

Le 'regole' del linguaggio giudiziario classico: il potere (affascinante e pericoloso) di convincere e persuadere le menti

ELISA DI BONA

Nella Roma antica il foro, lo studio della legge e l'applicazione di questa erano fattori importanti e centrali nella vita politica e cittadina. In particolare, gli atti di argomentare, accusare, difendere venivano ricoperti di grande attenzione. L'analisi e la cura di tutte le strategie possibili, che permettessero di modellare e deformare le parole o i provvedimenti a seconda della necessità e dell'uso che se ne volesse fare, sono state oggetto di trattazione per molti autori del tempo impegnati nelle attività giuridiche. Tuttavia, nonostante i contributi originali e differenti di ciascuno, l'idea di tanti si accordava sul pensiero comune secondo cui avere una grande cultura in campo normativo e saper parlare bene non fossero gli unici elementi sufficienti per definire un bravo oratore. Questi, infatti, doveva possedere anche tutta un'altra articolata serie di caratteristiche, che travalicasse la sola pratica professionale per andare a sfociare nelle mai completamente sondabili possibilità dell'uomo, nella capacità di esercitare il pensiero e la parola, nella morale e nell'etica, esempio per la società tutta:

«[...] Un modello di *orator* pensato non come un astuto manipolatore delle coscienze, ma quale guida verso il perfezionamento intellettuale e morale della società: oratore modello è colui che esprime al massimo grado le potenzialità dell'uomo, nel quale si riassumono sincreticamente la cultura filosofica (dei saggi), la capacità comunicativa e persuasiva (dell'avvocato e del politico), l'onestà (del cittadino perbene che vive nel servizio allo Stato)»¹.

Questo sguardo anche morale che si riservava al linguaggio e alle pratiche giudiziarie era motivato dalla piena consapevolezza del pericolo che sarebbe potuto nascere dalla fusione, in un'unica persona, di abilità nel persuadere e manipolare le menti altrui e di obiettivi malvagi, egoistici o nocivi per la società.

La *Rhetorica ad Herennium* e le partizioni oratorie

Un'opera fondamentale per la ricostruzione della moltitudine di competenze necessarie al retore, per l'erizione di una buona argomentazione, è il trattato *Rhetorica ad Herennium*. Questo è databile intorno al I secolo a. C. circa e rappresenta una delle più antiche testimonianze scritte, in lingua latina, dedicate alla strutturazione di discorsi persuasivi e funzionali all'utilità collettiva. Le informazioni generali su questo preziosissimo testo non sono molto numerose, al punto che non si è certi neppure della sua paternità: alcuni lo assegnano alla celebrità di Cicerone, nonostante certe remore in relazione alle incongruità di stile e penna; mentre altri lo attribuiscono al quasi sconosciuto Cornificio, retore di cui non si è certi dell'effettiva esistenza². Si è cercato qualche maggiore indizio tentando di riconoscere quantomeno il

¹ A. Bellodi Ansaloni, *L'arte dell'avvocato, actor veritatis. Studi di retorica e deontologia forense*, Bologna 2016, 6-7.

² F. Cancelli, 'Prefazione', in *La retorica a Gaio Erennio*, a cura di F. Cancelli, Milano 1992, VIII.

destinatario dell'opera, essendo questo sicuramente molto vicino all'autore, tanto da essere stato scelto come interlocutore privilegiato. Il nome Gaio Erennio, però, che compare nello stesso titolo del trattato, era fin troppo diffuso all'interno della penisola italiana nel corso dell'arco temporale di riferimento e, per questo, non è sufficiente per costituire una valida e affidabile prova³. In ogni caso, ciò che maggiormente a noi interessa per il nostro studio non sono le collocazioni e le formalità, quanto i contenuti, soprattutto in relazione all'*officium* dell'oratore e alla partizione che viene stabilita, entro queste pagine, per la costruzione di una discussione retorica ideale.

Per quanto concerne il primo elemento, cioè quello dell'*officium*, innanzitutto bisogna chiarire il significato che si attribuisce a questa parola. Per quanto, infatti, nel corso della storia e dell'evoluzione della lingua latina, il termine abbia assunto diversi significati, anche in relazione al campo e al contesto di applicazione, con buona dose di certezza lo si può intendere, in questo caso, come 'dovere' professionale⁴. Nella *Rhetorica ad Herennium*, infatti, è compito dell'oratore dedicarsi a quelle materie che riguardano il mondo della politica e l'applicazione delle leggi, così che la propria cultura e il proprio sapere vengano utilizzati non solo per eventuali interessi e bisogni personali, ma messi anche a disposizione dei cittadini tutti per la tutela e la salvaguardia della rettitudine dello Stato in generale: «*Oratoris officium est de iis rebus posse dicere, quae res ad usum civilem moribus et legibus constitutae sunt, cum ad sensum auditorium, quoad eius fieri poterit*»⁵. A Roma, infatti, soprattutto durante il suo periodo repubblicano, un momento importante per la presa di decisioni a ricadute collettive era quello in cui la comunità poteva ascoltare il punto di vista dei vari oratori, spesso uomini politici, che utilizzavano la propria capacità persuasiva e retorica anche per dare un indirizzo educativo e morale ai temi che di volta in volta venivano pubblicamente affrontati⁶.

