

La parola è un grande sovrano, che con un corpo minuscolo e invisibile compie le imprese più divine. Ha il potere di far smettere la paura, eliminare il dolore, infondere gioia, aumentare la compassione”, e sopra ogni cosa, ha il potere di sedurre. A parlare è uno dei maggiori rappresentanti dell’antica sofistica, Gorgia di Leontini, convinto del potere magico e psicagogico del *logos* retto dalla facoltà della sensualità e della *peithô*, seduzione e persuasione. Laura Pepe – docente di Diritto greco antico all’Università degli Studi di Milano – dà alle stampe, per Editori Laterza, “La voce delle sirene”, dove la vera protagonista è la voce, l’invisibile seduzione delle misteriche creature a cui solo Ulisse, legato all’albero maestro della nave, riesce a resistere. Tuttavia, non sarà l’incanto femminile a trascinare il lettore alla persuasione e all’inganno. Ate-ne “fu culla della democrazia e della *parrhesia*, la libertà di parola che permetteva a tutti di esprimere la propria opinione nell’interesse collettivo”, e la *peithô* era il requisito necessario a chi volesse persuadere il



Laura Pepe
LA VOCE DELLE SIRENE

Laterza, 206 pp., 17, 10 euro

pubblico con successo. Per sempre grati alla testimonianza scritta di Tucidide in “Guerra del Peloponneso”, uno dei persuasori indiscussi dell’antichità fu Pericle, uomo politico ateniese e padre della democrazia, che con un discorso memorabile, come lo definisce Laura Pepe, convinse e insieme commosse gli ateniesi a diventare “amanti” della loro città, poiché “*peithô* sedeva sulle sue labbra”, disse di lui il poeta comico Eupoli. Pericle era la summa di razionalità ed emozione, prerogativa dei più abili *rhétores* – tutti uomini – che prendevano parte all’a-

gorá, la pubblica piazza, luogo di esercizio della parola e della persuasione, almeno finché uomini incorruttibili e perbene, come specificherebbe Aristotele, non hanno lasciato spazio ai quei modi piazzaioli fatti di insulti e arringhe sguaiate, tanto cari ai nostri di politici. Eppure, persuadere significa indurre una persona a riconoscere un determinato fatto in quanto vero, insomma, nulla di rassicurante. Dunque, qual è la relazione tra persuasione e verità? E soprattutto, la parola ammaliatrice merita la nostra fiducia? Protagora, sofista per eccellenza, era convinto che di un argomento si può dire una cosa e il suo contrario: “Rendere più forte il discorso più debole” poiché “la propria verità è preferibile rispetto alla verità altrui”. Non ha tutti i torti del resto, se si pensa alle due verità – accusa e difesa – protagoniste nei tribunali, di cui Laura Pepe ci regala alcuni godibili esempi tra cui il processo a Socrate. Diffidate dagli incantesimi: “La persuasione è un gioco di parole sottili [...] basato sull’illusione e su artifici ingannevoli”. (Olga Brandonisio)

