriae: nam id unum ex omnibus ad obtinendas causas potest*

*plurimum. Sed quot officia oratoris, tot sunt genera dicendi: subtile in probando, modicum in delectando, vehemens in flectendo; in quo uno vis omnis oratoris est*<sup>1</sup>.

«sarà dunque *efficace nella comunicazione* – questo ricaviamo secondo Antonio, chi nel foro e nelle cause civili saprà parlare in modo da dimostrare, intrattenere, *indirizzare l'opinione*. Dimostrare riguarda l'aspetto della necessità; intrattenere, quello della piacevolezza; indirizzare, quello della vittoria. In effetti, anche solo questo aspetto fra tutti è quello che ha l'importanza maggiore per avere in pugno una sentenza. Ma ai diversi compiti dell'oratore corrispondono altrettante *tecniche di comunicazione*: quando dimostri, devi essere sottile; quando intrattieni, devi saperti controllare; quando vuoi indirizzare l'opinione, devi essere *emotivamente coinvolgente*. In ciò consiste interamente il potere dell'oratore».

La traduzione qui proposta è funzionale allo scopo di questo contributo: difficilmente, dovendo pubblicare una traduzione generalista dell'*Orator*, userei le espressioni qui evidenziate in corsivo, estranee al quadro teorico di un uomo del primo secolo a.C. che non possiamo far esprimere come un moderno semiologo, ma che, in effetti, corrispondono perfettamente al significato latino. Questo passo, uno dei più celebri e fondativi della retorica come scienza, illustra, come noto, le tre caratteristiche dell'oratore di successo, *probare* (o *docere*), *delectare*, *flectere* (o *movere*<sup>2</sup>); tale tassonomia, di retaggio già aristotelico<sup>3</sup> e più volte riproposta<sup>4</sup>, non costituisce un semplice *tricolon*, ma una vera e propria *climax*: tutti e tre gli aspetti sono importanti nella costruzione armonica di un'orazione, ma è il *flectere* quello che *potest plurimum*. Se si dovessero porre in competizione un oratore che sappia solo *probare*, uno che sappia solo *delectare* e uno che sappia solo *flectere*, sarebbe senza dubbio l'ultimo a prevalere. Benché le tre funzioni siano spesso elencate come se fossero sullo stesso piano, è evidente già in Cicerone che *probare* e *delectare* sono utili strumenti (a ciascuno dei quali è assegnato un registro linguistico adeguato) ancillari rispetto allo scopo ultimo dell'orazione, che è *flectere*, che qui ho tradotto con 'indirizzare l'opinione'; sarebbe eccessivo tradurlo con 'manipolare' perché in Cicerone il termine conserva un'aura di legittimità, coerente con la visione nobile dell'oratoria come arte del convincere attraverso il *logos* e non mediante inganni<sup>5</sup>; tuttavia, l'effetto ultimo non si discosta significativamente da ciò che la psicologia descrive come una forma di "manipolazione cognitiva"<sup>6</sup>, in quanto agisce sulle distorsioni e sulle disposizioni preesistenti dell'uditorio.

L'ingresso delle scienze cognitive negli studi letterari è, in particolare in Italia, ancora in una fase abbastanza pionieristica. Come però nel caso dell'interesse crescente sulle intelligenze artificiali (di cui si darà un cenno alla fine del contributo), e spesso in intersezione con esso, sta rapidamente recuperando terreno: la crescente influenza dei *cognitive literary studies* sta mostrando come la comprensione dei processi mentali possa

<sup>1</sup> Cic. *Orat.* 69.

<sup>2</sup> A differenza del più esplicito *movere*, che implica un effetto immediato sulle emozioni dell'uditorio, *flectere* sottintende un'azione più sottile e progressiva, un'influenza sul pensiero e sulla volontà degli ascoltatori che trova il corrispettivo moderno nelle cosiddette tecniche di "persuasione cognitiva", per cui cf. PETTY – CACIOPPO (1986).

<sup>3</sup> Arist. *Rh.* 1356A: τῶν δὲ διὰ τοῦ λόγου ποριζομένων πίστεων τρία εἶδη ἔστιν: αἱ μὲν γὰρ εἰσιν ἐν τῷ ἦθει τοῦ λέγοντος, αἱ δὲ ἐν τῷ τὸν ἀκροατὴν διαθεῖναι πως, αἱ δὲ ἐν αὐτῷ τῷ λόγῳ διὰ τοῦ δευκύναι ἢ φαίνεσθαι δευκύναι. Su questa tripartizione e le sue varianti si veda SCHOTTLAENDER (1967).

<sup>4</sup> Cic. *De orat.* 2.115; Quint. *inst.* 3.5.2.

<sup>5</sup> Cf. MAY (1988). Portavoce della funzione nobile dell'oratoria è il Crasso del *De oratore*, per cui rimando a NARDUCCI (1997, 40-44). Per il dissidio tra manipolazione psicologica e moralità fra Aristotele e Cicerone, si veda REMER (2017, 34-62). *Ibidem*, per la perdita dell'equazione *homo bonus = dicendi peritus* e dell' 'inganno moralmente accettabile' in Machiavelli e Giusto Lipsio, 109-35.

<sup>6</sup> Cf. TVERSKY – KAHNEMAN (1981).

contribuire all'analisi letteraria e retorica<sup>7</sup>. In questa prospettiva, la retorica classica può essere considerata come un modello primordiale per le moderne scienze cognitive, dal momento che i retori dell'antichità svilupparono empiricamente tecniche di persuasione che oggi trovano conferma negli studi sulla psicologia della comunicazione, a volte con approcci estremamente meccanicisti che chiamano in causa meccanismi fisiologici e neurotrasmettitori<sup>8</sup>. La natura interdisciplinare di questo approccio sta consentendo un dialogo fecondo tra discipline umanistiche e neuroscienze, evidenziando come le tecniche retoriche tradizionali possano essere reinterpretate alla luce delle scoperte sul funzionamento della mente umana. Studi recenti hanno mostrato come l'uso delle metafore, delle strutture narrative e delle strategie di *framing* sia radicato nei meccanismi neurali della comprensione e della memoria<sup>9</sup>. Ciò consente di leggere la retorica antica come un metodo intuitivo di modellazione cognitiva, in grado di attivare specifici processi mentali e di influenzare la percezione della realtà da parte dell'uditore.

In effetti, gli studi classici meritano di stare in prima linea nell'esaminare la letteratura sotto questa prospettiva, perché, come si è accennato, possiamo identificare nella retorica antica l'antenato delle moderne scienze cognitive; gli antichi, dai sofisti ai retori, avevano intuito, compreso, classificato, insegnato la funzione del linguaggio nella manipolazione dei processi cognitivi, giungendo allo sviluppo di tecniche sofisticatissime, che non cessano di stupirci, senza competenze psicologiche in senso moderno (così come Notre Dame è stata costruita senza *AutoCAD*); la ricerca psicologica moderna, non sempre disinteressata ma spesso con un *penchant* verso le applicazioni persuasive commerciali, come la pubblicità e il *marketing*, ha formalizzato i processi mentali, spesso quantificando gli effetti della retorica, col ricorso al metodo scientifico sperimentale.

Per stare all'autore di cui in particolare ci occupiamo in questo contributo, Cicerone, e considerando la persuasione come un fenomeno che coinvolge la memoria, l'attenzione e il ragionamento, risulta evidente il parallelo tra le strategie retoriche di Cicerone e i *bias* cognitivi individuati dalla psicologia moderna. Ad esempio, come vedremo, Cicerone sfrutta ripetutamente meccanismi di *priming*, *framing* e *recency effect* per orientare l'uditorio nella direzione voluta; la reiterazione dei concetti e del lessico evidentissima nelle *Catilinarie* (peste, incendio, furore sono costantemente chiamati in causa) crea un senso di familiarità ed *evidentia*, fenomeno noto in psicologia come *illusory truth effect*<sup>10</sup>.

## 2. Le distorsioni cognitive: memoria, logica, immaginazione

In prospettiva cognitivista, la manipolazione retorica si fonda sul concetto di *bias* cognitivo, per cui la mente, nelle sue tre funzioni base – memoria, logica, immaginazione,

<sup>7</sup> Sul legame tra processi mentali e metafore, per esempio, si veda TURNER (1991); molto interessante anche ZUNSHINE (1996), che mostra come i lettori trasferiscano i propri processi cognitivi ai personaggi narrativi, coniugando gli studi sulla percezione sociale alla critica letteraria.