Per ciò che concerne, invece, la partizione oratoria, la struttura proposta all'interno della *Rhetorica ad Herennium* ha rappresentato per secoli, e ancora oggi, un modello fondamentale a cui fare riferimento. Infatti, per stabilire l'architettura generale da assegnare ai propri dibattimenti e alle proprie discussioni è importante attribuire giusto equilibrio a tutti gli elementi che più influiscono sulla riuscita di un discorso, soprattutto quando questo venga formulato in un contesto giudiziario. In particolare, sono state individuate nel testo latino ben cinque *partes orationis*: l'*inventio*, la *dispositio*, l'*elocutio*, la *memoria* e la *pronuntiatio*. La prima di queste *partes*, l'*inventio* appunto, consiste nello studio e nella ricerca approfondita di tutte quelle argomentazioni che possano essere utili a rafforzare e legittimare il proprio punto di vista. Si parla di ricerca perché questo momento non deve essere vissuto come un'operazione di fantasia e creazione, quanto di analisi e indagine su tutti quegli elementi, effettivamente esistenti, che possano essere favorevoli alla propria tesi. Infatti, sebbene il termine latino possa trarre in inganno, non bisogna lasciarsi influenzare dall'attuale significato che si dà all'espressione 'inventare', poiché per gli antichi col verbo *invenire*, da cui *inventio* deriva, si intendeva l'attività di 'cercare', 'trovare qualche cosa di già reperibile'⁷. Questa operazione di ricerca deve potersi basare su tre strumenti differenti: grandi conoscenze di base, dalle quali attingere materiali; acume, che permetta la costruzione di relazioni e collegamenti di elementi diversi tra loro; diligenza, nell'analizzare puntualmente tutte le casistiche e i cavilli possibili. Tutto ciò rende l'*inventio* un momento che può essere pienamente padroneggiato solo da chi possiede grande cultura e costanza, ma soprattutto la capacità di gestire tanto la dimensione più razionale e logica dell'uomo, quanto quella psicologica ed emozionale, così che si selezionino quelle argomentazioni adatte al contesto, al pubblico,

³ *Ibid.* XX-XXI.

⁴ F. Cancelli, s.v. 'Ufficio (diritto romano)', in *Enciclopedia del Diritto*, 45, 1992, 599.

⁵ *Rhet. Ad Herenn.* 1.2.

⁶ B. Mortara Garavelli, *Manuale di retorica*, Firenze 2018, 34.

⁷ A. Bellodi Ansaloni, *Scienza giuridica e retorica fiorentina. Appunti da un corso di Metodologia giuridica romana*, Santarcangelo di Romagna (RN) 2012, 208.

ai suoi umori, alla sua formazione, ai suoi interessi e a tutto ciò che possa creare un gancio funzionale a portare acqua e consensi al proprio mulino⁸.

La seconda partizione, quella della *dispositio*, si basa sull'assunto che avere a disposizione una grande quantità di idee e argomentazioni pone dinanzi al rischio di cadere nel caos e nella confusione, se non si va a stabilire una giusta coordinazione tra le parti. Per evitare di perdere forza ed efficacia nel proprio discorso, infatti, è necessario collocare in punti precisi dell'orazione le varie tesi selezionate, così da creare un vero percorso guida, che induca il giudice, o l'uditorio in generale, a porsi in una posizione di accordo verso il retore⁹. La *via argumentorum* ideale individuata all'interno della *Rhetorica ad Herennium* è divisa in sei tappe: l'*exordium*, che serve a raccogliere l'attenzione degli ascoltatori; la *narratio*, entro la quale si presentano i fatti; la *divisio*, che espone le argomentazioni di tesi e antitesi; la *confirmatio*, che valida le tesi favorevoli; la *confutatio*, che falsifica quelle contrarie; la *conclusio*, che chiude il discorso¹⁰. A questo punto si pone come necessaria un'ulteriore analisi, che vada ad individuare quali siano le argomentazioni più solide e convincenti e quali, invece, si mostrino più deboli o banali¹¹. Questa distinzione viene sottolineata perché, già al tempo, si colse l'importanza di quelli che oggi noi chiamiamo *primacy effect* e *recent effect*, cioè l'utilità di porre in posizione iniziale o conclusiva quelle che sono le tesi più forti, così da sfruttare la prima impressione e il ricordo recente, mentre la posizione centrale, meno evidente e rilevante, viene lasciata a tutto ciò che è mediocre o addirittura dannoso alla propria esposizione¹².

