

ALESSANDRO TRAVERSI

Tecniche argomentative e oratorie

Settima edizione

Sezione non inclusa

PARTE PRIMA

TECNICA DELL'ARGOMENTAZIONE

CAPITOLO PRIMO

LA PREDISPOSIZIONE DELLA DIFESA

Termine estratto capitolo

CAPITOLO SECONDO

L'ATTUAZIONE DELLA DIFESA
IN SEDE PROCESSUALE

Sommario: 1. Esame degli atti processuali e ricerca di eventuali eccezioni preliminari. – 2. Valutazione degli elementi di prova a carico e a discarico. Prove dirette e prove indirette. – 3. La prova negativa. – 4. La c.d. « prova statistica ». – 5. Indizi e semplici congetture. – 6. La scelta della linea di difesa: la difesa basata sulla prospettazione di controipotesi o sulla confutazione dell'ipotesi accusatoria. – 7. La richiesta di ammissione di prove. – 8. Esame dei testi e consulenti tecnici a difesa e controesame dei testimoni di accusa. – 9. Le conclusioni difensive. – 10. Il paradosso del sorite: quand'è che un fatto è da ritenersi sufficientemente provato?

1. Esame degli atti processuali e ricerca di eventuali eccezioni preliminari

Una volta individuato il punto nodale del processo e dopo avere, quindi, stabilito quale obiettivo ci si prefigge di conseguire, supponiamo che, concluse le indagini preliminari, si sia deciso di optare per il giudizio.

La prima cosa da fare, avendo ormai a disposizione l'intero fascicolo processuale, è — ovviamente — quella di effettuare con attenzione l'**esame degli atti processuali**, al fine sia di valutare se e di quali mezzi di prova sia opportuno avvalersi, sia di operare la scelta tra una difesa basata sulla semplice confutazione dell'accusa e una difesa attiva volta, invece, ad avanzare una controipotesi rispetto a quella accusatoria.

Una particolare attenzione dovrà essere posta nell'esame del capo di imputazione, poiché è del fatto così come in esso descritto — e solo di quello — che l'imputato è chiamato a rispondere.

Dovrà quindi essere effettuata un'analisi linguistica delle proposizioni contenute in tale atto, per verificare non soltanto se l'enunciazione del fatto risponda ai prescritti criteri di chiarezza e precisione, la cui violazione potrebbe essere eccepita come causa di nullità del decreto di citazione, ma soprattutto se la descrizione del fatto-reato (e, in particolare, della condotta) corrisponda al paradigma normativo, dal momento che l'eventuale discrasia tra fattispecie concreta e fattispecie legale potrebbe costituire valido spunto per sostenere, in virtù del principio di tassatività, l'insussistenza del fatto così come contestato.

Prima di affrontare il giudizio, è inoltre consigliabile effettuare la **ricerca di eventuali eccezioni preliminari** da proporre ⁽¹⁾.

⁽¹⁾ Per un catalogo delle eccezioni e delle altre questioni procedurali proponibili nella fase degli atti preliminari al dibattimento, cfr. A. TRAVERSI, *Eccezioni e questioni preliminari nel processo penale*, ed. Giuffrè Francis Lefebvre, Milano, 2020.

L'accoglimento di un'eccezione preliminare, infatti, può condizionare — positivamente — l'esito del processo in due modi: con l'impedire l'utilizzabilità di un elemento di prova dell'accusa (per esempio, di un verbale di interrogatorio dell'indagato, dichiarato nullo per inosservanza delle norme concernenti l'assistenza del difensore), o anche soltanto con il procrastinare il processo (per esempio, con una declaratoria di nullità del decreto di citazione o di incompetenza per materia o per territorio) in vista di eventuali amnistie, condoni, sanatorie, modifiche legislative più favorevoli, dell'approssimarsi del termine di prescrizione del reato e, comunque, del naturale stemperamento dei fatti che il passare del tempo inevitabilmente comporta.

Per non parlare dei casi in cui un'eccezione preliminare appropriata equivale ad un vero e proprio « siluro » capace di affondare il processo: basti pensare, ad esempio, in un procedimento per reati perseguibili a querela, ad una eccezione in punto di difetto di sottoscrizione o di legittimazione nella proposizione dell'atto di querela o di tardività della stessa, ovvero, in un processo nel quale l'accusa è essenzialmente basata su intercettazioni telefoniche o ambientali, ad una eccezione di inutilizzabilità delle stesse perché eseguite fuori dei casi consentiti dalla legge o senza l'osservanza delle forme prescritte.

La ricerca di eventuali eccezioni o altre questioni preliminari da proporre è senza dubbio più agevole se compiuta sistematicamente attraverso una serie predeterminata di controlli sugli atti da effettuarsi in sequenza e, cioè, con lo stesso metodo usato dai piloti nei controlli che precedono il decollo (c.d. « *check list* »).

In particolare suggeriamo di verificare: 1) la sussistenza di eventuali ragioni di incompatibilità del giudice, nonché la competenza per materia e per territorio dello stesso; 2) la tempestività e regolarità di notifica del decreto che dispone il giudizio; 3) la citazione in giudizio della persona offesa dal reato e la legittimazione e ritualità dell'eventuale costituzione di parte civile; 4) l'esistenza di eventuali motivi di nullità o inutilizzabilità di atti; 5) la sussistenza di eventuali cause di estinzione del reato o di improcedibilità dell'azione penale.

2. Valutazione degli elementi di prova a carico e a scarico. Prove dirette e prove indirette

Prima di affrontare il giudizio, è inoltre indispensabile compiere un'attenta valutazione **Termine estratto capitolo** a carico e a scarico per

CAPITOLO TERZO

LA STRUTTURA DEL RAGIONAMENTO
ARGOMENTATIVO

Sommario: 1. Il ragionamento: dimostrazione e argomentazione. – 2. L'adattamento all'uditorio. – 3. La premessa dell'argomentazione. – 4. Le massime di comune esperienza. – 5. L'inferenza. – 6. Logica dell'argomentazione: principio di non contraddizione, sillogismo (o ragionamento deduttivo) e induzione (o ragionamento induttivo). – 7. Ragionamento ipotetico. – 8. Ragionamento abduttivo (o abduzione). – 9. Ragionamento probabilistico e controfattuale. – 10. Fallacie argomentative e stratagemmi per ottenere ragione. – 11. Insidie argomentative: hai perduto un paio di corna?

