

luana pangallo  
alice quadri

# lo stile argomentativo e persuasivo nelle arringhe

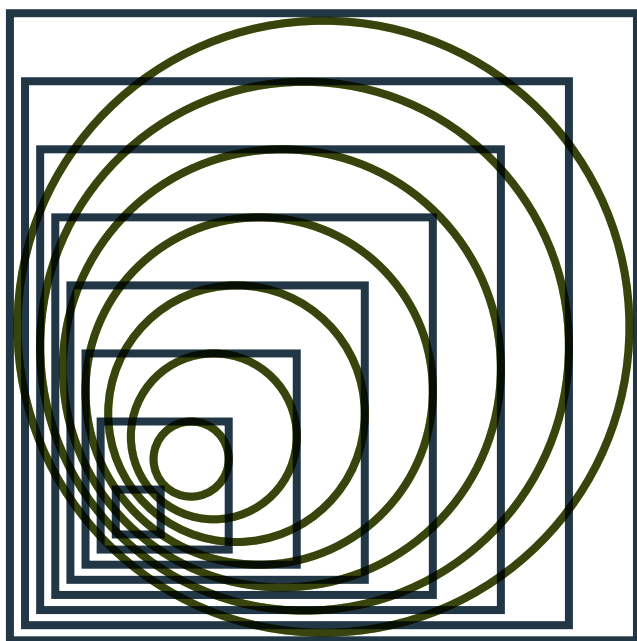
esperienze di guglielmo gulotta

il testo si completa di numerosi rinvii a contenuti online

---

COLLANA DI PSICOLOGIA GIURIDICA E CRIMINALE  
diretta da GUGLIELMO GULOTTA

---



Sezione non inclusa

INTRODUZIONE

## L'AVVOCATO E LA PERSUASIONE FORENSE

di *Guglielmo Gulotta*

Le due autrici di questo volume, Pangallo e Quadri, l'una avvocato l'altra psicologa e psicoterapeuta, hanno a vario titolo collaborato alla mia attività scientifica, didattica e professionale. Si sono così imbattute nella costruzione della discussione difensiva o dello studio della stessa una volta che fosse stata pronunciata.

Sull'onda del volume che ho scritto insieme a Luisa Puddu sulla "Persuasione Forense" (1) ne hanno congegnato uno, questo, che raccoglie e commenta brani tratti da mie arringhe, in tre casi analizzandole interamente. Moira Liberatore si è aggiunta proprio analizzando una mia arringa pronunciata a favore di un parroco accusato, a distanza di circa 15 anni dai presunti fatti, di abusi sessuali su una propria parrocchiana (2).

---

(1) G. GULOTTA, L. PUDDU, 2004. *La persuasione forense. Strategie e tattiche*, Giuffrè Editore, Milano.

(2) Più volte gli psicologi mi aiutano a preparare le arringhe, che poi ovviamente pronuncio io. Durante un processo ho voluto dare alla dott.ssa Liberatore, che spesso come consulente psicoforense mi ha coadiuvato nello studio dei casi e nella preparazione della difesa, la soddisfazione di poter partecipare con propria voce alla mia perorazione. In un caso in cui si sosteneva che una specie di setta aveva danneggiato psicologicamente dei ragazzini, la Parte Civile aveva fatto eseguire una consulenza tecnica per certificare il danno subito dai medesimi. Poiché tuttavia ci eravamo accorti che la diagnosi era uguale per tutti (e questo poteva anche starci) ma uguali per tutti erano anche anamnesi, esame obiettivo e soggettività tracciati dallo psicologo, dissi durante la discussione: "*Signor Giudice, secondo lo psicologo A.A., sia il piccolo Mario Rossi, che Giovanni Bianco che Alberto Verdi, presentano sintomi di un disturbo da stress post traumatico che stranamente sono uguali per tutti. Ma nono solo: uguali sono le loro storie di vita, i modi con cui si presentano, ecc... Ora con la collaborazione della dottoressa Liberatore leggeremo all'unisono la diagnosi: 'Si tratta di un ragazzo che ha avuto difficoltà familiari non riuscendo a comunicare empaticamente...'*". ;Il Giudice non poteva che sorridere di fronte a questa "messa cantata" dicendo: "*Si va bene avvocato ho capito*". Comunque, la dottoressa Liberatore così ha avuto il piacere di partecipare all'arringa.