La terza delle *partes orationis* riguarda, poi, la *memoria*. Questa viene definita all'interno del trattato come «custode di tutte le parti della retorica»¹³, perché va ad essere strumento fondamentale in ciascuna delle altre partizioni. Anche nel corso dell'*inventio*, infatti, la memoria risulta funzionale a ricordare tutte le conoscenze, i termini, le espressioni, i casi che già si conoscono e padroneggiano, così da poter sfruttare tutti questi elementi per avvalorare la propria tesi. Mentre per tutti gli altri momenti di costruzione del discorso, naturalmente, questa viene utilizzata per poter ricordare il lavoro già svolto e ciò che si deve esporre senza titubanze o dubbi¹⁴. Inoltre, nel trattato dai noi preso in esame si distingue tra la memoria *naturalis*, cioè intesa come dote genetica, e quella *artificiosa*, rafforzata dall'insegnamento e dall'esercizio¹⁵. Il quarto passaggio nella costruzione di un discorso retorico eccellente è quello dell'*elocutio*, che «consiste nella scelta e nella combinazione dei pensieri e delle varie figure del linguaggio atte a colorare, amplificare e rafforzare gli argomenti prescelti, con particolare attenzione all'efficacia e all'eleganza dell'espressione»¹⁶. In questa fase si attua, quindi, un'operazione di ricerca e selezione dei termini e delle figure retoriche che meglio riescano ad enfatizzare i concetti, creando un forte appiglio nell'uditorio. Naturalmente, la scelta deve essere guidata da alcuni elementi, come il tema affrontato, i tempi a disposizione e le caratteristiche del pubblico in ascolto. Queste esigenze hanno portato l'autore del trattato a distinguere tra tre generi stilistici possibili: *gravis*, cioè aulico ed elevato, in cui si utilizzano frasi complessamente strutturate e termini raffinati; *mediocris*, in cui c'è un abbassamento del registro linguistico e dell'architettura dei periodi, senza però cadere nel linguaggio quotidiano; *extenuata*, dunque il più umile e ordinario, pur restando entro i ranghi della correttezza linguistica e grammaticale¹⁷. Questa differenziazione, però, deve essere sempre attenta a non cadere nei rispettivi eccessi – ampollosità,

⁸ A. Bellodi Ansaloni, *L'arte dell'avvocato*, op. cit., 37-38.

⁹ Cic. *De Orat.* 2, 77, 310.

¹⁰ *Rhet. Ad Herenn.* 1, 3.

¹¹ Cic. *De Orat.* 2, 77, 314.

¹² Cfr. E. Fassone, *Nuovo manuale pratico del processo penale*, Torino 2002, *passim*.

¹³ *Rhet. Ad Herenn.* 3, 28.

¹⁴ A. Bellodi Ansaloni, *L'arte dell'avvocato*, op. cit., 42.

¹⁵ *Rhet. Ad Herenn.* 3, 28.

¹⁶ A. Bellodi Ansaloni, *L'arte dell'avvocato*, op. cit., 43.

¹⁷ *Rhet. Ad Herenn.* 4, 11.

insipidità e volgarità – che sortirebbero l'effetto opposto a quello sperato in termini di persuasione e convincimento. Infatti, i punti di riferimento che devono essere sempre presenti sono quelli della correttezza del linguaggio, della chiarezza e dell'eleganza, per evitare poca credibilità e magniloquenza, per ciò che concerne il primo polo, e poca affidabilità e grettezza, per quanto riguarda il secondo. L'obiettivo finale, invero, deve essere quello della verosimiglianza del linguaggio, la quale può essere stabilita solo sulla base del tipo di uditorio che si ha di fronte, per cui è compito dell'oratore saper scegliere il tipo di stile più adatto a chi ha di fronte e al contesto in cui si esprime. Non c'è, infatti, alcuna formula magica che possa essere ritenuta universale e, dunque, sempre adatta, a prescindere dai temi trattati, dalle persone presenti e dalle situazioni in cui si è calati¹⁸.