1. Il ragionamento: dimostrazione e argomentazione

Il termine **ragionamento** è comunemente usato per indicare il procedimento mentale attraverso il quale, partendo da determinate premesse, si perviene ad una conclusione.

Gran parte della nostra attività mentale è costituita da ragionamenti. Infatti, è proprio basandosi su dati empirici assunti come premesse che, per mezzo di deduzioni, si giunge, ad esempio, a prendere una decisione, ad esprimere un giudizio, a formulare una previsione o a risolvere un problema.

Non è detto, però, che la conclusione cui si perviene sia necessariamente frutto di un procedimento razionale, basato su una lucida valutazione di specifici dati esperienziali consapevolmente assunti come premesse, poiché essa, anzi, spesso deriva da un procedimento deduttivo implicito, generato da una rete di invisibili inferenze tratte dal patrimonio indistinto delle comuni conoscenze.

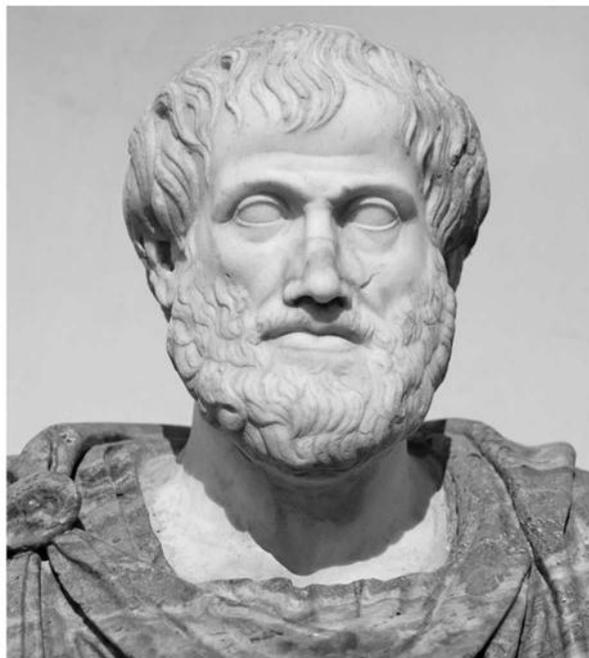
Il ragionamento, come prodotto di attività intellettuale, è stato oggetto di studio da parte di varie discipline. In particolare della psicologia, per quanto attiene alle diverse cause capaci di influenzarne l'elaborazione, e della logica, per quanto concerne, invece, la sua struttura paradigmatica.

Senza nulla togliere all'importanza degli innumerevoli contributi forniti dai moderni studiosi di psicologia, a tutt'oggi il più riuscito tentativo di compiere un'analisi sistematica e approfondita della materia rimane quello intrapreso da Aristotele — il cui busto marmoreo, risalente al secolo I a.C., riprodotto nella Tavola n. 5 è conservato a Parigi, presso il Museo del Louvre — allorché, nel quarto secolo avanti Cristo, per la prima volta, concepì due diverse categorie di ragionamenti: il « ragionamento analitico » che, partendo da premesse necessarie o almeno indiscutibilmente vere, giunge a conclusioni altrettanto certe, ed il « ragionamento dialettico », che è invece fondato sull'opinione comune e, cioè, su « *elementi che*

appaiono accettabili a tutti oppure alla grande maggioranza o a quelli oltremodo noti ed illustri » (1).

TAVOLA N. 5.

Ritratto in marmo di Aristotele



*Aristotele:
Ritratto in marmo (sec. I a.C.).
Paris, Musée du Louvre*

Esempio paradigmatico di « ragionamento analitico » è la **dimostrazione**, normalmente utilizzata nelle discipline scientifiche per descrivere i vari passaggi del procedimento logico seguito per dedurre, da un postulato assunto come premessa, una conclusione la quale, se il processo logico è formalmente corretto, deve essere consequenziale alla premessa stessa.

Tipico esempio di « ragionamento dialettico » è, invece, l'**argomentazione** che, diversamente dalla dimostrazione, si fonda non già su premesse assiomatiche o comunque universalmente accettate, bensì su enunciati opinabili.

Termine estratto capitolo

CAPITOLO QUARTO

LA RICERCA DEGLI ARGOMENTI (*INVENTIO*)

Sommario: 1. Metodi di ricerca degli argomenti (*inventio*). – 2. La topica. – 3. Luoghi comuni utilizzabili per la ricerca di argomenti di genere giudiziale. – 4. Luoghi propri del processo penale: argomenti *a re* e argomenti *a persona*. – 5. L'argomentazione giuridica (*de jure*). – 6. Definizione, classificazione e sussunzione. – 7. E se non si trovano argomenti?

1. Metodi di ricerca degli argomenti (*inventio*)

Dopo avere esaminato, nel capitolo precedente, la struttura del ragionamento argomentativo in generale, occorre adesso vedere come sia possibile, in concreto, costruire un'argomentazione di genere forense, finalizzata a confermare l'accusa ovvero a confutarla.

Secondo una tradizione ormai consolidata, risalente agli albori della retorica, la predisposizione di qualsiasi discorso persuasivo (e, quindi, sia di una requisitoria che di un'arringa difensiva), si articola in tre fasi distinte: la prima destinata alla individuazione degli argomenti da porre a sostegno della tesi che si intende sostenere (*inventio*), la seconda alla scelta e distribuzione degli argomenti stessi all'interno del discorso (*dispositio*), la terza consistente nel dare al discorso la forma linguistica più appropriata (*elocutio*).

L'**inventio**, nella predisposizione di un discorso di genere giudiziario, è senza dubbio la fase più importante e delicata delle tre sopra indicate, essendo quella specificamente finalizzata al reperimento di argomenti atti a persuadere il giudice.

Da notare che il termine latino « *inventio* », nell'uso retorico, non significa « invenzione », bensì « ricerca », « ritrovamento » di argomenti idonei a rendere convincente una determinata tesi ⁽¹⁾.