Un'ultima arringa è pubblicata senza commento perché il lettore, se lo desidera, può cimentarsi nell'analisi delle tattiche di persuasione da me utilizzate.

Nel libro con la Puddu la stessa esamina una mia arringa in tema di "infanticidio", nella parte da me curata per esemplificare aspetti della persuasione forense secondo uno schema che ho elaborato soprattutto sulla base della psicologia della comunicazione e della persuasione sociale, utilizzando brani di arringhe di grandi avvocati italiani del passato che ne esemplificavano alcuni aspetti. Qui è mantenuto fermo, con qualche modifica, lo schema relativo ai fattori che caratterizzano la comunicazione persuasiva efficace con le tattiche relative che poi vengono esemplificate con brani tratti dalle audio-video registrazioni di mie difese.

Vediamo quelli che per me sono gli assiomi che devono guidare il processo e dunque l'attività del difensore:

1. nessuno può difendersi da solo, anche se fosse il più bravo penalista del Paese;

Dunque,

2. il difensore deve mediare tra ciò che l'assistito intende dichiarare, la plausibilità e la verosimiglianza della storia, i propri valori, il codice di procedura penale e il codice deontologico;

3. si può difendere da innocente (non ha compiuto il fatto) o da colpevole (ha compiuto il fatto ma può essere in vari modi spiegato e giustificato al fine di ottenere delle attenuanti o delle giustificazioni: è stato provocato, è incapace di intendere e volere, ha agito per legittima difesa, per stato di necessità);

4. il sistema tollera che un colpevole sia in libertà ma non tollera che un innocente sia in carcere (Cass. Pen., Sez. IV, 12/11/2009, n. 48320, Cass. Pen., Sez. I, 08/05/2009, n. 23813, Manikam, rv. 243801);

5. per condannare ci vuole la certezza della colpevolezza dell'imputato, per assolvere non serve la certezza dell'innocenza ma basta la non certezza della colpevolezza (Cass. Pen., Sez. VI, 13/01/2012, n. 931 - *"la condanna, invero, presuppone la certezza della colpevolezza, mentre l'assoluzione non presuppone la certezza dell'innocenza, ma la mera non certezza della colpevolezza"*);

6. compito del difensore è di seminare dubbi ragionevoli sulla strada che il Giudice dovrà compiere per arrivare alla propria decisione di innocenza e di colpevolezza;

7. deve essere obiettivo (per quanto riguarda la valutazione dei fatti), ma non può essere neutrale (stante che ha un antagonista che tale non è).

Voglio ora raccontare, sebbene non vi sia stata un'arringa e non rientri nei casi qui esposti, un caso "surreale" di cui mi occupai da giovane avvocato. Si rivolse a me un uomo, lamentando che fatti suoi privatissimi erano stati messi in piazza in un libro scritto da uno psicoterapeuta. I fatti: lui era un pittore con un certo "tocco", per così dire, riconoscibile, e per alcuni anni era andato in terapia. Il suo terapeuta gli aveva chiesto di appuntare la mattina i sogni su bigliettini che avrebbe dovuto poi consegnare alla seduta successiva per darvi un'interpretazione, cosa che puntualmente avveniva. Un giorno, diverso tempo dopo la conclusione della terapia, il mio cliente ricevette una telefonata da un conoscente che gli comunicò di aver letto un libro in cui si parlava di lui e dei suoi sogni. L'uomo, incredulo, chiese all'amico spiegazioni e quest'ultimo gli disse che (come si raccontava nel libro) erano i sogni che lui scriveva e dava al suo psicoanalista, e di averlo riconosciuto (seppure il nome fosse omissso) poiché nell'introduzione si parlava di un pittore che dipingeva temi ben specifici, che erano proprio i suoi. L'uomo venne da me lamentando il fatto che nei suoi sogni (e nella loro interpretazione) venissero trattate questioni molto personali riguardanti lui e la sua famiglia, ora alla mercé di tutti. Io, quindi, scrissi alla casa editrice riferendo le violazioni nei confronti del mio assistito e il fatto che questa pubblicazione gli avesse recato un danno non indifferente. Si giunse ad un accordo: oltre ad un risarcimento economico venne ritirato anche il libro, ma, e questa è la situazione surreale che ricordo bene, mi furono riconsegnati i sogni del mio cliente, che io portavo in una borsa tornando dal Tribunale dopo l'udienza pensando "*Ecco, ho la valigia dei sogni del mio cliente*".