L'ultima *pars orationis* è, infine, quella della *pronuntiatio*, o *actio*, in cui la capacità di modellare e plasmare il linguaggio verbale si accompagna anche al *sermo corporis*, cioè l'abilità nel gestire tutto quello che rientra nei campi del paraverbale e del non verbale, principalmente veicolato attraverso l'uso del proprio corpo. Fondamentali in questa fase diventano due elementi, soprattutto: la voce e il gesto. Questi se mal gestiti, che siano goffi o esagerati, incontrollati o finti, potrebbero distruggere tutta l'impalcatura retorica costruita fino a questo momento. Ciò è dovuto all'universalità del linguaggio non verbale, il quale scavalca divisioni di classi, ceti, cultura, sesso, lingua e si propone comprensibile a tutti, perché strettamente legato alla natura umana stessa¹⁹. L'oratore sfrutta il tono della voce, le esitazioni, le pause, i gesti, le espressioni del viso, il suo corpo nello spazio per andare ad agire non solo sulla cognizione razionale dei contenuti da lui espressi, ma anche sulla sfera emotiva, sulle passioni dell'animo umano, coinvolgendo così anche le altre dimensioni dell'uomo, più legate all'istinto e al sentimento, e lavorando sull'empatia e su un aggancio emozionale, piuttosto che sulla sola ragione e comprensione²⁰. Tuttavia, la gestione del linguaggio corporeo deve essere ben controllata ed evitare di entrare in contrasto con ciò che si dice attraverso le parole. Lasciar emergere ambiguità o falsità, infatti, potrebbe comportare grandi ricadute dal punto di vista della credibilità. Bisogna, dunque, conoscere bene quali sono i segni e le espressioni corporee che svelano questo o quel sentimento, questa o quella intenzione, così da poter sfruttare ciò come punto di forza e non lasciare che diventino, invece, punto di debolezza²¹. Il *sermo corporis* deve poter assumere la funzione di potenziamento del linguaggio verbale e, per questo, bisogna ben ancorarlo e sintonizzarlo con le parole che si pronunciano. Questa armonia e organicità di linguaggi si verifica sia in caso di velocizzazione o ridimensionamento delle argomentazioni dannose o mediocri, sia di enfaticizzazione e centralizzazione di ciò che può, invece, rappresentare un utile vantaggio. Saper gestire bene questi equilibri permette a un oratore dalle buone, ma non eccellenti, capacità comunicative o con scarse argomentazioni a suo favore di, addirittura, sovrastare chi magari ha una buona dialettica e solide tesi dalla sua parte, ma un'apparenza e un aspetto nei gesti e nelle modalità che non creino il giusto legame, la giusta empatia e il giusto coinvolgimento di chi ascolta.

L'Orator di Cicerone e le finalità di un'orazione

Tutte le sfaccettature del linguaggio, verbale e non, sono elementi necessari per gli *officia oratoris*, cioè le finalità che l'oratore si pone entro e al termine della sua disquisizione. Queste, infatti, spesso hanno una doppia veste: quella pragmatica, volta a raggiungere un determinato obiettivo, e quella etica. Su questo secondo punto, in particolare, Cicerone insisterà molto nelle pagine di parecchie delle sue opere più importanti, ritenendo estremamente pericoloso porre un'arma così potente, come quella dell'eloquenza,

¹⁸ A. Bellodi Ansaloni, *L'arte dell'avvocato*, op. cit., 46-51.

¹⁹ *Ibid.*, 52-55.

²⁰ G. Petrone, 'L'oratore allo specchio. I gesti delle passioni secondo Quintiliano', in *Le passioni della retorica*, a cura di Ead., Palermo 2004, 133.

²¹ *Ibid.*, 136.

nelle mani di un oratore che non abbia buoni scopi o intenti trasparenti²². Buona parte di ciò che concerne i pensieri, le riflessioni e i precetti dell'autore arpinate in relazione a questi temi è custodita all'interno della sua trilogia che comprende il *De oratore*, l'*Orator* e il *Brutus*. Soprattutto il secondo di questi trattati retorici è utile per individuare quali debbano essere le finalità principali di un buono e retto oratore, che utilizzi la propria sapienza per fini utili alla collettività e con arte. Stabilire i tre obiettivi assoluti della retorica è necessario per dare anche un indirizzo etico-morale a coloro che sfruttano e piegano la parola con abilità, così che non ci siano delle deviazioni e degli utilizzi potenzialmente temibili. Cicerone, dunque, sostiene che per un avvocato la persuasione debba passare per diverse capacità: *docere et probare*, cioè istruire e informare i suoi uditori in modo tale da provare ai loro occhi la credibilità e la veridicità delle proprie tesi; *delectare*, cioè attrarre a sé l'attenzione e la simpatia del pubblico; *movere et flectere*, cioè agire sulle loro emozioni, commuovendoli e creando un legame emotivo che li spinga a lasciarsi coinvolgere²³. Ognuno di questi elementi è funzionale all'aggiunta di uno specifico tassello nella costruzione architettonica del consenso e della persuasione. Se, infatti, provare l'effettività delle proprie argomentazione agisce sulla dimensione cognitiva e razionale dell'uomo e l'abilità di dilettere e intrattenere lavora sulla possibilità di mantenere più a lungo l'attenzione e l'ascolto degli uditori, la vera discriminante tra un'orazione riuscita o meno, però, resta quella della commozione. Infatti, avere la capacità di muovere i sentimenti e le emozioni degli altri, permette di creare un gancio molto più forte e convincente di quanto non si riesca a fare tramite la logica e la ragione, perché ci si introduce nella parte più intima e suggestionabile della mente dell'uomo, fino a creare un'empatia e un coinvolgimento tali che difficilmente saranno semplici da annichilire per gli 'avversari'²⁴.