Questa nozione di « *inventio* », intesa non già come attività creativa, bensì come attività estrattiva di argomenti, non dissimile da quella di ricerca ed estrazione di minerali dal sottosuolo, è frutto di un duplice postulato: da un lato, che anche gli argomenti, al pari delle idee platoniche, preesistano, essendo già insiti nei fatti di causa e che, pertanto, sia sufficiente trovarli; dall'altro, che debba esistere una sorta di « giacimento », ovverosia un « luogo » nel quale possono essere reperiti. Di talché il problema, semmai, è semplicemente quello di sapere dove andarli a cercare per portarli alla luce.

⁽¹⁾ La definizione di « *inventio* » che, con minime varianti, più spesso ricorre negli antichi trattati di retorica, è quella contenuta nella *Rhetorica ad C. Herennium*, attribuita a CICERONE: « *Inventio est excogitatio rerum verarum aut veri similium, quae causam probabilem reddant* ».

Vi sono, dunque, delle regole che possano in qualche modo facilitare tale ricerca?

Gli antichi retori avevano teorizzato alcuni **metodi di ricerca degli argomenti** che, peraltro, sono da ritenersi ancor oggi validi.

Uno di questi — utile per consentire una compiuta analisi dei fatti oggetto del processo, oltre che per agevolare la ricerca dei relativi argomenti — consiste nel porsi, in sequenza, una serie di interrogativi, tradizionalmente codificati secondo lo schema seguente:

- *persona: quis?* (chi?)
- *causa: cur?* (perché?)
- *locus: ubi?* (dove?)
- *tempus: quando?* (quando?)
- *modus: quemadmodum?* (in che modo?)
- *facultas: quibus adminiculis?* (con quali mezzi?)

Infatti, un'idea e, quindi, un argomento, possono venire in mente proprio in risposta a taluna di queste domande ⁽²⁾.

Ma il metodo (*μέθοδος*) — nel senso etimologico del termine, da *μετά*, che vuol dire « verso », « in direzione di », e *ὁδός*, che significa « via », « percorso » — più sicuro per « trovare » argomenti e, quindi, per costruire ragionamenti dialettici, è quello di attingere idee generali da utilizzare come premesse dell'argomentazione dal ricco giacimento di « luoghi comuni », noto col nome di « topica ».

2. La topica

La **topica** — così denominata dalla parola greca *τόπος*, che significa « luogo » — può essere definita come un repertorio di « luoghi » (in senso metaforico) in cui, più facilmente, è possibile reperire argomenti per la formulazione di discorsi di genere persuasivo.

In altri termini, la « topica » altro non è che una riserva di proposizioni ripetitive, di argomenti stereotipati, di luoghi argomentativi comuni

⁽²⁾ Questo metodo, basato su una specie di *memorandum* di circostanze e relative domande, probabilmente teorizzato dal greco ERMAGORA DI TEMNO e ripreso poi da CICERONE nel *De inventione*, ebbe grande fortuna in epoca medievale, allorché cominciò ad essere utilizzato sia nella trattatistica religiosa ad opera di UGO DI SAN VITTORE, sia nell'oratoria civile da parte di ALBERTANO DA BRESCIA.

Da notare che il medesimo metodo è tuttora in auge nelle moderne precettistiche di composizione: basti pensare alla celebre regola dell'«*cinque w*», proposta per la cronaca giornalistica e conosciuta come «*who? what? when? where?*».

CAPITOLO QUINTO

LE PRINCIPALI TECNICHE ARGOMENTATIVE

Sommario: 1. L'argomento di identità e la definizione. – 2. L'argomento analogico (*a pari* e *a contrario*). – 3. L'argomento della doppia gerarchia (*a fortiori*). – 4. L'argomento di divisione del tutto nelle sue parti, dilemma e argomento di inclusione della parte nel tutto. – 5. L'argomento di contraddizione (*ab absurdo sensu*). – 6. L'argomento di autorità (*ad verecundiam*). – 7. L'argomento per mezzo dell'esempio. – 8. L'argomento pragmatico. – 9. L'argomento *ad metum*. – 10. La tecnica di Corace. – 11. Che differenza c'è fra dialettica e retorica?

1. L'argomento di identità e la definizione

Passiamo ora ad esaminare le principali tecniche argomentative proprie dell'oratoria giudiziaria, con particolare riguardo alle argomentazioni utilizzabili a fini difensivi nel processo penale ⁽¹⁾.

La prima e più diffusa tecnica argomentativa — sovente adottata anche nell'argomentazione giuridica — è l'« argomento di identità ».

L'**argomento di identità** — così denominato per il fatto che è essenzialmente basato su un principio logico noto come « principio di identità » — consiste nel verificare se vi sia o meno coincidenza (e quindi identità) tra un concetto ed un altro, tra un fatto concreto e la concezione paradigmatica di esso ovvero, con specifico riferimento al campo del diritto, tra fattispecie concreta e fattispecie legale.

Tale argomentazione presuppone quindi, di regola, il confronto tra un fatto che necessita di essere qualificato (*definiendum*) ed un concetto astratto normativamente o convenzionalmente definito (*definiens*).

Strumento indispensabile per il compimento di questa operazione è la « definizione ».

La **definizione** — dal verbo latino « *definire* », che significa « delimitare » — è la delimitazione precisa di un concetto.

⁽¹⁾ I moderni trattatisti di retorica — in particolare C. PERELMAN-L. OLBRECHTS TYTECA, *Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique*, ed. Presses Universitaires de France, Paris, 1958, trad. it. di C. Schick-M. Mayer, col titolo *Trattato dell'argomentazione. La nuova retorica*, ed. Einaudi, Torino, 1989, pag. 197 e segg. — suddividono le « tecniche argomentative » in due grandi classi: quella degli argomenti c.d. « quasi logici », costruiti sul modello dei ragionamenti formali, e degli argomenti « basati sulla struttura della realtà », che cioè si servono di quest'ultima per stabilire una solidarietà fra giudizi già ammessi e giudizi che si cerca di far accettare. A loro volta gli argomenti basati sulla struttura della realtà si suddividono secondo il tipo di legame (di successione, di coesistenza, di analogia, etc.).