Tornando ai motivi che hanno portato allo sviluppo di questo libro, debbo dire che rispetto alle arringhe che leggiamo dei grandi del passato, oggi i sistemi di audio-video registrazione danno conto della realtà del linguaggio con i suoi inciampi, anacoluti, errori vari

di sintassi e di grammatica, che però ho chiesto che vengano, se così si può dire, “rispettati”. *Si parva licet*, delle arringhe di Cicerone si diceva che sapessero di candela, alludendo al fatto che, rispetto all’arringa pronunciata, essa era stata poi successivamente rielaborata. Per un certo periodo, però, è esistita la figura del *resocontista*, ovvero colui che stenografava le arringhe contestualmente alla loro orazione. Ciò, tuttavia, privava il lettore di alcuni aspetti fondamentali della perorazione, ed è ovviamente diverso da quello che possiamo ottenere oggi grazie all’ausilio della tecnologia.

La lettura dell’arringa scritta in seguito infatti non dà conto delle pause dell’intonazione e di tutto il vocale non verbale, come diceva Cicerone (3): *est autem etiam in dicendo quidam cantus obscurior* (c’è qualcosa di oscuramente musicale nelle parole). Secondo Garçon, leggendo un’arringa ci si può trovare di fronte anche ad un’opera d’arte, ma l’atto forense è diverso (Garavelli, 2001). È un po’ come acqua sui vetri, nella realtà fenomenica vive il tempo della sua pronuncia. Adesso invece con i sistemi di riproduzione a nostra disposizione, possiamo vedere, riascoltare e rivivere la requisitoria anche in video in quello che chiamerò “l’accaduto forense”.

Un aneddoto probabilmente falso a proposito della famosa arringa pro Milone, accusato di avere ucciso il tribuno Clodio, in cui Cicerone non ebbe il successo sperato: Milone, condannato al confino, gli avrebbe scritto che aveva molto apprezzato il testo dell’arringa che aveva letto e che a parer suo, se fosse stata realmente pronunciata così, forse lui non sarebbe stato lì a mangiare le triglie di Marsiglia (Garavelli, 2001).

Proprio per preservare anche l’effetto degli aspetti mimici e non verbali delle perorazioni, questo libro è arricchito da rimandi (tramite QR code) che consentono di vedere spezzoni delle mie arringhe in corrispondenza del testo scritto. La differenza è cruciale perché, come l’oratoria degli antichi aveva ben chiarito (Cavarzere, 2011), l’*actio* è decisiva per quel che concerne l’efficacia oratoria in quanto, come diceva Cicerone (4): *est enim quasi corporis quaedam*