Scendendo più nello specifico ed analizzando puntualmente ciascuna di queste tre finalità dell'oratoria, ci riferiamo al *docere* come l'abilità di informare, esporre, istruire sui fatti il pubblico, attraverso tecniche di *narratio* incentrate sui casi dibattuti. Questa fase è necessaria soprattutto per mettere a conoscenza gli uditori di ciò di cui si parla e di *probare*, cioè mostrare loro delle prove e delle evidenze sulle quali poter stabilire la base di tutta l'architettura retorica che seguirà²⁵. Ovviamente, per via della sua funzione informativa, questa finalità deve essere già subito raggiunta in una prima battuta della disquisizione e deve anche rispettare alcuni criteri, come quello della chiarezza e della brevità, così da poter introdurre senza ambiguità il tema oggetto di discussione. Proprio questa esigenza differenzia il momento destinato al *docere* rispetto agli altri scopi da perseguire, dovendo essere rispettata una certa localizzazione precisa nel corso del dibattito, mentre le restanti finalità possono essere diffuse nel corso e nel tessuto dell'intera orazione, senza avere una zona specifica di questa su cui insistere in modo particolare²⁶.

Per quanto riguarda la seconda finalità, cioè quella del *delectare*, Cicerone intende la capacità di lasciarsi ascoltare con piacevolezza, così da ottenere più facilmente l'accordo e la disponibilità degli uditori²⁷. Soprattutto, dal punto di vista dell'arpinate, è importante l'operazione di *captatio benevolentiae*, letteralmente 'l'abilità di catturare la benevolenza del pubblico', riuscendo a intendere l'umore, i sentimenti, le caratteristiche che lo percorrono²⁸. Ciò è fondamentale perché il diletto non deve essere confuso con il mero divertimento o con il puro intrattenimento, essendo deputati a ciò altri luoghi e altre usanze nel mondo latino²⁹, ma si deve fare riferimento piuttosto al riuscire a catturare e trattenere l'attenzione e

²² A. Bellodi Ansaloni, *L'arte dell'avvocato*, op. cit., 29-30.

²³ Cic. *Orat.* 21, 69.

²⁴ A. Bellodi Ansaloni, *L'arte dell'avvocato*, op. cit., 120.

²⁵ A. Bellodi Ansaloni, *Ad erudendam veritatem. Profili metodologici e processuali della Quaestio per tormenta*, Bologna 2011, 75.

²⁶ A. Bellodi Ansaloni, *Scienza giuridica e retorica forense*, op. cit., 238.

²⁷ Cic. *Orat.* 21, 69.

²⁸ Cic. *De Orat.* 2, 77, 310.

²⁹ Cfr. C. W. Weber, *Panem et circenses. La politica dei divertimenti di massa*, Milano 1989, *passim* [tr. it. di Panem et circenses, Düsseldorf-Wien 1983].

l'ascolto dell'uditorio, così che effettivamente partecipi, capti il contenuto delle parole e lasci la retorica fare presa sul proprio animo e le proprie disposizioni. Ogni profilo di ascoltatore, infatti, ha un proprio modo di intendere la gradevolezza di un discorso e, a seconda dell'occasione e del contesto, un buon oratore deve essere in grado di essere ora umoristico, ora serio, ora greve, ora leggero, ora enfatico, ora pacato, intercettando lo stile comunicativo adatto alla specifica situazione³⁰.

In ultimo abbiamo il *movere*, di cui una declinazione essenziale è la capacità di *flectere*, cioè modellare e plasmare le emozioni dell'ascoltatore affinché queste vadano poi a combaciare con gli intenti e le posizioni dell'oratore³¹. Interessante è la chiave di lettura sintetica, ma puntale, offerta da Bellodi Ansaloni di questa importante finalità retorica e delle sue funzioni principali all'interno di un dibattito:

«Nella retorica latina l'arte della persuasione passa attraverso l'arte di saper suscitare i sentimenti, considerati come combustibili dell'eloquenza, che la alimentano e la ravvivano, senza le quali non può risplendere. [...] La comunicazione emotiva diviene il conduttore essenziale per la trasmissione di un legame empatico che, astringendo l'ascoltatore, quasi osmoticamente infonde il messaggio probatorio»³².