Essendoci proposti di trattare soltanto degli argomenti che possono servire ai fini della preparazione di una difesa penale, riteniamo tuttavia superfluo seguire pedissequamente la suddetta classificazione.

Ancora più pregnante è la definizione... del termine « *definitio* » proposta da Cicerone: « *L'essenza di un concetto espressa in modo tale che non ci sia niente da togliere né da aggiungere* » (*sic exprimatur, ut neque absit quiquam neque supersit*) (2).

Orbene, se già esiste una definizione normativa da richiamare, tanto meglio: basterà verificare che gli elementi della fattispecie coincidano con quelli descritti dalla legge.

Se, invece, non c'è una definizione del concetto universalmente accolta, per poter utilizzare l'« argomento di identità » è indispensabile formularne una che sia condivisibile dall'uditorio. Altrimenti si corre il rischio che possa apparire arbitraria e, in tal caso, è evidente che l'argomentazione non può funzionare (3).

Circa il procedimento da seguire per definire concetti, l'unico sistema valido è ancor oggi quello di procedere per successive divisioni, come nel famoso esempio della « pesca con la lenza » citato da Platone nel *Sofista*, nel quale il concetto viene ricavato, dialetticamente, a partire dalla nozione generale di caccia alla selvaggina e, quindi, attraverso una serie quasi cibernetica di scelte tra elementi binari, fino alla formulazione della definizione cercata (4).

Un criterio sussidiario, da taluno suggerito per agevolare la definizione di concetti, è quello di ricercare l'etimologia del termine da definire (5).

Se, però, la definizione si risolve in una convenzione puramente linguistica priva di effettivo contenuto informativo, essa si qualifica come una mera « tautologia », in quanto tale inutilizzabile a fini argomentativi.

Esempi di applicazione processuale dell'« argomento di identità » possono essere quello concernente il concetto di « osceno » agli effetti

(2) Cfr. M.T. CICERONE, *De oratore ad Quintum fratrem*, Libro II, par. 25, 108-109.

(3) A tale riguardo, va infatti tenuto presente — come scriveva M.T. CICERONE nel *De oratore*, *ibidem* — che « *la definizione spesso ci viene strappata di mano solo che venga biasimata o aggiunta o tolta una sola parola; in secondo luogo, per sua stessa natura puzza di scuola o di esercitazione scolastica; infine non può entrare nella mente del giudice, perché questi se la sarà dimenticata prima ancora di averla recepita* ».

(4) Ecco, in particolare, la conclusione del dialogo: « *Di quel complesso che è l'arte, la metà — abbiamo visto — era quella acquisitiva e dell'acquisitiva una parte era l'arte di impadronirsi e dell'arte di impadronirsi una parte era la caccia, della caccia una parte era la caccia agli esseri animati e di questa una parte era la caccia agli animali acquatici e di questa una parte era la pesca, della pesca una parte era la percussoria, della percussoria una parte era quella con l'amo. Di questa, infine, la parte che si discinde dall'asso verso l'alto, con uno strappo è la pesca con la lenza che appunto cercavamo* ».

Termine estratto capitolo

CAPITOLO SESTO

LA DISPOSIZIONE DEGLI ARGOMENTI
(*DISPOSITIO*)

Sommario: 1. Scelta, disposizione e numero degli argomenti (*dispositio*). – 2. Le parti del discorso: A) Esordio (*exordium*). – 3. Segue. L'esordio per insinuazione (*insinuatio*). – 4. Segue. La *captatio benevolentiae* per indurre il giudice ad essere docile (*docilem*), attento (*attentum*), benevolo (*benivolum*). – 5. B) Narrazione (*narratio*). La digressione (*digressio*). – 6. C) Argomentazione (*argumentatio*) e confutazione (*confutatio*). – 7. Segue. Ordine e forza degli argomenti. – 8. D) Epilogo (*epilogus*). Ricapitolazione (*enumeratio*) e mozione degli affetti (*conquestio*). La *com-miseratio*. – 9. L'appello alla clemenza. – 10. È normale emozionarsi all'inizio della discussione?

1. Scelta, disposizione e numero degli argomenti (dispositio)

Esaurita la fase di ricerca degli argomenti, occorre procedere alla scelta di quelli che si ritengono più utili ed alla **disposizione degli argomenti** in un certo ordine, in modo tale che ciascuno di essi occupi il luogo in cui possa esplicare la massima forza di persuasione.

Questa seconda fase preparatoria del discorso — denominata « **dispositio** » dagli antichi trattatisti di retorica — è non meno importante di quella di ricerca, poiché è essenziale onde evitare il rischio che gli argomenti vengano affastellati senza un criterio logico e che l'orazione rimanga di necessità confusa e oscilla senza una guida, inconsequente con se stessa, con molte ripetizioni ed omissioni, « *non dissimile da chi erri di notte per luoghi ignoti, senza un preciso inizio né una fine, dominata dal caso anziché da un logico proposito* » (1).

D'altronde, come è ben evidenziato in un celebre passo di Quintiliano, la costruzione di un discorso è, sotto molti aspetti, paragonabile a quella di un edificio: infatti, « *come non è sufficiente per coloro che costruiscono edifici raccogliere pietre, materiale, e tutto quello che è necessario ad un costruttore, se non si metta in atto una conoscenza tecnica nel disporre e nel collocare tutto, così, nell'arte del dire, la facondia e la ricchezza di argomenti significherebbero soltanto una congerie e un mucchio di elementi, se uno stesso criterio non li ordinasse, una volta raccolti e uniti fra loro* » (2).

La prima cosa da fare, quindi, è la **scelta degli argomenti**, che si effettua ordinando il materiale raccolto ed eliminando tutti quegli argomenti che appaiono superflui o addirittura controproducenti.

(1) Cfr. M.F. QUINTILIANO, *Institutio oratoria*, Libro VII, *Proemio*, par. 3.

(2) Cfr. M.F. QUINTILIANO, *ibidem*, par. 1.