<sup>8</sup> Particolarmente significativo è LAKOFF – JOHNSON (1999), che propone un modello radicato nell'esperienza sensoriale e nel corpo, contro la tradizione occidentale che oppone corpo e anima. Interessante in particolare l'idea che le metafore non siano parte dell'*ornatus* retorico, ma categorie con cui la mente pensa il reale.

<sup>9</sup> Fra i più significativi, DAMASIO (1994), sull'"errore di Cartesio" della separazione tra ragione e sentimento e per l'integrazione dell'emozione nei processi intellettivi; FAUCONNIER – TURNER (2002) sulla teoria del *blending* cognitivo, per cui la creatività nasce dall'intersezione fra diversi spazi cognitivi.

<sup>10</sup> Su questa distorsione si veda in particolare HASSAN – BARBER (2021). L'esperimento tipico per la valutazione di questa distorsione cognitiva consiste nel richiedere ai soggetti la valutazione vero/falso di diversi enunciati discutibili. Gli enunciati che vengono riproposti in diverse sessioni tendono maggiormente a essere valutati come veridici. Tipica dei regimi e delle sette è la ripetizione ossessiva di motti, parole d'ordine, slogan, la cui efficacia empirica è oggi scientificamente dimostrata.

attenzione – non si comporta in modo lineare, ma in base a meccanismi e algoritmi che possono essere oggetto di *hacking*.

- Memoria: la concezione tradizionale del ricordo è, nel pensiero comune, statica – una sorta di fotografia che quando non serve più viene riposta in un cassetto mentale da cui essere recuperata all’occorrenza; col tempo, eventualmente, la si ritroverà più sbiadita (“ricordo sbiadito” è in effetti una metafora di uso comune) ma – è la nostra illusione – strutturalmente invariata. Secondo le moderne scienze cognitive, invece, la metafora corretta dovrebbe essere quella di un oggetto assemblato; quando non serve più, il ricordo viene, per così dire, disassemblato e poi “ricostruito” (altra metafora che si usa spesso senza avere coscienza di quanto sia vera)<sup>11</sup>. Il processo di ricostruzione genera sempre errori a causa di limitazioni intrinseche ai meccanismi del pensiero che possono essere sfruttate da un persuasore per alterare un ricordo in un soggetto, fenomeno noto in psicologia come *misinformation effect*<sup>12</sup>. Si noti che ciò fa a pieno titolo parte della nostra *humanitas*: non si tratta di un difetto, ma di una caratteristica della mente neurotipica, che le permette di integrare in uno schema nuove informazioni e di adattarsi a contesti mutevoli. Anche chi ha un’ottima memoria è dunque soggetto a questo processo. Esistono rari individui che possiedono un’eccezionale capacità di memorizzazione fedele e dettagliata come il Funès borgesiano: è il caso del paesaggista inglese Stephen Wiltshire<sup>13</sup>, affetto da autismo ad alto funzionamento. Dopo un solo volo in elicottero su una città, è in grado di riprodurre la mappa con un’accuratezza impressionante. Questo fenomeno è riconducibile alla sindrome del *savant*, una condizione rara in cui alcune capacità cognitive risultano straordinariamente sviluppate rispetto ad altre funzioni cognitive compromesse<sup>14</sup>.
- Logica: può essere manipolata attraverso molteplici strategie, che spaziano dall’uso di fallacie retoriche alla costruzione di sofismi, fino a tecniche più sottili che sfruttano le limitazioni cognitive degli individui. Un caso esemplare è rappresentato dall’illusione della razionalità numerica. Gli esseri umani non elaborano i numeri in maniera puramente logica, ma sono soggetti a distorsioni cognitive che influenzano il loro giudizio. Un esempio notissimo è il cosiddetto “prezzo psicologico”: di fronte a un telefono dal costo di 1000 euro, l’acquirente potrebbe percepirlo come eccessivamente costoso e rifiutare l’acquisto; tuttavia, una riduzione del prezzo insignificante a 999,99 euro induce una percezione di accessibilità significativamente diversa<sup>15</sup>. Il fenomeno è ampiamente documentato nella psicologia del consumo e dimostra come le scelte razionali possano essere alterate da minime variazioni contestuali.
- Immaginazione: contrariamente a quanto si può pensare, neppure l’immaginazione, che appare come pura libertà, è un processo libero e arbitrario, bensì vincolato da schemi profondamente radicati nella nostra percezione. Un

---

<sup>11</sup> Riprendo qui alcune nozioni già accennate in MANCA (CdS).

<sup>12</sup> Lo studio seminale su questo fenomeno è LOTUS – PALMER (1974). Ai soggetti coinvolti nell’esperimento veniva mostrato il video di un incidente stradale fra due automobili. Veniva poi chiesto ai soggetti di valutare a che velocità fosse avvenuto l’incidente. A seconda del verbo usato dall’intervistatore (“a che velocità le due automobili si sono toccate/urtate/scontrate?”) corrispondeva una diversa valutazione della velocità, tanto più alta quanto più “intenso” era il verbo usato dall’intervistatore.

<sup>13</sup> Il sito dell’artista mostra le sue capacità, del tutto al di fuori della portata di una mente neurotipica, che ridefiniscono i limiti della mente umana: <https://www.stephenwiltshire.co.uk/>.

<sup>14</sup> Sul “savantismo” nell’arte, nel calcolo, nella memoria, affascinante lettura, oltre alle opere di Oliver Sacks ben note anche ai non addetti ai lavori, è TREFFERT (2009).

<sup>15</sup> Per il prezzo psicologico, si veda SCHINDLER – KIBARIAN (1996).

esempio paradigmatico di questa tendenza è la *pareidolia*, ovvero il riconoscimento di schemi significativi in stimoli visivi o acustici privi di un'effettiva struttura coerente. Questo fenomeno, ampiamente studiato nelle scienze cognitive<sup>16</sup>, dimostra che il cervello umano è predisposto a riconoscere forme e strutture anche dove non esistono realmente; un fenomeno analogo è la tendenza a creare continuità narrativa in assenza di connessioni reali, integrando automaticamente dettagli mancanti o ambigui, costruendo un'interpretazione coerente sulla base delle proprie esperienze pregresse e delle aspettative. Questo meccanismo è analogo a quello descritto nei modelli di *schema theory*, secondo cui la mente umana tende a colmare le lacune informative con conoscenze preesistenti, plasmando così la percezione della realtà<sup>17</sup>.

- Attenzione: può essere efficacemente orientata e manipolata, un principio fondamentale nell'arte della prestigiazione. I prestigiatori sfruttano tecniche consolidate di *misdirection*, ovvero la capacità di deviare l'attenzione dello spettatore da un evento cruciale, utilizzando stimoli visivi, verbali e gestuali. Questo concetto è stato ampiamente studiato, dimostrando come l'attenzione umana sia limitata e facilmente influenzabile<sup>18</sup>. Attraverso la gestione dell'attenzione selettiva, è possibile indurre errori di percezione che non solo risultano efficaci nell'ambito dell'intrattenimento, ma sono anche sfruttati nei discorsi politici, nella pubblicità e nelle strategie persuasive.

### 3. Cicerone e i bias

I *bias* cognitivi sfruttabili nella comunicazione persuasiva e nella costruzione del discorso sono numerosi e sono stati oggetto di sistematizzazione in diversi studi neuroscientifici e psicologici. Secondo alcune classificazioni, ne esistono oltre duecento, molti dei quali rilevabili nei testi classici. Nel quadro del mio corso di Laurea Magistrale su Letteratura latina e neuroscienze (2024-25), ho coordinato un'analisi approfondita delle *Catilinarie* di Cicerone, coinvolgendo gli studenti in uno *screening* sistematico del testo. L'analisi ha evidenziato numerosi punti in cui emergono distorsioni sfruttate dall'oratore per influenzare il suo pubblico<sup>19</sup>. Le categorie risultano divise in quattro tipologie:

- Distorsioni legate alla presa di decisione sotto pressione, come nel passo finale della quarta *Catilinaria*, allorché Cicerone costringe i senatori a una scelta immediata tra condanna a morte ed esilio, una tecnica simile a quella usata nelle negoziazioni commerciali per indurre acquisti impulsivi.
- Distorsioni nel filtraggio delle informazioni, utilizzate per manipolare la selezione degli elementi ritenuti salienti dall'uditorio.
- Distorsioni nella ricostruzione della memoria, sfruttate attraverso la ripetizione di concetti o il richiamo a *exempla* storici per rafforzare un senso di familiarità e veridicità.

<sup>16</sup> Come dimostrato in RAMACHANDRAN – HIRSTEIN (1999), si tratta di un “universale artistico” presente anche negli animali superiori.