Ne deriva, da questa definizione, una fondamentale distinzione qualitativa tra chi semplicemente è in grado di costruire delle argomentazioni ricche di dettagli probatori preziosi, anche quando questi siano presentati attraverso interessanti e curati artifici retorici, e chi, invece, non si ferma solo alla perfetta strutturazione del discorso, procedendo verso un'operazione che agisce direttamente sugli uomini e sugli spiriti di questi, sulle passioni interne e profonde, sull'irrazionale emotività. Non basta, dunque, istruire il giudice e gli ascoltatori in modo formale e imperturbabile, ma bisogna mettere da parte tutto ciò che possa risultare impersonale, per andare a caricare le proprie parole dell'esatto opposto, cioè di personalità, veemenza e partecipazione. La drammatizzazione e la spettacolarizzazione della retorica sono strumenti efficacissimi sulla suggestionabilità di chi ascolta, poiché si va a coinvolgere il pubblico fino a garantire una sorta di democraticità, che si sostanzia nell'accordo o nel disaccordo degli uditori, nella critica cosciente e, insieme, emotivamente implicata, del pubblico³³. Questi due mezzi di persuasione, spesso, possono arrivare anche all'utilizzo delle lacrime come dispositivo psicologico volto ad influenzare il consenso del pubblico, pratica molto diffusa nella Roma repubblicana³⁴.

Tuttavia, bisogna evitare qualsiasi tipo di eccesso, perché una troppo evidente forzatura della commozione potrebbe provocare l'effetto *contratrio*, cioè quello di risultare ridicoli, stucchevoli e falsi, comportando quindi derisione, nausea e distacco nell'uditorio, piuttosto che la sua empatia³⁵. L'orazione deve, in conclusione, mantenere sempre una certa armonia tra le sue parti, per cui impeto, commozione e pacatezza devono collaborare in modo saggio e pensato, intervenendo ciascuno di questi elementi quando è il momento e la situazione adatta, in accordo con l'espressione ciceroniana *lenitas et contentio*³⁶. Fondamentale è interfacciarsi costantemente alle disposizioni di chi ascolta e adeguarsi di volta in volta al cambiare degli umori e dei pensieri, intrecciando sapientemente la struttura preordinata che l'oratore si è programmato con la flessibilità che l'applicazione in campo richiede.

L'*Institutio oratoria* di Quintiliano e la deontologia dell'oratoria

Da questa analisi, dunque, emerge chiaramente come la retorica vada a toccare tutte le sfaccettature dell'uomo: quella razionale, tramite il *probare*; quella collettiva e sociale, con il *delectare*; quella empatica e

³⁰ A. Bellodi Ansaloni, *Scienza giuridica e retorica forense*, op. cit., 72-73.

³¹ Cic. *Orat.* 21, 69.

³² A. Bellodi Ansaloni, *L'arte dell'avvocato*, op. cit., 126.

³³ G. Petrone, 'Cicerone e lo spettacolo', *Maia*, 59, 2007, 223-224.

³⁴ A. Casamento, '“Parlare e lagrimar vedrai insieme”. Le lacrime dell'oratore', *Le passioni della retorica*, op. cit., 41.

³⁵ A. Cavarzere, 'La voce delle emozioni. Sincerità e simulazione nella teoria retorica dei romani', in *Le passioni della retorica*, op. cit., 21.

³⁶ Cic. *De Orat.* 2, 53, 212.

Le 'regole' del linguaggio giudiziario classico: il potere (affascinante e pericoloso) di convincere e persuadere le menti

pulsionale, con il *movere*. Di conseguenza, l'*ars oratoria* diventa un'arma potentissima nelle mani di chi sia veramente in grado di utilizzarla, perché permette di piegare alle proprie volontà e di indirizzare verso il proprio punto di vista grandi quantità di persone, travalicando la sola ragione e carpando la mente dell'uomo nella sua globalità, con un vero e proprio coinvolgimento olistico. Ciò pone un grosso problema alla base che riguarda l'aspetto etico-morale, perché qualora non venisse posto alcun vincolo ed argine a questa pratica ci potrebbero essere risvolti particolarmente dannosi per la collettività. Le menti, infatti, se non adeguatamente preparate a relazionarsi all'artificio retorico e alla carica emotiva delle buone orazioni, potrebbero essere deviate verso fini e scopi nocivi e letali per la società. Importante, dunque, diventa l'inclinazione etica dell'oratore, che deve essere in grado di approcciarsi al proprio potere con equilibrio e consapevolezza, senza lasciarsi vincere dal desiderio di sopraffare, manipolare e deviare gli animi altrui con malizia e spregiudicatezza³⁷.