Secondo Cicerone, questa operazione preliminare di sfoltimento dovrebbe essere ancor più radicale, in quanto finalizzata ad escludere non soltanto gli argomenti del tutto insignificanti e quelli che, pur essendo all'apparenza utili, non sono in realtà così vantaggiosi da compensare i danni che possono derivarne, ma anche quegli argomenti che si presentano come i più deboli, poiché — così scrive nel « *De oratore* » — « *quando raccolgo gli argomenti di una causa, io sono abituato non tanto a contarli, quanto a pesarli* » (3).

Pur non potendo non condividere tale assunto, siamo davvero certi che non abbia una qualche importanza anche il numero degli argomenti?

In effetti, il **numero degli argomenti** può avere una certa rilevanza ai fini della persuasione. È da ritenere infatti che, qualora si abbiano a disposizione plurimi argomenti a sostegno di un ragionamento, convenga sceglierne tre (a preferenza di due, che potrebbero apparire troppo pochi, o di quattro o più, che sarebbero fin troppi). Quale sia la ragione di ciò, non è facile a stabilirsi a livello razionale. Sta di fatto che la struttura triadica dell'argomentazione sembra in effetti più forte e, comunque, quella più facilmente destinata a rimanere impressa nella mente del destinatario del discorso. L'unica spiegazione plausibile di questo misterioso fenomeno può essere ricercata nel valore simbolico universalmente riconosciuto al numero tre, quale espressione della totalità, del compimento, in una parola, della perfezione.

2. **Le parti del discorso: A) Esordio (exordium)**

Secondo i più antichi maestri di retorica, le **parti del discorso** sono fondamentalmente due: la proposizione e la dimostrazione. Infatti è necessario « *prima esporre l'argomento intorno a cui si parla, quindi dimostrarlo* » (4).

Tale suddivisione, sicuramente appropriata ad un genere di argomentazione formale, per esempio di carattere filosofico, è però inadeguata ad un discorso, come quello giudiziario, tendente, per sua natura, a suscitare l'adesione ad una determinata tesi in contrasto con le apparenti ragioni della controparte. Si spiega così il progressivo ampliamento — ad opera dei più noti retori di genere giudiziale sia latini che medievali — del numero delle parti del discorso persuasivo che, per lo più, si ritiene debba

(3) Cf. M.T. Cicero, *De oratore*, libro II, par. 76, 309.

PARTE SECONDA

ARTE DELLA PERSUASIONE

CAPITOLO SETTIMO
L'ELOCUZIONE (*ELOCUTIO*)

Termine estratto capitolo

CAPITOLO OTTAVO

FIGURE RETORICHE ORNAMENTALI
(*ORNATUS*)

Sommario: 1. Tropi, figure di pensiero (*figurae sententiae*) e figure di parole (*figurae verborum*). – 2. Metafora (*translatio*) e sinestesia. – 3. Catacresi (*abusio*), metonimia (*denominatio*) e sineddoche (*intellectio*). – 4. Figure di comparazione: paragone, similitudine e allegoria. – 5. Massime e aforismi. – 6. Figure di omofonia: omeoteleuto, paronomasia, allitterazione e dittologia. – 7. Come migliorare l'elocuzione?

1. Tropi, figure di pensiero (*figurae sententiae*) e figure di parole (*figurae verborum*)

Quasi tutti i trattati di retorica distinguono tre diversi tipi di ornamento (*ornatus*): « tropi », « figure di pensiero » e « figure di parola », tradizionalmente noti anche come « *lumina* », « *flores* » e « *colores* » del discorso.

I **tropi** (dal greco *τρόπος* che significa « direzione ») consistono nella sostituzione di parole o espressioni proprie con altre di senso figurato, le quali vengono in tal modo deviate dal loro naturale e principale significato.

Tipica figura di « tropo » è la « metafora ». Infatti, quando diciamo, ad esempio, che « il tempo vola », in effetti operiamo — senza averne consapevolezza — la sostituzione dell'espressione propria (trascorre velocemente) con altra figurata (vola), ottenendo il duplice risultato di rendere più colorito il discorso e di esprimere in modo più incisivo il concetto.

Con analogo procedimento di trasposizione di significato da un'espressione ad un'altra possono essere costruite numerose altre figure. I trattatisti di retorica, sia antichi che moderni, sono tuttavia in disaccordo tra loro e sul numero e sulla identificazione dei tropi. La *Rhetorica ad Herennium* annovera dieci figure aventi tutte in comune la proprietà di allontanarsi dal senso usuale delle parole e di trasportare il discorso ad un « *significato complessivo diverso con una certa eleganza* »: onomatopea, antonomasia, metonimia, perifrasi, iperbato, iperbole, sineddoche, catacresi, metafora e allegoria (1). Quintiliano ne cataloga tredici, aggiungendo a quelle sopra indicate la metalepsi, l'epiteto e l'ironia (2).

Fra i moderni ci limitiamo a citare: Arbusow, che aumenta a sedici il numero dei tropi includendovi la prosopopea, l'allusione, la litote, l'ironia, l'antifrasi, l'ossimoro, l'antitesi e la permutazione, con esclusione però dell'onomatopea (3); Lausberg, che riduce a dieci il numero dei tropi, suddividendoli in due categorie a seconda che la sfera semantica a cui

(1) Cfr. M.T. CICERONE (?), *Rhetorica ad C. Herennium*, Libro IV, par. 31, 42 e segg.

(2) Cfr. M.F. QUINTILIANO, *Institutio oratoria*, Libro VIII, cap. VI, par. 1 e segg.

(3) Cfr. L. ARBUSOW, *Colores rhetorici*, ed. Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen, 1963.

appartiene il traslato sia o meno in diretto collegamento con quella del termine proprio che viene sostituito ⁽⁴⁾; infine Fontanier, che fa rientrare tutte le figure del discorso in sette classi, a loro volta suddivise nel gruppo dei tropi veri e propri (o figure di significazione), costituito da metonimie, sineddoci e metafore, nel gruppo dei tropi impropriamente detti (o figure di espressione) e nel gruppo dei non tropi, comprendente figure di dizione, di costruzione, di elocuzione, di stile e di pensiero ⁽⁵⁾.

Tanto basta per comprendere quanto sia vano ogni tentativo di mettere ordine nella materia mediante schemi classificatori troppo rigidi, non solo quando si parla di « tropi », ma ancor più allorché il tentativo abbia per oggetto le altre figure.