<sup>17</sup> BARTLETT (1932) ha dimostrato già da quasi un secolo come immaginazione e memoria si influenzino a vicenda e siano soggetti agli *idola*. Soggetti “bianchi” invitati a ri-raccontare una storia di fantasmi nativo-americana tendevano ad adattarla alle proprie strutture culturali (entravano dunque qui in gioco gli *idola tribus*) omettendo particolari relativi a usanze peculiari dei nativi americani.

<sup>18</sup> Sul potere di *misdirection* dell'attenzione selettiva, si veda lo studio fondamentale di SIMONS – CHABRIS (1999). Il lettore che intenda sperimentarne l'efficacia su di sé può sottoporsi al test, davvero stupefacente, alla base dello studio: <https://www.youtube.com/watch?v=vJG698U2Mvo>.

<sup>19</sup> Fig. 1.

- Distorsioni nell'integrazione del significato usate per plasmare la comprensione del discorso attraverso costruzioni linguistiche che forzano un'interpretazione specifica.

Alla fine dell'indagine, l'aspetto più importante è risultato la cosiddetta "euristica della disponibilità". Questo principio, teorizzato da Amos Tversky e Daniel Kahneman<sup>20</sup>, descrive la strategia per cui gli individui tendono a basare le proprie decisioni sulle informazioni più facilmente accessibili in memoria, anziché su una valutazione razionale e ponderata dei dati disponibili.

L'uso di questi meccanismi nella retorica di Cicerone risponde a principi che la psicologia cognitiva ha recentemente codificato. Ad esempio, Fiske e Taylor<sup>21</sup> hanno posto in evidenza come la memoria e la percezione siano fortemente influenzate dalla disponibilità delle informazioni, con conseguenze dirette sulla persuasione e sulla formazione dell'opinione pubblica. Un esempio quotidiano di questo fenomeno è la preferenza per strumenti immediatamente disponibili rispetto ad altri di qualità superiore ma di più difficile accesso: una persona in possesso di una macchina fotografica professionale scatterà comunque più spesso fotografie con il telefono cellulare, semplicemente perché si tratta di un oggetto più a portata di mano; insomma, la disponibilità surroga la qualità. Questo principio non si applica solo agli oggetti materiali, ma anche al linguaggio e alle opinioni: la comunicazione è inevitabilmente influenzata dal lessico più frequente, che risulta quindi più facilmente recuperabile nella memoria. Nel contesto della retorica ciceroniana, l'euristica della disponibilità si manifesta attraverso l'uso ricorrente di *exempla* storici, che fungono da ancoraggi cognitivi per l'uditorio. Nelle *Catilinarie*, Cicerone richiama più volte episodi celebri della storia romana, come la condanna di eversori della repubblica, con l'obiettivo di influenzare la percezione degli ascoltatori e rafforzare le proprie argomentazioni. Il diritto romano, a differenza del *common law*, non richiedeva un precedente giuridico per stabilire un principio legale, ma la citazione degli *exempla* rispondeva a molteplici esigenze: informare il senato sulle decisioni passate, intrattenere attraverso la narrazione, richiamare al rispetto del *mos maiorum* e, soprattutto, consolidare un sistema di valori condiviso che facilitasse il consenso. Da un punto di vista cognitivo, questo meccanismo attiva non solo l'euristica della disponibilità, ma anche il *bias* di conferma, che porta a privilegiare le informazioni che rafforzano convinzioni preesistenti<sup>22</sup>, e l'effetto di ancoraggio<sup>23</sup>, secondo cui l'evocazione di un personaggio storico richiama automaticamente il contesto e il giudizio morale associati alla sua vicenda. Inoltre, il *bias* di autorità rinforza la credibilità delle affermazioni quando sono collegate a figure autorevoli del passato, mentre la *rosy retrospection* (che porta invariabilmente a pensare che i tempi antichi fossero migliori del presente) induce una percezione idealizzata della storia antica, rendendo le argomentazioni ancora più persuasive. Particolarmente rilevante è l'applicazione dell'euristica della disponibilità nella controversia sulla legge agraria, un tema ricorrente nel dibattito politico romano. Nel 63 a.C., un anno prima della congiura di Catilina, Cicerone si era opposto alla proposta di legge avanzata dal tribuno Rullo, sostenendo che essa avrebbe destabilizzato la *res publica*. Gli *exempla*<sup>24</sup> utilizzati nelle *Catilinarie* non facevano solo riferimento a episodi antichi, ma erano anche legati a un dibattito recente e ancora vivo nella memoria

---

<sup>20</sup> Cf. KAHNEMAN – TVERSKY (1973).

<sup>21</sup> FISKE – TAYLOR (1991) può essere considerato il testo di base per il concetto di "cognizione sociale".

<sup>22</sup> Ampia rassegna sull'"ubiquità" del *confirmation bias* in NICKERSON (1998).

<sup>23</sup> Anche per l'effetto di ancoraggio si vedano gli studi di Tversky e Kahneman, in particolare KAHNEMAN – TVERSKY (1974), o il più divulgativo KAHNEMAN (2011).

<sup>24</sup> Per l'uso degli *exempla* in Cicerone, si veda VAN DER BLOM (2010).

collettiva, il che conferiva loro una risonanza immediata per il pubblico dell'epoca<sup>25</sup>. Questa strategia retorica amplifica l'efficacia dell'argomentazione, poiché sfruttava conoscenze già presenti nella mente dell'uditorio e ne facilitava la rievocazione attraverso associazioni pregresse.

Un altro *bias* facilmente riscontrabile nelle *Catilinarie* è il cosiddetto *pink elephant paradox*. Questo effetto, noto in psicologia anche come *ironic process theory*<sup>26</sup>, si verifica quando il tentativo di sopprimere un pensiero ne provoca invece il rafforzamento. Applicato alla retorica, è sfruttato da Cicerone in vari passaggi delle *Catilinarie*, spesso attraverso il meccanismo un po' scoperto della preterizione<sup>27</sup>, strategia retorica con cui l'oratore dichiara di non voler menzionare un argomento, evocandolo però inevitabilmente nella mente dell'uditorio.

*Nam illa nimis antiqua praetereo, quod C. Servilius Ahala Sp. Maelium novis rebus studentem manu sua occidit. Fuit, fuit ista quondam in hac re publica virtus*

«**Non voglio proprio parlare** di esempi troppo antichi, come Servilio Ahala che ammazzò personalmente Spurio Melio che aveva progetti rivoluzionari. Una volta c'era questa *virtus*. Una volta»<sup>28</sup>.

Cicerone afferma qui di voler omettere l'antico episodio di Servilio Ahala che uccise Spurio Melio, eppure lo menziona in modo così diretto da renderlo ineludibile nella mente del pubblico. Attraverso questa strategia, l'oratore non solo rievoca l'episodio, ma induce implicitamente un confronto tra il coraggio dei romani del tempo mitostorico (*rosy retrospection*) e la debolezza del senato contemporaneo. Lo stesso meccanismo è evidente in 1.14, in cui Cicerone utilizza una successione di preterizioni per insinuare sospetti senza mai formulare esplicitamente un'accusa diretta:

*nuper cum morte superioris uxoris novis nuptiis domum vacuefecisses, nonne etiam alio incredibili scelere hoc scelus cumulasti? quod ego praetermitto et facile patior sileri, ne in hac civitate tanti facinoris inmanitas aut extitisse aut non vindicata esse videatur. Praetermitto ruinas fortunarum tuarum. Potestne tibi haec lux, Catilina, aut huius caeli spiritus esse iucundus, cum scias esse horum neminem, qui nesciat te pridie Kalendas Ianuarias Lepido et Tullo consulibus stetisse in comitio cum telo, manum consulum et principum civitatis interficiendorum causa paravisse, sceleri ac furori tuo non mentem aliquam aut timorem tuum sed fortunam populi Romani obstitisse? Ac iam illa omitto*

«E il fatto che da pochissimo hai liberato la casa con la morte della tua prima moglie per nuove nozze: hai aggiunto un delitto a un altro delitto? Io di questa cosa **non ne voglio parlare**, preferisco di gran lunga passarla sotto silenzio, perché **non venga alla luce** che in

<sup>25</sup> In Cic. *leg. agr.* 2.10 Cicerone menziona Tiberio Gracco e fa riferimento alle agitazioni politiche del passato, notando come alcune proposte di legge agraria possano scatenare tumulti analoghi a quelli avvenuti ai tempi dei Gracchi; in 2.14 ricorda Saturnino e la reazione violenta del console Mario e del Senato. In queste sezioni, Cicerone intende rievocare la memoria collettiva di sommosse passate, creando un effetto di "risonanza emotiva" che faccia apparire la proposta di Rullo come un potenziale innesco di analoga instabilità. Così, in Cic. *Cat.* 1.3 si elencano i precedenti di cittadini perniciosi che la *res publica* aveva punito. Compare il caso di Tiberio Gracco (*propter quasdam seditionum suspiciones... interfectus est... C. Gracchus... M. Fulvius consularis...*), nonché la repressione di Saturnino e Servilio. Egli evoca Lucio Opimio, console del 121 a.C., che aveva reagito contro la fazione di Gaio Gracco con il *senatus consultum ultimum*. Questa sezione mostra un parallelismo evidente con il *De lege agraria*, in cui i Gracchi sono similmente additati come autori di sovvertimenti politici.