Un'opera fondamentale che dedica ampissimo spazio proprio a questo tema è l'*Institutio oratoria* di Quintiliano, degno continuatore degli studi sulla retorica di Cicerone, a cui molto si ispira, ma che anche critica, analizzando quelli che sono stati i precetti lasciati dall'avvocato arpinate ai suoi posteri³⁸. L'obiettivo principale di questo trattato del I sec. d. C., infatti, è precisamente quello di andare a delineare il profilo del perfetto oratore, attraverso un'analisi pedagogica, in dodici libri, del percorso di formazione più adatto e completo a questo scopo. Uno degli aspetti su cui Quintiliano insiste particolarmente nelle sue pagine è proprio quello deontologico, sottolineando che un oratore debba essere *in primis vir bonus*³⁹. Il concetto di 'bontà' è largamente utilizzato all'interno di quest'opera, perché va a riferirsi sia alla materia retorica, sia all'artigiano della retorica che deve parlare ponderatamente, sia al prodotto del lavoro di questo, quindi, l'orazione in sé:

*Igitur rhetorice [...] optime dividetur ut de arte, de artifice, de opere dicamus. Ars erit quae disciplina percipi debet: ea est bene dicendi scientia. Artifex est qui percepit hanc artem: id est orator, cuius est summa bene dicere. Opus, quod efficitur ab artifice: id est bona oratio*⁴⁰.

È importante, però, a questo punto, andare a specificare cosa si intenda con 'bontà', perché questa deve essere letta non soltanto come capacità e arte di svolgere bene, con preparazione, equilibrio e competenza, il proprio dovere di retore, costruendo disquisizioni curate ed efficaci. Si deve, infatti, condire tutte queste capacità anche con un atteggiamento onesto, puro e pulito, che carichi le azioni e le parole dell'oratore di una condotta eticamente connotata⁴¹.

Invero, l'obiettivo su cui maggiormente un retore debba realmente preoccuparsi non è tanto quello di vincere a tutti i costi una discussione, sacrificando anche la propria integrità e rettitudine, quanto quello di direzionare i pensieri e gli animi degli uditori verso ciò che è giusto e morale. Le parole pronunciate, i gesti, le espressioni del viso, utilizzate nel costruire un'orazione, non agiscono solo sulla società e i suoi dibattimenti, ma anche sugli individui singoli e i loro spiriti, che, quindi, devono essere guidati verso azioni e ragionamenti buoni⁴². Le possibili derive di un discorso retorico costruito in funzione di obiettivi malvagi e sentimenti negativi sono, infatti, un pericolo evidente, di cui gli oratori stessi hanno piena consapevolezza. Le potenzialità immersive di un discorso emotivamente attrattivo sono numerosissime e forti, al punto da poter incendiare negli animi degli uditori sentimenti malevoli e dannosi per la società

³⁷ A. Bellodi Ansaloni, *L'arte dell'avvocato*, op. cit., 128.

³⁸ A. A. Raschieri, 'Quintiliano vs. Cicerone: per una definizione della retorica in Quint. *Inst.* II 15', in *Sileno*, 43, 2017, 301-321.

³⁹ Quint. *Inst. Orat.* 2, 15, 33.

⁴⁰ Quint. *Inst. Orat.* 2, 14, 5.

⁴¹ A. Bellodi Ansaloni, *Scienza giuridica e retorica forense*, op. cit., 135.

⁴² Quint. *Inst. Orat.* 1, 12, 18.

tutta. Ancora più rischioso, poi, è l'utilizzo di queste strategie di persuasione con finalità negative sulla mente dei giudici, perché si potrebbe condurre questi a prendere decisioni sbagliate o accecarli, nascondendo la 'vera verità'. Questo è possibile soprattutto se si usa efficacemente l'elemento del *movere*, perché si va ad oscurare parte della razionalità e della logica sottostante le argomentazioni, per andare ad enfatizzare, invece, la componente emotiva. Una delle possibili armi a disposizione degli oratori, infatti, è anche quella di manipolare i sentimenti, o suscitandoli laddove non erano presenti o intensificandoli qualora fossero stati deboli o latenti⁴³. Ciò può comportare un coinvolgimento emotivo tale da sopraffare la mente del giudice, che si distacca dalla ricostruzione effettiva, per cadere, invece, nel ragionamento volontariamente direzionato dal retore verso l'una o l'altra strada. Spesso il *flectere* viene utilizzato proprio con questo fine, cioè allontanare il giudice, o comunque l'uditorio, dalla verità, per indurlo a credere nella ricostruzione dei fatti architettata dall'avvocato. Ne deriva che uno strumento così potente debba poter essere maneggiato soltanto da chi ha un animo e delle intenzioni buone, vestite di morale e poco soggette ad influenze negative o sovversive.

Tuttavia, non si deve credere che Quintiliano operi una sorta di demonizzazione dell'arte oratoria: piuttosto si preoccupa di mettere in guardia tutti coloro che si dedicheranno all'attività di insegnamento della retorica. Questi, infatti, dovranno utilizzare grande cura nel selezionare con attenzione le persone a cui tramanderanno il proprio patrimonio conoscitivo-professionale. Le critiche diffidenti volte verso l'oratoria vengono, anzi, spente dall'autore, con un contraddittorio che riporta al vero fine originale per cui quest'arte è nata e si è evoluta e cioè la difesa della verità. Sottolinea, infatti, che spesso la capacità di *movere* rappresenta l'unica strada percorribile nella sua ricostruzione del vero: *Necessarios tamen adfectus fatebuntur si aliter optineri vera et iusta er in commune profutura non possint*⁴⁴. A questo scopo, dunque, è fondamentale utilizzare la plasmabilità dei sentimenti in ciascuna delle parti del discorso, ma soprattutto nel suo incipit e nella sua chiusura.