La tradizionale bipartizione delle figure in **figure di pensiero** (*figurae sententiae*), aventi la funzione di esprimere idee, e **figure di parole** (*figurae verborum*), aventi invece lo scopo di semplice abbellimento del discorso, fondata sulla distinzione tra « sostanza » (*res*) e « forma dell'elocuzione » (*verba*), è infatti quantomai fittizia e disomogenea poiché anche la « *res* », il contenuto, è analizzabile solo se ed in quanto « materia formata » e non come magma informe, mentre, a sua volta, l'espressione linguistica di un concetto non è suscettibile di essere identificata *sic et simpliciter* con le parole ⁽⁶⁾.

Neppure Cicerone è del tutto convincente quando, nell'intento di stabilire quale differenza vi sia fra l'uno e l'altro tipo di figura, afferma che « *la figura di parole sparisce se uno muta le parole, quella di pensiero rimane, qualunque sia la specie delle parole che uno usa* » ⁽⁷⁾.

Questa regola, certamente valida per figure di pensiero a forma non vincolata come l'insistenza, la preterizione, la digressione, l'apostrofe, l'interrogazione o la prosopopea, è infatti di difficile applicazione allorché il pensiero espresso con la figura sia strettamente legato alla forma della stessa come normalmente avviene, ad esempio, nell'ossimoro, nel chiasmo e, in qualche misura, anche nell'antitesi e nella similitudine. Nessuna meraviglia, quindi, se una stessa forma espressiva è considerata da taluno come figura di pensiero, da altri come figura di parola, da altri ancora come semplice figura grammaticale.

Per evitare di dare alla materia un ordine classificatorio che sarebbe chiaramente arbitrario, abbiamo deciso di raggruppare le varie figure

⁽⁴⁾ Cfr. H. LAUSBERG, *Handbuch der literarischen Rhetorik. Eine Grundlegung der Literaturwissenschaft*, ed. Hueber, München, 1973.

⁽⁵⁾ Cfr. P. FONTANIER, *Les figures de discours*, ed. Flammarion, Paris, 1830.

⁽⁶⁾ Cfr. B. MORAS, *Le figure retoriche*, ed. Zanichelli, Milano, 1988, pag. 236.

CAPITOLO NONO
GLI ARTIFICI RETORICI

Sommario: 1. Finalità degli artifici retorici. – 2. Modulazione del tono della voce. – 3. Preterizione (*occultatio*) e interruzione (*interruptio*). – 4. Correzione (*correctio*), allusione (*allusio*) ed esitazione (*dubitatio*). – 5. L'ironia (*dissimulatio*). – 6. L'« effetto presenza ». Etopea e ipotiposi (*demonstratio*). – 7. Anche tacere è un'arte?

1. Finalità degli artifici retorici

È un dato di comune esperienza che l'attenzione dell'uditorio nei confronti dell'oratore tende inesorabilmente ad affievolirsi con il trascorrere del tempo fino a cadere del tutto, o quasi, già dopo la prima mezz'ora, salvo un risvegliarsi dell'interesse al momento in cui pare imminente la conclusione del discorso.

Peraltro, il fenomeno è stato analizzato da psicologi, i quali, per descriverlo, hanno elaborato una « curva temporale della fisiologia dell'attenzione » sul tipo di quella riprodotta nella Tavola n. 16.

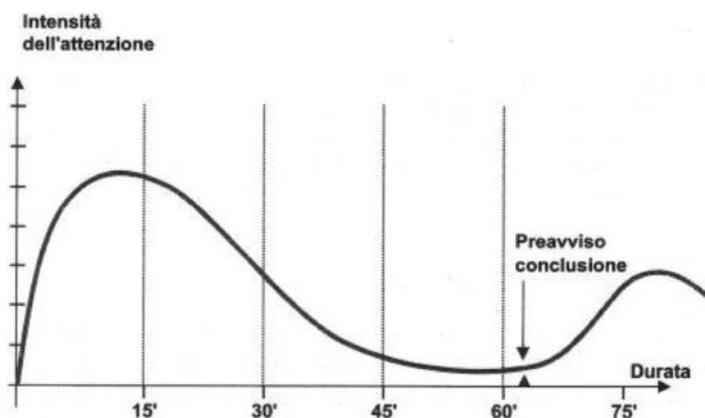
Quando la complessità dell'argomento da trattare richiede un intervento di durata cospicua, è pertanto consigliabile adottare alcuni accorgimenti utili a tenere desta l'attenzione degli ascoltatori.

Tali accorgimenti possono riferirsi sia alle modalità dell'esposizione, sia al contenuto stesso del discorso.

Fra quelli del primo tipo assumono particolare rilievo la « modulazione del tono della voce » in rapporto ai diversi sentimenti che si vogliono esprimere e la « pausa »; fra quelli del secondo tipo possono ricomprendersi la « preterizione » (*occultatio*), la « correzione » (*correctio*) e, soprattutto, l'« ironia » (*dissimulatio*).

TAVOLA N. 16.

Curva temporale della fisiologia dell'attenzione



Tratteremo poi a parte del c.d. « effetto presenza » che, più che un vero e proprio artificio oratorio, è un espediente utilizzabile come rafforzativo dell'argomentazione.

Alcuni di essi, per la verità, sono tradizionalmente annoverati tra le figure retoriche. A nostro avviso è tuttavia preferibile distinguerli da queste, inserendoli in una autonoma categoria che potremmo denominare degli « artifici retorici ».

Tale definizione, ovviamente, non va intesa in senso negativo, in quanto si tratta non di mezzi per così dire fraudolenti, bensì di semplici accorgimenti che — come si è detto sopra — servono solamente a vivacizzare il discorso e, quindi, a renderne più piacevole l'ascolto.

2. *Modulazione del tono della voce*

Il primo accorgimento retorico, utile sia per tenere viva l'attenzione dell'uditorio, sia per evitare che il discorso risulti piatto e, alla lunga, noioso, è quello di ricorrere, nel corso dell'elocuzione, a frequenti variazioni del tono della voce.