<sup>26</sup> WEGNER (1994).

<sup>27</sup> Sulla preterizione, cf. MANIERI (2022). Per il suo uso implicito nella *Germania* di Tacito, MANCA (CdS).

<sup>28</sup> Cic. *Cat.* 1.3.

questa città è accaduto un fatto di tale orrore, oppure che non è stato vendicato. **Non voglio neanche parlare** della tua rovina economica. Come può la tua anima avere piacer di vivere sotto questa luce, questo cielo, mentre sai che non c'è **nessuno di costoro che ignora** che il giorno prima delle calende di Gennaio sotto il consolato di Lepido e Tullo tu sei venuto ai comizi con un'arma addosso, e avevi reclutato una banda pronta a uccidere i consoli e i cittadini più importanti, e che al tuo delitto, alla tua pazzia, non si è opposto l'ingegno di qualcuno, no, e neanche la paura, no. Solo la fortuna. Ma io di queste cose **non voglio parlare**».

Come si nota, alla reiterata affermazione di Cicerone di voler tacere corrisponde invece un resoconto degli eventi degno di un verbale giudiziario; si tratta di un passaggio potentissimo dal punto di vista retorico in un contesto in cui è difficile stabilire se Cicerone stia più sferzando il *villain* Catilina o l'*inertia* dei senatori incapaci di reagire con la dovuta energia. C'era la diceria – Sallustio scriverà *pro certo creditur*<sup>29</sup>, che Catilina restato vedovo avesse ucciso il figlio per poter sposare senza opposizioni la seconda moglie. Cicerone insinua persino che abbia ucciso la moglie, cosa che neppure Sallustio osa; ma la costruzione testuale usata permette a Cicerone di gettare ombre su Catilina senza dover fornire prove concrete, sfruttando l'effetto dell'evocazione involontaria del pensiero. Più itera verbi di omissione, e più infarcisce il passo di termini (relativi a fatti di cui non vuole parlare!) – *mors, vacuefacio, scelus, facinus, immanitas, ruina, interficere, furor, timor*, che screditano senza rimedio l'avversario, perché l'invito alla soppressione del pensiero è una tecnica potentissima di rafforzamento<sup>30</sup>. Si noti l'interessante *variatio* del meccanismo preteritivo: non solo Cicerone “non” vuole parlare, ma “non c'è nessuno dei senatori che ignori”: per il meccanismo del *pink elephant paradox*, “nessuno ignora” è più efficace di “tutti sanno”. Da un punto di vista cognitivo, questa tecnica sfrutta non solo la *ironic process theory*, ma anche l'effetto di *priming*, attraverso il quale il richiamo di un concetto attiva nella mente del pubblico associazioni implicite<sup>31</sup>, influenzando così il processo decisionale e il giudizio morale. Dugan<sup>32</sup> sottolinea come questa tecnica non serva solo a insinuare dubbi, ma contribuisca a rafforzare l'*ethos* dell'oratore, presentandolo come apparentemente equo e misurato<sup>33</sup>, mentre in realtà sta demolendo l'avversario con sottile abilità.

#### 4. Una lettura cognitivista del *quousque tandem*

Le *Catilinarie* sono una miniera da questo punto di vista; la concentrazione di retorica e tecniche di persuasione che contengono è impressionante, come è giusto attendersi da Cicerone. Questa prospettiva può fornire qualche osservazione da un punto di vista inedito sull'interrogativa più celebre della letteratura latina, tanto da diventare una *catchphrase*<sup>34</sup>: *quousque tandem, Catilina, abutere patientia nostra?* Non c'è parola in questo esordio che non abbia finalità manipolatorie precise:

<sup>29</sup> Sall. *Cat.* 15.2.

<sup>30</sup> PHILBRICK (2019) ritiene che la preterizione richieda un certo grado di “collaborazione” da parte del destinatario; in realtà, gli esperimenti di soppressione del pensiero dimostrano che si tratta di un meccanismo irresistibile.

<sup>31</sup> I primi studi sull'effetto di *priming* riguardavano l'influsso degli stereotipi nella comunicazione. Cf. BARGH – CHEN – BURROWS (1996).

<sup>32</sup> DUGAN (2005).

<sup>33</sup> Il senso della misura coesiste tuttavia con la costruzione del proprio *ethos* in termini piuttosto enfatici, per esempio proponendosi come un secondo Romolo in 3.2. Cf. VASALY (1993, 54 n. 24). Peraltro, la costruzione del sé in Cicerone è piuttosto variabile: Joanna KENTY (2020) ha individuato ben otto personalità che potremmo definire pirandelliane con cui l'oratore si presenta a seconda dell'opportunità: l'attaccante, l'amico, il martire, l'oratore senza autorità, il campione del Senato, l'oratore popolare, la voce di un partito, il portavoce di un grande uomo. Sono naturalmente possibili altre tassonomie.

<sup>34</sup> Per la fortuna dell'*incipit*, fino a Obama, si veda SILLETT (2022).

- 1) L'esordio in forma interrogativa<sup>35</sup> è, notoriamente *ex abrupto*. I senatori si aspettavano la consueta *captatio benevolentiae* con cui l'oratore di norma, prima di affrontare l'argomento, si rivolge agli uditori (colleghi senatori, giudici, ecc.); si trovano invece di fronte a un inizio brutalmente inaspettato, deprecato dai retori più "scolastici". Come scrive Quintiliano, *neque enim istud scriptores artium quia non liceat, sed quia non putent utile, vetant*<sup>36</sup>, «non lo consentono non perché sia di per sé proibito, ma perché lo ritengono inutile», ma che è variamente attestato, come indicato dal medesimo passo, nel *De corona* demostenico, nella *Pro Ligario* dello stesso Cicerone e nell'*Invectiva in Ciceronem*. L'effetto è oggi codificato come *expectancy violation theory*. Originariamente l'effetto, codificato da Burgoon<sup>37</sup>, studiava i rapporti interpersonali e le attese che un soggetto prova nei confronti di un altro soggetto sconosciuto sulla base di indizi non verbali e discrepanza rispetto alle regole sociali; in séguito, le ricerche si sono estese su aspetti linguistici e retorici. In tutti i casi, gli studi sono concordi sul fatto che la violazione dell'attesa si traduca in amplificazione dell'attenzione e in un rischio. La deviazione dalla norma determina uno *shock*, tecnicamente uno stato di *arousal*, traducibile in modo improprio con 'eccitazione', in realtà più vicino a 'incremento dello stato dell'attenzione', che può essere negativo o positivo. Se a un concerto di musica classica un musicista si presenta, contravvenendo al *dressing code* dell'abito scuro, vestito come una *rockstar*, sarà moralmente obbligato a mantenere un livello altissimo di *performance* per non perdere credibilità, e tenderà a polarizzare il pubblico in ammiratori e detrattori. Nell'*incipit* "ex abrupto", l'esordio eccezionale, con cui l'oratore gioca il tutto per tutto, corrisponde a una situazione politica eccezionale che coinvolge la vita e la morte.
- 2) In realtà, l'*incipit* contiene un particolare aggiuntivo rilevante: *tandem* è una conclusiva (è canonica la struttura *primum, deinde, tandem*), tant'è che i traduttori hanno difficoltà a renderla in italiano, ricorrendo in genere all'espressione "una buona volta" che suona un po' artificiosa. Il paradosso di Cicerone dell'iniziare con una conclusione crea una dissonanza semantica che amplifica lo spiazzamento dell'uditorio. Qui davvero l'approccio cognitivista contribuisce ad apprezzare la genialità ciceroniana. Esistono due distorsioni cognitive speculari codificate, il *primacy effect* e il *recency effect*, che nel loro complesso formano il cosiddetto *serial position effect*. Il ricordo di un evento in un soggetto non è lineare; è empiricamente noto ed è stato scientificamente dimostrato che di qualunque *performance* che si svolga linearmente nel tempo si imprimono nella memoria in particolare l'*incipit* e l'*explicit*: di un concerto, si ricorda come il direttore ha dato l'attacco e come ha concluso. Nel corso della *performance* un errore può sempre verificarsi, ma un errore nell'attacco o nell'accordo finale sarebbe disastroso. Lo psicologo americano William Crano ha in particolare individuato tre aspetti per noi rilevanti<sup>38</sup>:
- a) le prime informazioni in un flusso di informazioni determinano la nostra aspettativa rispetto al resto del flusso;

<sup>35</sup> Pressoché qualunque meccanismo retorico è traducibile in termini cognitivisti; per esempio, la struttura interrogativa dell'esordio attiva il cosiddetto *Zeigarnik Effect* (ZEIGARNIK (1927)), per cui un'informazione presentata in forma di domanda tende a rimanere impressa nella memoria fino a che non si ottiene una risposta soddisfacente.