Nel corso dell'*exordium* avviene il primo aggancio finalizzato al coinvolgimento, perché questa è la fase in cui le aspettative del pubblico o del giudice verso ciò che si sta per dire sono al massimo. L'oratore, dunque, dovrà stuzzicare i sentimenti di curiosità e interesse, oltre ad esaudire il bisogno di chiarezza e contestualizzazione dei fatti, che, se assecondato, predispose l'animo a una maggiore disponibilità al coinvolgimento e stimola la voglia di continuare a prestare attenzione a ciò che viene presentato⁴⁵.

Nell'*epilogus*, invece, si decreta l'effettiva conquista dell'accordo degli uditori o del giudice, perché è il momento in cui si tirano sintenticamente le somme e in cui più si insiste sul patetismo e sull'emotività⁴⁶. Soprattutto in relazione all'emissione di una sentenza, è determinante lo stato d'animo del giudice al momento della chiusura dell'orazione, perché sarà lo stesso con cui esso pronuncerà le sue conclusioni⁴⁷. Si può avere buona possibilità di controllo o influenza su questo attraverso due tipi differenti di perorazione: l'insistenza sui fatti effettivi e l'insistenza sugli *adfectus*, i sentimenti. Nel primo caso molto lavoro viene compiuto dalle argomentazioni stesse, per cui non c'è bisogno di utilizzare particolari strategie, se non quelle di esposizione chiara e puntuale degli accadimenti. Nel secondo caso, invece, bisogna calcare la mano su *indignatio*⁴⁸ e *miseratio*⁴⁹. Per quanto concerne il primo termine, ci si riferisce all'invettiva indirizzata verso le tesi avversarie o l'avversario stesso, col fine di suscitare sentimenti di odio, disprezzo e indignazione. Con il secondo termine, invece, si fa riverimento al tentativo di muovere a compassione il giudice o l'uditorio in generale, generando pietà e commozione. La *commiseratio* risulta essere molto utile sia per convogliare l'empatia verso di sé e le proprie argomentazioni, sia per distogliere

⁴³ A. Bellodi Ansaloni, *L'arte dell'avvocato*, op. cit., 130.

⁴⁴ Quint. *Inst. Orat.* 6, 1, 7.

⁴⁵ B. Mortara Garavelli, *Manuale di retorica*, op. cit., 60.

⁴⁶ A. Bellodi Ansaloni, *Scienza giuridica e retorica forense*, op. cit., 267.

⁴⁷ Quint. *Inst. Orat.* 6, 1, 10.

⁴⁸ Quint. *Inst. Orat.* 6, 1, 9.

⁴⁹ Quint. *Inst. Orat.* 6, 1, 18.

e allontanare il pubblico dalle emozioni suscitate dall'esposizione avversaria⁵⁰. Quando quest'ultima, infatti, sia stata particolarmente efficace, non resta che spingere il giudice, soprattutto, ad avere compassione e a giudicare in modo imparziale e coscenzioso, come la sua deontologia imporrebbe⁵¹. Anche Cicerone aveva già anticipato l'importanza di questo strumento retorico, sostenendo, all'interno dell'*Orator*, che la *miseratio* molto dovesse puntare non sulla razionalità, sull'ingegno e sulla linearità, quanto sul sentimento del *dolor*, per cui fondamentale diventava l'utilizzo dell'impeto e della passione bruciante⁵².

In conclusione, grazie al percorso di analisi compiuto su quelli che possono ritenersi i principali, seppur non gli unici, trattati latini incentrati sul tema del linguaggio, riusciamo a cogliere come *l'ars oratoria*, la capacità di comunicare bene, con tutti i canali disponibili all'uomo, sia uno dei maggiori strumenti di esercizio del potere. Questo ci deve mettere all'erta, continuamente, e allo stesso tempo spingere ad uno studio e una curiosità continui nelle nostre vite, così che si possa essere sempre vigili, svegli, attivi, capaci di decodificare, capire, svincolarsi da chi, più o meno maliziosamente, sa come sfruttare a pieno i ganci psicologici ed emotivi che intercorrono tra noi uomini.

⁵⁰ A. Bellodi Ansaloni, *L'arte dell'avvocato*, op. cit., 152.

⁵¹ A. Bellodi Ansaloni, *Ad erudendam veritatem*, op. cit., 85.

⁵² Cic. *Orat.* 37, 128.