La tecnica della **modulazione del tono della voce** — ben nota fin dall'antichità — consiste, in pratica, nel passare da toni pacati, quasi conversevoli (come quelli che normalmente debbono essere usati nell'esordio), a toni più alti o addirittura aspri (come quelli propri dell'indignazione o dell'ira, che invece si addicono alla confutazione), per poi ridiscendere su toni bassi e accorati (quando invece si tratta di prospettare ipotesi, insinuare dubbi, formulare interrogativi o, comunque, suscitare emozioni).

Come è facile intuire, è pressoché impossibile spiegare per iscritto in qual modo debba variare il tono della voce a seconda degli stati d'animo che si vogliono esprimere. Converrà perciò lasciare la parola a Cicerone, il quale in proposito così scriveva:

« La natura ha assegnato ad ogni emozione un'espressione, un tono di voce e un gesto specifici (...), i toni della voce sono accordati come le corde di uno strumento, si da produrre a ogni tocco suoni acuti e gravi, accelerati e lenti, forti e deboli, (...) essi sono a disposizione dell'oratore per esprimere le varie sfumature del discorso, come il pittore fa con i colori (...). L'ira assumerà un tono di voce particolare, acuto, concitato, con frequenti interruzioni (...). La compassione e il dolore avranno un altro tono, flessibile, pieno, rotto e flebile (...). Diverso sarà il tono della paura. **Termine estratto capitolo** ... »

CAPITOLO DECIMO

TECNICHE DI AMPLIFICAZIONE

Sommario: 1. Finalità delle tecniche di amplificazione. – 2. La ripetizione di parole: epanalessi (*geminatio*), anadiplosi (*reduplicatio*) e tautologia. – 3. Anafora, epifora e polisindeto. – 4. La gradazione (*climax* o *gradatio*). Il sorite. – 5. Insistenza (*commoratio*) e accumulazione (*coacervatio*). – 6. Antitesi (*contrarium*) e chiasmo (*commutatio*). – 7. Iperbole (*superlatio*) e litote (*exadversio*). – 8. Anastrofe (*inversio*) e iperbato (*transgressio*). – 9. L'ossimoro. – 10. E se il cavallo non ubbidisce all'auriga?

1. Finalità delle tecniche di amplificazione

Per discutere correttamente una causa — soprattutto se si tratta di causa di poca importanza — è sufficiente, di regola, « *clare atque evidenter ostendere* » e, cioè, spiegare le proprie ragioni in modo chiaro ed evidente, facendo uso di discorsi possibilmente semplici e lontani dalla ricercatezza.

Ciò, fondamentalmente, per due ordini di ragioni: in primo luogo perché talora l'umiltà stessa delle parole apporta forza agli argomenti ⁽¹⁾; secondariamente perché non esiste difetto più riprovevole, nel parlare, dell'allontanarsi dal linguaggio corrente e dalla comune maniera di pensare ⁽²⁾.

In taluni casi, quando l'importanza dell'argomento è tale da richiedere altezza di tono espressivo ed elevatezza di sentimenti, può tuttavia giovare l'uso di uno stile più ricercato.

A tal fine l'oratore può avvalersi di alcune tecniche che, se ben usate, sono sicuramente idonee ad elevare il tono dell'elocuzione sì da rendere più convincenti le argomentazioni addotte a sostegno della propria tesi.

In questo capitolo ci occuperemo delle **tecniche di amplificazione**, che consistono nell'inserire all'interno del discorso parole o espressioni capaci di aumentare (oppure di sminuire) l'importanza di determinati fatti o argomenti.

Gli antichi trattatisti di retorica tendevano a dare una definizione alquanto più ristretta del concetto di amplificazione, partendo dal presupposto che in esso dovessero rientrare soltanto le maniere espressive che conferiscono « grandezza all'argomento » ⁽³⁾.

Non così Quintiliano, il quale era invece dell'opinione che l'amplificazione dovesse essere basata su quattro metodi differenti e, precisamente,

⁽¹⁾ Cfr. M.F. QUINTILIANO, *Institutio oratoria*, Libro VIII, cap. III, par. 21.

⁽²⁾ Cfr. M.T. CICERONE, *De oratore ad Quintum fratrem*, Libro I, par. 3, 12.

⁽³⁾ Cfr. LONGINO (pseudo), *Del sublime*, cap. XII, par. 1.

sull'accrescimento, sulla comparazione, sul ragionamento e sull'accumulamento (4).

Secondo altri, le forme di amplificazione sarebbero in realtà molto più numerose, di talché la definizione dovrebbe essere più ampia, in modo tale da ricomprendere ogni mezzo espressivo che, « *con l'intensificazione persistente, rende più forte l'esposizione* » (5).

L'ultima definizione ci sembra senz'altro da accogliere. È questo il motivo per cui, nel trattare delle varie tecniche di amplificazione, parleremo anche di talune forme che, a rigore, potrebbero invece rientrare nel genere delle figure di parola. Ma la *ratio* della diversa partizione classificatoria da noi seguita va ricercata, esclusivamente, nell'eccezionale vigore espressivo che accomuna tutte le figure di seguito considerate. Figure che, per struttura, sono riconducibili a tre fondamentali modelli costruttivi: l'aggiunzione, l'antitesi e la dilatazione.

2. **La ripetizione di parole: epanalessi (geminatio), anadiplosi (reduplicatio) e tautologia**

Una delle più comuni tecniche di amplificazione consiste nella **ripetizione di parole** all'interno di una stessa frase o in frasi contigue.

Quando la ripetizione di una o più parole avviene all'interno della stessa frase, si ha la figura della « epanalessi ». Quando, invece, la ripetizione è contenuta in frasi distinte, si ha la figura della « anadiplosi ».

La **epanalessi (geminatio)** — così denominata dal verbo latino « *geminare* » che significa « raddoppiare » — consiste nella ripetizione di una parola all'inizio, al centro, o alla fine di un medesimo segmento testuale (6).

La semplicità quasi disarmante dello schema di costruzione di tale figura non deve indurre, tuttavia, a sottovalutarne l'efficacia. La ripetizione, specialmente quando è posta all'inizio della proposizione, lungi dall'appesantire il discorso, contribuisce infatti a conferire ad esso una solennità ed una intensità concettuale veramente straordinaria.