<sup>36</sup> Quint. *inst.* 4.1.85.

<sup>37</sup> BURGOON (2015), BURGOON – DENNING – ROBERTS (2002).

<sup>38</sup> Cf. CRANO (1977).

- b) la mente tende a mettere in ombra le informazioni che non sono coerenti con le informazioni presentate per prime;
- c) le informazioni fornite successivamente, anche se sono coerenti, sono sempre più deboli di quelle date in precedenza. In ogni caso, la sensazione di inizio e la sensazione di fine sono i due momenti più forti in un discorso. Se si potessero cumulare l'effetto di inizio e l'effetto di fine, si otterrebbe un'arma retorica di straordinaria efficacia, ed è proprio ciò che Cicerone ottiene con questo *incipit* strutturato come un *explicit*.
- 3) *Catilina*. Cicerone adotta una strategia retorica che sfrutta il principio dell'attenzione selettiva, il meccanismo, come si è detto, per cui l'individuo, in un contesto ricco di stimoli, focalizza la propria percezione su un elemento specifico, escludendo il resto. Questo processo, fondamentale per la gestione delle risorse cognitive limitate, viene abilmente manipolato dall'oratore per restringere il campo visivo e mentale dell'uditorio su un unico bersaglio: Catilina<sup>39</sup>. L'impostazione dell'orazione è radicale. Il pubblico senatorio viene, all'inizio, cancellato come interlocutore: invece di rivolgersi ai colleghi per costruire un ragionamento condiviso, Cicerone inizia con un attacco diretto al nemico privando il pubblico della possibilità di orientare autonomamente la propria attenzione. La scelta viola non solo, come si è detto, la consuetudine e quasi la cortesia istituzionale, ma impone un *focus* unidirezionale, costringendo i presenti a concentrarsi esclusivamente su Catilina. In termini cognitivi, ciò equivale a eliminare ogni altra fonte di informazione dalla percezione dell'uditorio, creando una *gabbia attentiva* che esclude qualsiasi altra interpretazione possibile. L'assenza di qualsiasi riferimento iniziale agli altri annulla la possibilità di dissenso. Se Cicerone avesse cominciato con un'appello all'assemblea, i senatori si sarebbero potuti mentalmente posizionare in uno spettro di opinioni tra l'accusa e la difesa; eliminando ogni altro soggetto dal discorso, l'oratore costringe l'intero uditorio a partecipare al suo schema: non si tratta di decidere se Catilina sia colpevole, ma solo quanto lo sia.
- 4) Il meccanismo funziona sfruttando una combinazione di *bias* ben documentati. Il *saliency bias*, o 'enfasi selettiva' porta a conferire un peso sproporzionato agli elementi più evidenti ("top of the head") nel contesto<sup>40</sup>: Catilina, diventando soggetto unico del discorso, emerge come figura anomala, eccezionale, e quindi particolarmente pericolosa. Allo stesso tempo, il *negativity effect*<sup>41</sup> amplifica l'impatto della rappresentazione negativa dell'accusato, aumentando la probabilità che l'uditorio sviluppi un'avversione immediata nei suoi confronti. Prima ancora di provare le sue accuse, l'Arpinate crea una realtà percettiva in cui Catilina è già colpevole per il solo fatto di essere messo al centro dell'attenzione. In termini moderni, si potrebbe parlare di una forma di *priming attentivo*, in cui l'orientamento iniziale del discorso determina l'interpretazione di tutto ciò che segue.
- 5) *Nostra*. L'uso del termine *nostra* nell'espressione *patientia nostra* costituisce un raffinato esempio di manipolazione retorica attraverso l'ambiguità semantica. Cicerone evita con cura *patientia mea*, che lo isolerebbe nella denuncia, così come *patientia omnium nostrum*, che implicherebbe un consenso esplicito dell'uditorio.

---

<sup>39</sup> Sul legame tra il numero di volte in cui l'accusato viene nominato (nelle *Catilinarie*, 60) e l'aggressività dell'orazione, si veda STEEL (2007, 124).

<sup>40</sup> Cf. TAYLOR – FISKE (1978).

<sup>41</sup> Lo studio di riferimento è ROZIN – ROYZMAN (2001). Gli esperimenti dei due psicologi sembrano dimostrare il, per così dire, pessimismo retorico: gli stimoli negativi tendono a prevalere come forza di persuasione rispetto a quelli positivi.

Optando per un *pluralis ambiguus*, lascia che siano i senatori stessi a colmare il vuoto semantico, permettendo loro di percepire un coinvolgimento senza che venga loro imposto. Questo processo sfrutta un principio ben noto: la nostra mente tende a completare automaticamente le informazioni mancanti, fenomeno noto come *Gestalt completion effect*<sup>42</sup>. Così come percepiamo un triangolo bianco inesistente quando vediamo tre angoli suggeriti da figure incomplete, allo stesso modo i senatori integrano cognitivamente il *nostra* con il proprio coinvolgimento emotivo e politico.

Dal punto di vista della psicologia sociale, l'uso dell'ambiguità inclusiva non è solo una strategia stilistica, ma parte di un più ampio processo di costruzione identitaria. Cicerone attua una chiara strategia di *ingroup-outgroup differentiation*, un principio studiato già negli anni '70 da Billig e Tajfel<sup>43</sup> secondo cui gli esseri umani tendono a categorizzare automaticamente se stessi e gli altri in gruppi distinti, con una preferenza sistematica per il proprio *ingroup* e un giudizio più severo verso l'*outgroup*. L'assenza di un riferimento esplicito ai senatori come parte di un *noi* definito ha un duplice effetto: rafforza la coesione interna del gruppo senza forzarne la definizione e, al contempo, facilita l'esclusione di Catilina. L'obiettivo finale è la scomunica politica del nemico. Per tutta la prima *Catilinaria*, Cicerone non si limita a contrastare Catilina sul piano logico o giuridico, ma lavora costantemente per costruire un quadro in cui egli non sia più un avversario politico legittimo, bensì un elemento estraneo al corpo civico<sup>44</sup>. Questo processo di *othering* si realizza attraverso una serie di strategie retoriche mirate: il *nostra* iniziale è solo la prima mossa di un progressivo allontanamento di Catilina dal consesso civico, culminante nel famoso *egredere ex urbe*, che sancisce retoricamente la sua espulsione prima ancora che avvenga nella realtà politica<sup>45</sup>. Il Senato non viene mai direttamente chiamato in causa, ma progressivamente spinto ad accettare questa esclusione come naturale e inevitabile, uscendone rinsaldato, giacché l'identità collettiva si rafforza spesso attraverso la costruzione e la condanna di un nemico comune.

Un simile procedimento è osservabile, ad esempio, nell'*Apologia* di Apuleio, dove l'accusato costruisce notoriamente due registri retorici distinti: da un lato, si rivolge ai suoi avversari con tono sprezzante e distaccato, sottolineandone la rozzezza e l'ignoranza<sup>46</sup>; dall'altro, si rapporta al giudice Claudio Massimo con un linguaggio colto e complice, insinuando così la superiorità intellettuale del suo *ingroup* rispetto agli accusatori. Il risultato è che chi ascolta è costretto a scegliere con chi identificarsi: con gli avversari, rozzi e meschini, o con Apuleio e il giudice, simboli di cultura e razionalità. La stessa dinamica è presente nella *Catilinaria*, dove Cicerone, evitando di coinvolgere direttamente i senatori in una discussione argomentativa, li spinge surrettiziamente nel proprio campo semantico, rendendo inevitabile la loro adesione al *noi* dell'oratore.

Un meccanismo simile si ritrova già nelle *Filippiche* di Demostene, ben note a Cicerone che le emulò nella sua lotta politica con Antonio<sup>47</sup>, in cui il retore ateniese dipinge Filippo II di

<sup>42</sup> KANIZSA (1979).

<sup>43</sup> BILLIG – TAJFEL (1973).