---

Termine estratto capitolo

## CAPITOLO I

## LA COMUNICAZIONE PERSUASIVA NEL PROCESSO

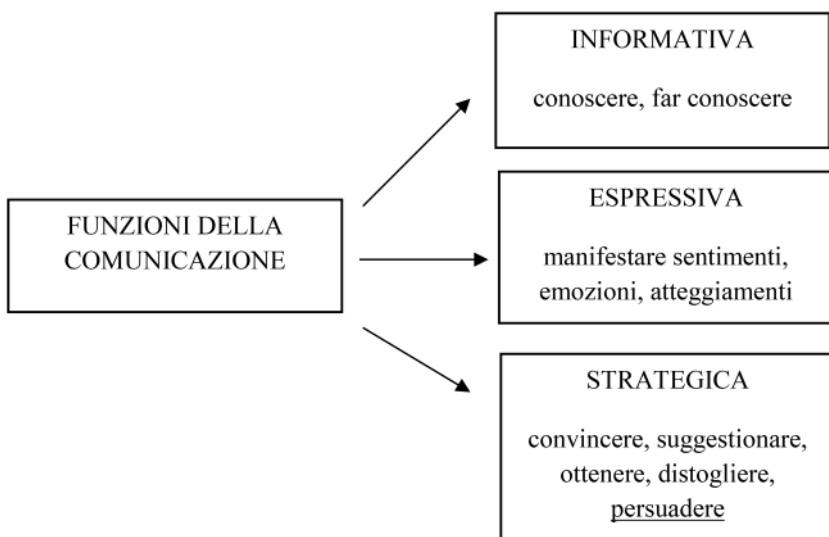
Comunicare *nel processo* necessita di competenze specifiche in quanto il contesto processuale ha delle caratteristiche peculiari non assimilabili a quelle della comunicazione *quotidiana* (1). Pertanto, in base all'ambito, possiamo riscontrare notevoli differenze fra le due forme di comunicazione: nella comunicazione processuale le regole sono imposte dalla procedura, sono fatte rispettare dal giudice ed in alcuni casi di violazione comportano gravi sanzioni; tali regole di comunicazione sono in parte in contrasto con quelle sociali, le quali sono invece generalmente condivise e si rifanno a norme sociali la cui violazione non comporta particolari sanzioni.

Nella comunicazione nel processo le parti istituzionali svolgono la propria attività professionale e, contrariamente da ciò che accade nella quotidianità (in cui la partecipazione dei parlanti è volontaria e tutti possono intervenire), l'imputato e i testimoni non possono « abbandonare il campo » o intervenire a proprio piacimento; accusa, difesa, testimoni e imputato cercano di convincere il giudice del proprio punto di vista e quest'ultimo si esprime solo alla fine con sentenza. Mentre nel quotidiano si presume che i parlanti siano sinceri, nel processo l'attendibilità dei testi è tutta da accertare: per alcuni (testimoni senza interessi) si presume la sincerità, per altri non si esclude la menzogna (imputato e testimoni con interessi), per altri ancora è ammesso mentire (imputato); nel processo l'audizione delle testimonianze e la discussione tra le parti termina alla fine del dibattimento ed è comunque necessario arrivare ad una decisione che sarà presa dal giudice (diversamente da ciò che accade tutti i giorni, in cui la comunicazione può riprendere ogni qualvolta i parlanti siano disposti a farlo).

---

(1) G. GULOTTA, L. PUDDU, *La persuasione forense. Strategie e tattiche*, Giuffrè, Milano, 2004, pp. 1-2.

Le funzioni della comunicazione che sono rilevanti in ambito giuridico sono però comuni a quelle della comunicazione quotidiana. Ne deriva che il discorso giudiziario può avere funzioni multiple: *informativa*, (ossia far conoscere), *espressiva* (manifestare emozioni; è necessario che il mittente controlli con precisione questa funzione e perciò deve sapersi esprimere) e, ciò che qui interessa maggiormente, *strategica* in quanto permette di persuadere e convincere l'ascoltatore (giudice, cliente e avversario, anche se quest'ultima è utopia).



L'attività dell'avvocato consiste, dunque, nel controllare e modificare gli atteggiamenti e le cognizioni altrui attraverso un "processo di comunicazione". « L'attività del persuadere, nella quale si sostanzia la retorica forense, deve essere *comunicativa*: l'avvocato deve possedere e controllare razionalmente la capacità di *trasmettere* il proprio argomentare al giudice, cui spetta deliberare sul caso controverso vagliando le tesi esposte nel processo ». (2) In questa visuale il discorso persuasivo forense, ossia l'attività dell'avvocato,

(2) P. MORO, *Fondamenti di retorica forense. Teoria e metodo della scrittura difensiva*, Libreria al segno editrice, 2004, p. 67.

diviene un « atto razionale di trasmissione di un messaggio » volto a decidere sulle decisioni del ricevente.

Da un punto di vista operativo, si può definire « *persuasiva* la *comunicazione* intesa a provocare nell'ascoltatore l'*adesione* alla tesi contenuta nel messaggio » (3); è l'insieme delle strategie finalizzate a rendere più efficace la comunicazione in modo da poter influenzare le opinioni ed il consenso altrui. Anche se la maggior parte delle « teorie sulla retorica » tende a concentrare l'attenzione sull'oratore e su ciò che egli può fare per influenzare l'uditorio, non bisogna sottovalutare il ruolo che svolge il *destinatario* della comunicazione (4) per cercare di capire « in che modo si produce il processo di adesione al messaggio » (e quali sono i processi psicologici che lo regolano).

