

Svetlana Hautala, Dott.ssa di ricerca

Persuasione sull'efficacia dei farmaci nel “*De teriaca ad Pisonem*” di Galeno.

L'obiettivo di questo intervento è di mettere a confronto due strategie di persuasione sull'efficacia dei farmaci descritte da Galeno nel “*De teriaca ad Pisonem*”. Galeno oppone il ragionamento teorico alle presentazioni dei ‘*thēriodeiktai*’, incantatori di serpenti, che per vendere meglio i loro antidoti nelle piazze mostravano al pubblico come i serpenti li mordevano e come loro, nonostante questo, rimanessero sani e salvi. Quando nel suo trattato Galeno stesso vuole lodare la teriaca, un antidoto universale, si trova davanti allo stesso problema che i venditori di piazza, e cioè: come convincere i lettori che non esiste un farmaco migliore? E' interessante il fatto che sia i venditori ambulanti sia Galeno scegliessero gli esperimenti sugli esseri umani come mezzo per convincere il pubblico.