<sup>44</sup> Per una analisi della costruzione del nemico nelle *Catilinariae* seguendo le categorie retoriche tradizionali, si veda TEDESCHI (2022, XVIII-XLIII).

<sup>45</sup> Su Catilina come *hostis*, nemico esterno che è riuscito a penetrare tra le mura della città, cf. VASALY (1993, 52, n. 20).

<sup>46</sup> BIANCO (2017) ha mostrato come tale opposizione sia non solo culturale, ma anche, per così dire, topografica, con la contrapposizione tra un Apuleio (e un giudice) *urbanus* e un accusatore *rusticus*, con tutti i portati impliciti in questa opposizione topica fin dai tempi della *palliata*.

<sup>47</sup> Come nota Costanza NOVIELLI (2001), anche in questo caso «l'azione politica del vecchio console sarà finalizzata a ottenere che l'avversario del partito ottimate venga dichiarato 'nemico pubblico', sia privato della condizione del *civis Romanus* e possa essere, in tal modo, combattuto come in un legale *bellum externum*».

Macedonia non come un semplice avversario, ma usando la categoria del barbaro incompatibile con i valori ateniesi. Nella terza *Filippica*, Demostene non si limita a contestare le politiche del re, ma lo caratterizza come una minaccia esistenziale per Atene, costruendo un discorso in cui la scelta tra l'azione e l'accettazione della schiavitù diventa binaria. Come in Cicerone, non si tratta più di un confronto tra due prospettive politiche, ma di una contrapposizione assoluta, in cui la legittimità di una posizione implica necessariamente l'illegittimità dell'altra.

Il dispositivo retorico della scomunica politica è quindi costruito attraverso più livelli di esclusione. In primo luogo, Catilina viene privato della sua posizione di interlocutore legittimo<sup>48</sup>: Cicerone non lo tratta come un senatore, ma come un intruso. In secondo luogo, viene isolato semanticamente: l'assenza di un coinvolgimento diretto dei senatori fa sì che essi non possano situarsi in una zona neutrale, ma debbano necessariamente prendere posizione, schierandosi implicitamente con l'oratore. Infine, Catilina viene de-romanizzato, descritto come un individuo privo di *fides*, circondato da una schiera di seguaci dissoluti e pronti alla violenza, in una costruzione che lo allontana non solo dal Senato, ma dall'ordine stesso della *civitas*. L'esito di questa strategia è evidente: Cicerone non deve convincere i senatori della necessità di espellere Catilina, perché il suo discorso è già strutturato in modo da rendere questa soluzione l'unica logicamente e socialmente accettabile. L'orazione si trasforma così in un dispositivo di persuasione che non solo costruisce il nemico, ma rende la sua eliminazione un atto già implicitamente approvato dal contesto del discorso.

### *5. Cicerone e il lettore moderno: una sperimentazione*

Un approccio cognitivistico alle *Catilinarie* non può prescindere da una fase sperimentale, che ho potuto condurre all'interno del seminario su Cicerone dal punto di vista delle scienze cognitive. In particolare, a un gruppo di sedici studenti è stato chiesto di leggere la prima *Catilinaria* suddivisa nei suoi 33 paragrafi, assegnando a ciascun paragrafo un punteggio da 1 a 10 in base all'intensità emotiva percepita<sup>49</sup>. L'obiettivo era individuare eventuali regolarità nella distribuzione dell'enfasi patetica e verificare se la struttura del discorso riflettesse uno schema riconducibile a principi cognitivi noti, come gli effetti di *primacy* e *recency* e alle strategie retoriche di progressione/climax. Sebbene l'indagine non possa essere considerata uno studio quantitativo rigoroso, in quanto soggetta a variabili interpretative e a margini di soggettività, il risultato ottenuto si è rivelato coerente con le aspettative: il grafico risultante mostra una curva che esprime un'intensa sollecitazione emotiva iniziale nell'uditore, una fase centrale relativamente più distesa e una ripresa della tensione a partire dall'ultimo terzo del discorso, culminante in un finale ad alta intensità persuasiva.

Questo andamento, noto come *arch form* ('arco narrativo'), o struttura ternaria, è particolarmente significativo se messo in relazione alla struttura di una sinfonia classica, che spesso segue una progressione dinamica analoga: un primo movimento energico, una fase più lenta e riflessiva, seguita da una ripresa in crescendo e un finale incisivo. La prima *Catilinaria* si conforma in modo non sorprendente a questo schema, con una forte carica emotiva iniziale corrispondente allo scontro diretto con Catilina, una fase intermedia dedicata alla ricostruzione narrativa, e una chiusura in cui l'appello agli

---

<sup>48</sup> GILDENHARD (2011, 9) arriva a parlare di *abusive labels*.

<sup>49</sup> Fig. 2. Per rendere il più possibile omogenea la valutazione, che comunque è la somma di più soggettività, né potrebbe essere altrimenti, gli studenti (provenienti da un singolo seminario) sono stati invitati a usare l'intera gamma del punteggio 1-10. Almeno uno dei paragrafi doveva essere valutato con "1" e almeno 1 con "10". Si tratta naturalmente di un test didattico-orientativo, che richiederebbe di essere riprodotto in condizioni sperimentali più rigorose.

*affectus* risulta sempre più marcato. Estendendo questa ipotesi alle altre tre orazioni, si potrebbe ipotizzare che il modello si ripeta con leggere variazioni, con la seconda e la terza orazione caratterizzate da una fase più distesa e argomentativa e la quarta da una *climax* conclusiva in cui si intensifica la componente emotiva. In sostanza, la struttura delle quattro *Catilinarie* risulta ricorsiva, con una struttura ad arco generale composta da quattro orazioni a loro volte strutturate ad arco.

Una frontiera interessante degli studi cognitivisti potrebbe essere cercare di comprendere che differenza in termini di fruizione separi il pubblico antico dal lettore moderno: non è possibile infatti stabilire con certezza in che misura questa distribuzione della tensione emotiva in un pubblico moderno corrisponda a ciò che provava l'uditorio originale di Cicerone; il contesto storico e topografico<sup>50</sup>, la diversa sensibilità retorica del pubblico romano e la *performance* oratoria dal vivo rappresentano fattori che determinavano una ricezione differente rispetto a quella che oggi possiamo ricostruire sulla base del testo scritto. Tuttavia, il confronto con modelli cognitivi consolidati, come la teoria del *serial position effect* sopra citata, suggerisce che la percezione umana tende a ricordare con maggiore intensità le informazioni poste all'inizio e alla fine di un discorso, riducendo la salienza di quelle collocate nella sezione centrale. L'analisi sperimentale, per quanto limitata, sembra confermare l'ipotesi che Cicerone abbia deliberatamente costruito la sua orazione per rendere il più efficace possibile l'impatto mnemonico e persuasivo sui senatori. Un'ulteriore conferma della validità di questo approccio emerge dall'osservazione qualitativa degli studenti coinvolti nell'esperimento: uno di essi ha notato che l'intensità emotiva percepita diminuiva sensibilmente nei passaggi in cui Cicerone risultava eccessivamente *egoriferito*, ovvero quando l'enfasi sul proprio ruolo e sul proprio merito prendeva il sopravvento rispetto all'attacco a Catilina e all'appello alla comunità politica. Ciò suggerisce che l'efficacia retorica del discorso fosse strettamente legata alla capacità dell'oratore di mantenere costante la tensione dialettica tra l'"io" oratorio e il "noi" senatorio, evitando momenti in cui l'autocelebrazione potesse interrompere l'identificazione emotiva dell'uditorio con la posizione dell'accusatore; si tratta in effetti della più nota debolezza dell'*optimus omnium patronus*. Una verifica più sistematica della distribuzione dell'intensità emotiva nelle quattro *Catilinarie*, condotta con un campione più ampio e con strumenti di analisi computazionale, potrebbe offrire ulteriori elementi per comprendere le strategie persuasive di Cicerone e il loro impatto sulla ricezione del discorso.

## 6. Una prospettiva didattica

La prospettiva cognitivista potrebbe offrire possibilità interessanti, oltre che nella ricerca, anche nell'ambito della didattica. In un momento di crisi del classico, in cui sempre più si chiede alle discipline antichistiche di aprirsi al mondo e offrire nuovi paradigmi, un approccio neuro-retorico potrebbe costituire un valido strumento anche per la didattica scolastica, in particolare nei licei scientifici e – in un mondo ideale in cui i licei non si differenzino sulla base di una logica sottrattiva<sup>51</sup>, negli istituti a indirizzo socio-economico. L'integrazione tra studi classici e neuroscienze potrebbe rivelarsi un mezzo

<sup>50</sup> La lettura solitaria e silenziosa, o in un'aula universitaria, è ben diversa da una *performance* orale nel tempio di Giove Statore. Sull'uso ai fini delle strategie manipolative dell'ambientazione delle *Catilinarie* si veda VASALY (1993, 40-87).