Pertanto, nel modello comunicativo possiamo individuare due premesse: in base alla prima, la comunicazione è un processo intenzionale finalizzato al raggiungimento di un certo effetto (l'adesione dell'ascoltatore) osservabile e misurabile; in base alla seconda, i processi comunicativi sono esclusivamente asimmetrici, con un emittente attivo (avvocato) che produce il messaggio, lo stimolo, e un'*audience* (giudice, cliente) che colpite dallo stimolo, reagisce.

Uno dei punti focali su cui c'è convergenza di opinioni è che l'*efficacia persuasiva* dipende non tanto dalla « verità » della comunicazione, ma piuttosto dal « grado di consenso » che il messaggio riesce ad aggregare: questo perché l'ascoltatore agisce sull'informazione che riceve. Occorre perciò concentrare l'attenzione sull'*efficacia del messaggio*, tenendo conto « del contenuto dello stesso, dell'emittente, del ricevente e del contesto in cui si manifesta ». Questo perché l'argomentazione parte da presupposti opinabili, le connessioni logiche sono a volte deboli e le conclusioni non sempre appaiono necessarie e univoche, e quindi diventa importante, per chi deve valutare il messaggio, capire quale ne sia il

---

(3) G. GULOTTA, *Trattato di psicologia giudiziaria nel sistema penale*, Giuffrè, Milano, 1987, p. 787 e ss.

(4) Sono soprattutto i teorici che si accostano al problema in una prospettiva di psicologia-forense a concentrarsi sul ruolo del *destinatario* del messaggio.

fondamento, l'attendibilità, la veridicità o plausibilità: dati, questi, che vengono ricavati facendo riferimento alla fonte della comunicazione, al contenuto del messaggio, al ricevente e al contesto in cui avviene l'interazione. Anche se si tratta pur sempre di comunicazione, in ambito giuridico essa necessita di abilità specifiche per il contesto in cui si svolge.

Notiamo dal modello di Copi e Cohen (1999) che la persuasione rientra nella funzione comunicativa. Nell'ambito forense una comunicazione efficace deve essere coerente, verosimile, plausibile, comprensibile, pertinente, deve avere valori comuni con il ricevente, deve essere non falsificabile e deve richiedere all'uditorio un basso costo cognitivo. Queste peculiarità devono necessariamente essere valutate e considerate dall'individuo emittente perché egli si trova a dover confrontarsi non solo con un tipo di realtà empirica (cioè basata sui fatti) ma anche sociale perché influenzata da valutazioni individuali.

Un'argomentazione è credibile se la risposta è affermativa alle seguenti domande (Gulotta, Puddu; 2004):

I dati riportati a supporto della propria tesi sono sufficienti per sostenerla e perché risulti più convincente di quella avversaria?

I dati e l'argomentazione sono chiari e comprensibili?

Le premesse e l'argomentazione sono coerenti con ciò che viene ritenuto come vero (giudizi di fatto) o desiderabile (giudizi di valore)?

L'argomentazione è dotata di coerenza interna?

I dati sono verificabili e/o falsificabili?

La fonte delle prove è attendibile?

I dati e le argomentazioni sono rilevanti?

Inoltre va considerata la presenza della *controargomentazione* cioè “*quella parte dell'argomentazione che ha funzione di falsificare o rendere meno verosimile la versione proposta dall'antagonista (...)*”.

*La controargomentazione si presenta quindi come un'argomentazione che non ha lo scopo di dimostrare la verità dell'argomentazione*

**Termine estratto capitolo**

## CAPITOLO II

FATTORI CONNESSI ALLA COMUNICAZIONE  
PERSUASIVA EFFICACE

SOMMARIO: 1. Fattori connessi alla comunicazione persuasiva efficace e differenti tattiche (tavola). — 2. Chi: fattori associati alla fonte della comunicazione. — 3. Attraverso quale canale: fattori associati al linguaggio. — 3.1. L'uso del non detto, del silenzio e delle pause. — 3.2. Aspetti non verbali della comunicazione. — 4. In quale contesto: fattori associati al clima psicologico e all'ambiente. — 5. Dice che cosa: fattori associati al contenuto del messaggio, in particolare elaborazione e presentazione dello stesso. — 6. A chi e con quale effetto: fattori associati all'uditorio.