Del resto, la « coazione a ripetere » — attuata per mezzo del raddoppiamento di parole o anche mediante rime, assonanze, cadenze ritmiche, allitterazioni e ogni altra forma di parallelismo terminologico — è sempre

(4) Cfr. M.F. QUINTILIANO, *Institutio oratoria*, Libro VIII, cap. IV, par. 3.

(5) Cfr. LONGINO (pseudo), *Del sublime*, cap. XII, par. 2.

(6) Cfr. B. MORTALI, *Guida alla retorica*, ed. Bompiani, Milano, 1988, pag. 191, ove si precisa che « la ripetizione di una parola può intendersi a una successione

CAPITOLO UNDICESIMO

TECNICHE DI COINVOLGIMENTO

Sommario: 1. Finalità delle tecniche di coinvolgimento. – 2. Apostrofe (*allocutio*). – 3. Invocazione (*invocatio*) ed esecrazione (*indignatio*). – 4. L'interrogazione: *ratiocinatio*, *sermocinatio* e *rogatio*. – 5. La prosopopea (*conformatio*). – 6. Il dialogismo. – 7. Quali sono gli oratori più persuasivi?

1. Finalità delle tecniche di coinvolgimento

È risaputo che, per vincere una causa, non sempre è sufficiente aver ragione: bisogna anche dimostrarlo! E qualche volta non basta neppure avere dei validi argomenti: è necessario altresì convincere.

Sul buon esito di un processo può anche influire, talvolta, il grado maggiore o minore di benevolenza dei giudici nei confronti del cliente o del suo patrocinatore.

Se i giudici appaiono già favorevolmente orientati, tanto meglio: basta che il difensore, nella discussione, tratti la causa con garbo e sensibilità, in modo da far sì che questa buona predisposizione permanga e, se possibile, risulti ancor più rafforzata. Altrimenti, l'unica possibilità che ha l'oratore di volgere a proprio favore la situazione è quella di conquistarsi il consenso dei giudici facendo in modo che essi siano « *talmente commossi da giudicare, non attraverso un giudizio ponderato della mente, ma sotto la spinta di un impetuoso movimento dell'animo* » ⁽¹⁾.

Come ottenere un simile risultato? Lasciamo la parola a Cicerone:

« Io sono solito innanzitutto considerare se la causa meriti un tale genere di eloquenza. Infatti, un discorso altamente appassionato non può essere usato in una causa di scarso rilievo, né con uomini che abbiano gli animi disposti in modo tale da non lasciarsi commuovere neppure minimamente dal nostro discorso. Se non vogliamo essere derisi o odiati, dobbiamo evitare di assumere toni da tragedia in affari di poco conto e rinunciare di volere sradicare quelle cose che non possono neppure essere smosse » ⁽²⁾.

E ancora:

« Quando mi accingo ad agire sugli animi dei giudici, in una causa di esito incerto e difficile, io mi applico con tutta la forza della mia mente a comprendere meglio che posso i loro sentimenti, le loro opinioni, le loro aspettative e i loro desideri, e a vedere dove, a mio parere, possano più facilmente essere condotti col mio discorso.

⁽¹⁾ Cfr. M.T. CICERONE, *De oratore ad Quintum fratrem*, Libro II, par. 42, 178.

⁽²⁾ Cfr. M.T. CICERONE, *ibidem*, par. 51, 205.

Se si arrendono e tendono chiaramente, da se stessi, al luogo ove io li spingo, accetto ciò che mi viene offerto e veleggio a seconda del favore del vento; se invece il giudice è indifferente e freddo, la fatica cresce perché bisogna suscitare tutti i sentimenti per mezzo della parola, senza alcun aiuto da parte della natura; ma tale è la forza della parola (...) che non solo è capace di trascinare colui che vacilla o di piegare colui che rimane immobile al suo posto, ma anche di fare prigioniero, come un forte e valoroso generale, colui che combatte e resiste » (3).

Per far ciò, l'oratore deve tuttavia essere egli stesso pervaso, nell'atto di voler commuovere i giudici, da quegli stessi sentimenti che vuole infondere in loro. Altrimenti « *non è facile ottenere che il giudice si adiri contro chi si vuole noi, se ci si mostra freddi nei riguardi della causa; né che egli abbia in odio chi si vuole noi, se non avrà visto prima noi stessi infiammati di odio; né che sia indotto alla pietà, se non gli avremo mostrato chiaramente il nostro dolore con le parole, i pensieri, la voce, il volto e perfino le lagrime. Infatti, come non c'è materia tanto infiammabile che possa accendersi senza fuoco, così non c'è animo tanto disposto a recepire le tesi dell'oratore che possa infiammarsi, se l'oratore non si è accostato ad esso infiammato ed acceso* » (4).

Qualcuno si domanderà come possa un uomo abbandonarsi tante volte all'ira, al dolore ed alla più violenta passione per fatti che non lo riguardano: benché la cosa possa apparire strana e incredibile, è da tenere presente — sostiene Cicerone — che, quando « *è grande la forza di quelle idee e di quegli argomenti che l'oratore tratta e sviluppa nel suo discorso* », egli, in realtà, « *non ha alcun bisogno di mentire e di ingannare* », poiché « *la natura stessa del discorso che viene fatto per commuovere gli animi degli altri, commuove l'oratore ancor più di coloro che ascoltano* » (5).

La natura dei fatti di cui si discute ed il contesto nel quale si svolge il discorso non sempre consentono, però, un simile grado di immedesimazione. Come ottenere, anche in questo caso, la partecipazione emotiva degli ascoltatori?

Esistono delle tecniche — da noi definite, con termine ellittico, di « coinvolgimento » — le quali possono contribuire in misura notevole a determinare il cosiddetto « effetto presenza » e, cioè, a far sì che i fatti di cui si parla acquistino una tale vivacità da apparire come se si svolgessero dinanzi agli occhi di chi ascolta. Il che costituisce condizione imprescindibile affinché lo stesso oratore e, quindi, anche i destinatari del discorso,

(3) Cfr. M.T. Cicerone, *De oratore ad Quintum fratrem*, Libro II, par. 44, 186-187.

(4) Cfr. M.T. Cicerone, *De oratore ad Quintum fratrem*, Libro II, par. 44, 186-187.