<sup>51</sup> Devo questa espressione a Guido Milanese. Non c'è nulla di più sbagliato che considerare l'insegnamento del latino nel liceo scientifico, delle scienze umane, linguistico, come se fosse rivolto a versioni *light* del liceo classico. Occorre invece ripensarne integralmente la struttura, integrando l'antichistica nella specificità dell'indirizzo di studio.

efficace per colmare il divario tra formazione umanistica e scientifica, rendendo più accessibili e stimolanti i testi antichi per studenti che, tradizionalmente, tendono a percepirla come distanti dal proprio percorso formativo.

L'adozione di questo approccio nella didattica non si limiterebbe a offrire una nuova prospettiva metodologica, ma contribuirebbe a una riconsiderazione più ampia del ruolo degli studi classici nell'epoca contemporanea. Se è vero che comprendere il passato significa comprendere meglio il presente, allora applicare gli strumenti delle scienze cognitive all'analisi dei testi antichi non costituisce soltanto un esercizio di *restitutio* filologica, ma anche un'indagine sul funzionamento della mente umana attraverso le epoche. Questo processo avrebbe una duplice valenza: da un lato, permetterebbe di mostrare agli studenti come il linguaggio persuasivo sia sempre stato un elemento centrale del dibattito politico e sociale; dall'altro, offrirebbe una chiave di lettura critica per interpretare i meccanismi della comunicazione contemporanea, dai discorsi politici alla pubblicità, dalle strategie di *framing* nei mezzi di comunicazione di massa fino alla costruzione delle narrative digitali. In questo senso, il connubio tra retorica classica e neuroscienze potrebbe diventare un importante strumento di alfabetizzazione critica, capace di rendere evidente come gli stessi meccanismi cognitivi sfruttati da Cicerone nelle *Catilinarie* siano oggi alla base delle strategie persuasive della comunicazione pubblica. Comprendere le tecniche con cui un oratore antico costruiva il proprio discorso può dunque avere una ricaduta diretta nella capacità degli studenti di decodificare i testi e i messaggi della contemporaneità. In definitiva, questo approccio si pone non solo come una metodologia innovativa di ricerca, ma come una possibilità concreta di rilanciare il dialogo tra scienze umane e scienze cognitive, mostrando una volta di più come conoscere gli antichi significhi conoscere meglio i moderni e come l'intelligenza, una volta tanto, possa essere letta nella sua accezione più autenticamente naturale, prima ancora che artificiale.

### *7. Classici, cognitivismo e intelligenza artificiale*

A margine di questa riflessione, ho condotto un curioso esperimento: ho chiesto a un'intelligenza artificiale di generare un'immagine di Catilina basandosi unicamente sul ritratto morale che ne offre Sallustio (*Cat.* 5), ossia *ingenio malo pravoque*. Il dato interessante di questa richiesta risiede nel fatto che non si tratta di una descrizione fisica, ma di una caratterizzazione etico-psicologica: non esistono elementi visivi concreti cui l'algoritmo possa ancorarsi per costruire un volto, una postura, un'espressione. L'operazione è, dunque, un tentativo di traduzione visiva di un profilo ideologico e retorico: Sallustio e, ancor prima, Cicerone, non si limitano a descrivere *quid fecerit* Catilina, ma determinano *qui fuerit*, ovvero quale sia la sua essenza morale. L'immagine generata da *Dall-E 3*<sup>52</sup> risulta, in tal senso, un riflesso di questo pregiudizio costruito dalla tradizione. Non è il Catilina storico a emergere, ma il Catilina memorializzato, filtrato attraverso secoli di ricezione, ridotto all'archetipo del sovversivo politico e dell'uomo corrotto, e infine metabolizzato dall'addestramento del modello generativo.

Questa riflessione apre un interrogativo più ampio sulla persistenza e sull'adattabilità delle immagini retoriche nella cultura contemporanea. Così come l'intelligenza artificiale attinge da un bacino preesistente di narrazioni per restituire una sintesi iconografica, allo stesso modo la memoria collettiva romana ha codificato un'immagine di Catilina funzionale a uno specifico discorso politico e morale. Cicerone e Sallustio, per motivi differenti, hanno voluto che Catilina fosse ricordato in un certo modo: l'intelligenza artificiale, inconsapevole di questo processo, ne riproduce gli esiti. Il dato affascinante è che

---

<sup>52</sup> Fig. 3.

la distanza storica non ha smussato i tratti di questa costruzione, ma li ha anzi cristallizzati. In un contesto post-digitale, l'IA diventa strumento di ricostruzione iconografica e diffusione di narrazioni ereditate dal passato. Catilina appare *ex abrupto* come un'icona di malvagità perché la rete di fonti a cui attinge la IA è plasmata dalla tradizione retorica. Se l'immagine generata dall'algoritmo coincide con quella tramandata dalla tradizione, è perché la retorica ha sempre avuto una funzione plastica e modellante nella percezione della realtà politica. L'esperimento, pur nella sua dimensione ludica, dimostra ancora una volta che la retorica non è mai stata un mero esercizio stilistico, ma un dispositivo cognitivo potente, capace di fissare schemi interpretativi che resistono nei secoli e continuano a influenzare, oggi come allora, la nostra percezione del passato.

23 [23] Quam ob rem, **ut saepe iam dixi**, proficiscere ac, si mihi inimico, ut praedicas, tuo conflare vis **invidiam, recta perge in exilium; vix feram sermones hominum, si id feceris, vix molem istius invidiae, si in exilium iussu consulis ieris, sustinebo. Sin autem servire meae laudi et gloriae mavis, egredere cum inportuna sceleratorum manu, confer te ad Manlium, concita perditos cives, secerne te a bonis, infer patriae bellum, exulta impio latrocinio, ut a me non eiectus ad alienos, sed invitatus ad tuos isse videaris.**

Fig. 1. Il testo delle *Catilinarie* marcato dal punto di vista dei *bias*. In viola, quelli riconducibili all'integrazione del significato; in azzurro, quelli riconducibili alla ricostruzione della memoria; in verde, quelli riconducibili alla selezione delle informazioni; in giallo, al decidere sotto pressione (il lavoro di seminario completo è reperibile all'indirizzo <https://emargin.bcu.ac.uk/emargin/text?id=9809>).

Curva emotiva Cat. I: una sperimentazione "in vivo"

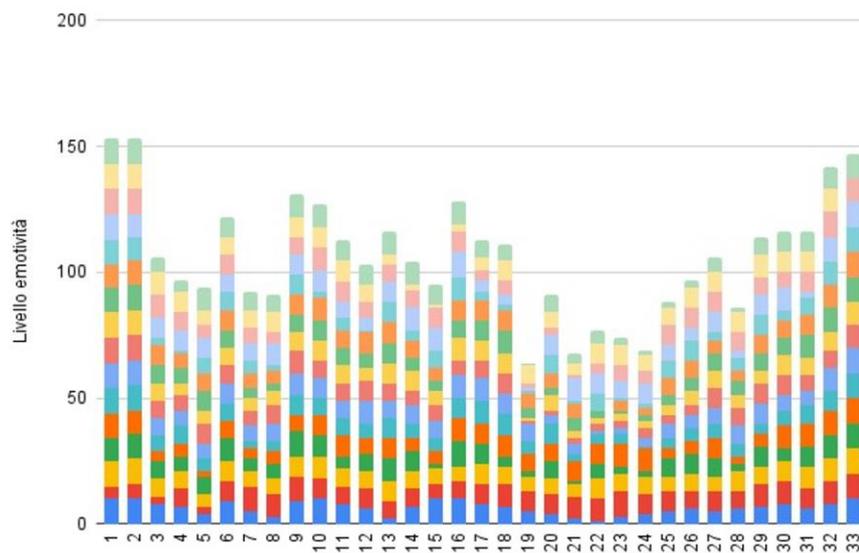


Fig. 2. La "curva emotiva" della prima *Catilinaria*, secondo i miei studenti.



*Fig. 3. Catilina “immaginato” dall’intelligenza artificiale Dall-E esclusivamente sulla base del ritratto “morale” di Sallustio.*

*Riferimenti bibliografici*

ADAM 1971

K. Adam, *Docere, delectare, movere. Zur poetischen und rhetorischen Theorie über Aufgaben und Wirkung der Literatur*, Kiel.

BARGH – CHEN – BURROWS 1996

J.A. Bargh – M. Chen – L. Burrows, *Automaticity of Social Behavior: Direct Effects of Trait Construct and Stereotype Activation on Action*. «J. Pers. Soc. Psychol.» LXXI, 2, 230-44.