Perché una persona può essere *più* persuasiva di un'altra anche quando il messaggio che viene inviato è praticamente lo *stesso*? Cosa rende un avvocato più credibile di un altro agli occhi di chi è investito del potere decisionale? Quali sono i meccanismi psicologici in base ai quali l'ascoltatore elabora un suo giudizio di credibilità? A questo punto del discorso si può avanzare che, ai fini persuasivi, per i giuristi può esser di aiuto l'apporto di altre discipline, e in particolare della psicologia forense (oltre ai contributi offerti al riguardo dalla retorica e dalla logica); ciò soprattutto nella comprensione della natura delle disparità di competenza argomentativa, disparità che fanno sì che taluni risultino più convincenti (e più spesso) di altri.

È quindi possibile ridurre le differenze, e migliorare, laddove necessario, il proprio grado di efficacia argomentativa? Il *modello comunicativo* elaborato da Lasswell intorno agli anni Cinquanta (1) spiega che « *un modo appropriato per descrivere un atto di comunicazione è rispondere alle seguenti domande: chi, attraverso quale canale, in quale contesto, dice che cosa, a chi e con quale effetto* ». La formula di Lasswell è divenuta ben presto un

---

(1) La seconda Guerra Mondiale alimentò questo campo di studi in funzione propagandistica e contro-propagandistica.

vera e propria “teoria della comunicazione” e si presta ad inquadrare le « *caratteristiche della comunicazione persuasiva forense* » (2). Infatti, essendo un modello per l’analisi di diversi campi di studio, è applicabile anche dagli operatori forensi per i quali l’*argomentazione* costituisce il cardine della professione (strumento con cui, e da cui, contemporaneamente difendere e difendersi) con tacito e permanente *intento persuasivo*. Ognuna di queste *variabili* (o c.d. elementi della comunicazione persuasiva) definisce un settore specifico di ricerca:

- la prima (*chi*) individua lo studio dell’*emittente*;
- la seconda (*attraverso quale canale*) l’analisi dello *strumento comunicativo*;
- la terza (*in quale contesto*) la funzione del *contesto*;
- la quarta (*dice che cosa*) l’analisi del *contenuto* del messaggio;
- la quinta (*a chi e con quale effetto*) l’analisi del *ricevente* e del *cambiamento di atteggiamento* (ovvero l’adesione, prima assente, ad una certa tesi contenuta in un messaggio) (3).

Pertanto, è possibile studiare la « *persuasione sulla base delle variabili che caratterizzano la comunicazione* » (4) e, quindi, individuare i *fattori* cui essa è associata.