BARTLETT 1932

F.C. Bartlett, *Remembering. A Study in Experimental and Social Psychology*, Cambridge.

BIANCO 2017

M.M. Bianco, *Scenografie del discorso nell'Apologia di Apuleio*, «Pan» N. S., VI., 125-39.

BILLIG – TAJFEL 1973

M. Billig, H. Tajfel, *Social Categorization and Similarity in Intergroup Behaviour*, «Eur. J. Soc. Psychol.» III, 1, 27–52.

BUDELMANN – SLUITER 2023

F. Budelmann – I. Sluiter, *Minds on Stage: Greek Tragedy and Cognition (Cognitive Classics)*, Oxford.

BURGOON – DENNING – ROBERTS 2002

M. Burgoon – P.V. Denning – L. Roberts, *Language Expectancy Theory*, in J. P. Dillard – M. Pfau (eds.), *The Persuasion Handbook: Developments in Theory and Practice*, 117-37.

BURGOON – JUDEE 2015

M. Burgoon – K. Judee, s. v. *Expectancy Violations Theory*, in C.R. Berger et al. (eds.), *The International Encyclopedia of Interpersonal Communication*, 1-9.

CRAIG 2004

C. P. Craig, *The Narrative Structure of Cicero's Speeches*, Leiden.

CRANO 1977

W. Crano, *Primacy versus Recency in Retention of Information and Opinion Change*. «J. Soc- Psychol.» - CI, 87-96.

DAMASIO 1994

A. Damasio, *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain*, New York.

DUGAN 2005

J. Dugan, *Making a New Man: Ciceronian Self-Fashioning in the Rhetorical Works*, Oxford.

HARRISON 2000

S. J. Harrison, *Apuleius: A Latin Sophist*, Oxford.

FAUCONNIER – TURNER 2002

G. Fauconnier – M. Turner, *The Way We Think: Conceptual Blending and the Mind's Hidden Complexities*, New York.

FISKE – TAYLOR 1991

S.T. Fiske – S.E. Taylor, *Social Cognition*, New York.

GILDENHARD 2011

I. Gildenhard, *Creative Eloquence. The Construction of Reality in Cicero's Speeches*, Oxford.

HASSAN – BARBER 2021

A. Hassan – S. J. Barber, *The Effects of Repetition Frequency on the Illusory Truth Effect*, «Cogn. Research.» 6, 38.

KAHNEMAN 2011

D. Kahneman, *Thinking, Fast and Slow*, New York.

KAHNEMAN – TVERSKY 1973

D. Kahneman – A. Tversky, *Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability*, «Cogn. Psych.» V, 207-32.

KAHNEMAN – TVERSKY 1974

D. Kahneman – A. Tversky, *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, «Science» CLXXXV, 1124-31.

KANIZSA 1979

G. Kanizsa, *Organization in Vision: Essays on Gestalt Perception*, New York

KENTY 2020

J. Kenty, *Cicero's Political Personae*, Cambridge.

LAKOFF – JOHNSON 1999

G. Lakoff – M. Johnson, *Philosophy in the Flesh: The Embodied Mind and its Challenge to Western Thought*, New York.

LOFTUS – PALMER 1974

E.F. Loftus – J.C. Palmer, *Reconstruction of Automobile Destruction: An Example of the Interaction Between Language and Memory*, «JVLBA» XIII, 585-89.

MANCA (CdS)

M. Manca, *La Germania "most dangerous book" da Tacito a Himmler: un approccio neuroscientifico*, in *Abstinendum a libris inhonestis. Dangerous Latin Literature from Antiquity to the Modern Age. Atti del Convegno. Torino, 30-6-2022*, in corso di stampa.

MANIERI 2022

A. Manieri, *Le figure del silenzio nella retorica antica*, in O. Vox (a cura di), *Λαλιαί: sondaggi di retorica e poesia greca*, Lecce, 49-75.

MAY 1988

J. M. May, *Trials of Character: The Eloquence of Ciceronian Ethos*, Chapel Hill.

MEINECK – SHORT – DEVEREAUX 2000

P. Meineck – W.M. Short – J. Devereaux, *The Routledge Handbook of Classics and Cognitive Theory*, Routledge.

NARDUCCI 1997

E. Narducci, *Cicerone e l'eloquenza romana. Retorica e progetto culturale*, Bari.

NOVIELLI 2001

C. Novielli, *La retorica del consenso. Commento alla tredicesima Filippica di M. Tullio Cicerone*, Bari.

NICKERSON 1998

R.S. Nickerson, *Confirmation Bias: A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises*, «Rev. of Gen. Psychol.» II, 2, 175-220.

NOVOKHATKO 2024

A.A. Novokhatko, *A Guide to Classics and Cognitive Studies: Reviewing Findings and Results*, Berlin.

PETTY – CACIOPPO 1986

R.E. Petty – J.T. Cacioppo, *The Elaboration Likelihood Model Of Persuasion*, New York.

PHILBRICK 2018

R. Philbrick, "Praeteritio" and Cooperative Ambiguity, in M. Fontaine – C. McNamara – W.M Short (eds.), "Quasi Labor Intus": *Ambiguity in Latin Literature. Papers in Honor of R.T Foster*, New York, 99-121.

RAMACHANDRAN – HIRSTEIN 1999

V.S. Ramachandran – W. Hirstein, *The Science of Art: A Neurological Theory of Aesthetic Experience*, «JCS» VI, 6-7, 15-51.

REMER 2017

G.A. Remer, *Ethics and the Orator. The Ciceronian Tradition of Political Morality*, Chicago.

ROZIN – ROYZMAN 2001

P. Rozin – E.B. Royzman, *Negativity Bias, Negativity Dominance, and Contagion*. «PSPR» 5, 4, 296-320.

SCHINDLER – KIBARIAN 1996

R.M Schindler – T.M. Kibarian, *Increased Consumer Sales Response Though Use of 99-ending Prices*, «J. of Retail.» LXXII, 2, 187-99.

SCHOTTLAENDER 1967

R. Schottlaender, *Der römische Redner und sein Publikum*, «Wiener Studien» LXXX, 125-46.

SILLETT 2022

A.J. Sillett – J. Andrew, «Quousque tandem»: *the Reception of a Catchphrase*, in F.R. Berno – G. La Bua (eds.), *Portraying Cicero in Literature, Culture, and Politics: from Ancient to Modern Times*, Berlin-Boston, 267-82.

SIMONS – CHABRIS 1999

D.J. Simons – C.F. Chabris, *Gorillas in our Midst: Sustained Inattentional Blindness for Dynamic Events*, «Perception» XXVIII, 9, 1059-74.

STEEL 2007

C. Steel, *Name and Shame? Invective against Clodius and other in the post-Exile Speeches*, in J. Booth, *Cicero on the Attack. Invective and Subversion in the Orations and beyond*, Swansea, 105-28.

TAYLOR – FISKE 1978

S.E. Taylor – S.T. Fiske, *Saliency, Attention, and Attribution: Top of the Head Phenomena*, «Adv. Exp. Soc. Psychol.» XI, 249-88.

TEDESCHI 2022

A. Tedeschi (a cura di), *Cicerone, Catilinarie*, Santarcangelo di Romagna.

TREFFERT 2009

D.A. Treffert, *Islands of Genius: The Bountiful Mind of the Autistic, Acquired, and Sudden Savant*, London.

TURNER 1991

M. Turner, *Reading Minds: The Study of English in the Age of Cognitive Science*, Princeton.

TVERSKY – KAHNEMAN 1981

A. Tversky – D. Kahneman, *The Framing of Decisions and the Psychology of Choice*. «Science» CCXI, 453-58.

VAN DER BLOM 2010

H. van der Blom, *Cicero's Role Models. The Political Strategy of a Newcomer*, Oxford.

VASALY 1993

A. Vasaly, *Representations. Images of the World in Ciceronian Oratory*.

WEGNER 1994

D.M. Wegner, *Ironic Processes of Mental Control*, «Psychol. Rev.» CI, 1, 34-52.

WISSE 1989

J. Wisse, *Ethos and Pathos from Aristotle to Cicero*, Amsterdam.

WOOD 1988

N. Wood, *Cicero's Social and Political Thought*, Berkeley.

ZEIGARNIK 1927

B. Zeigarnik, *Das Behalten erledigter und unerledigter Handlungen*, «Psychologische Forsch.» IX, 1-85.

ZUNSHINE 2006

L. Zunshine, *Why We Read Fiction: Theory of Mind and the Novel*, Columbus (Ohio).