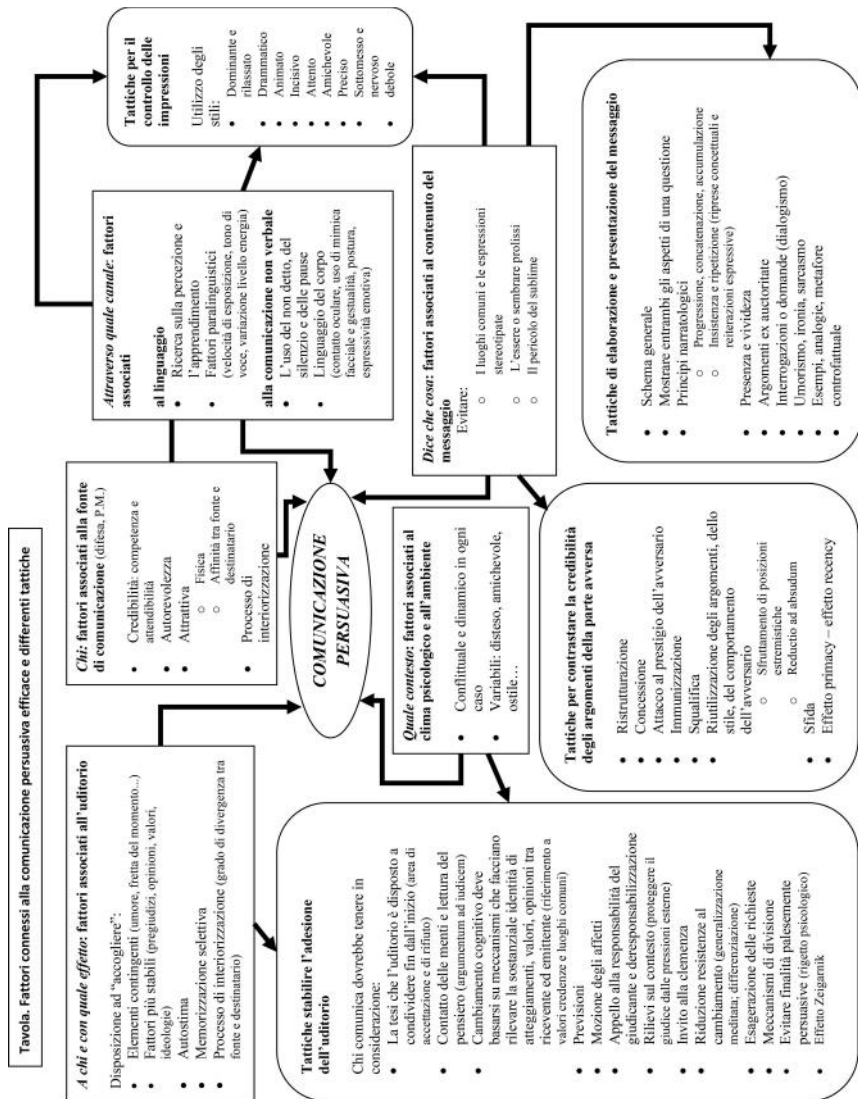
---

(2) G. GULOTTA, *Trattato di psicologia giudiziaria nel sistema penale*, Giuffrè, Milano, 1987, p. 790.

(3) [http://teoriedellacomunicazione.50webs.com/teorie/modello\\_lasswell.html](http://teoriedellacomunicazione.50webs.com/teorie/modello_lasswell.html) È il c.d. “modello delle cinque W” di Lasswell, il quale mette in gioco 5 elementi nella comunicazione: Who says, What, through Which channel, to Whom e with What effect?

(4) G. GULOTTA, *Strumenti concettuali per agire nel nuovo processo penale*, Giuffrè, Milano, 1990, pp. 235 e ss.

1. *Fattori connessi alla comunicazione persuasiva efficace e differenti tattiche (tavola)*



## 2. *Chi: fattori associati alla fonte della comunicazione*

Nella comunicazione forense è essenziale il ruolo dell'*emittente* del messaggio, cioè colui che parla (difesa, P.M.). Sul processo persuasivo incidono significativamente tre variabili, e cioè « il grado di *credibilità*, di *autorevolezza* e di *attrattiva* che viene attribuito alla fonte della comunicazione » (5).

La ricerca psicosociale si è proposta di accertare se la reputazione della fonte sia un fattore che influenza i mutamenti di opinione ottenibili nell'uditorio e, correlativamente, se la mancanza di credibilità incida negativamente sulla capacità persuasiva (6). In genere i soggetti che vengono percepiti come dotati di grande credibilità, autorevolezza e attrattiva risultano *più persuasivi* di soggetti cui non vengono attribuite queste stesse caratteristiche. Quando tutte queste componenti entrano in gioco e sviluppano il loro effetto congiunto, la comunicazione riesce a raggiungere l'ascoltatore e ad imporsi alla sua volontà con un massimo di potenza persuasiva. Come ricorda Molierac « *l'avvocato che manca di reputazione, per quanto elegantemente possa parlare, sarà sempre poco persuasivo perché chi ascolta, essendo mal disposto contro di lui, starà in guardia contro le sue parole* ». Ciò si riscontra anche nei testi di retorica classica, i quali si dilungano sull'importanza che riveste, agli occhi del giudice, l'autorevolezza e la competenza dell'avvocato.

Tuttavia, è bene sottolineare che l'avvocato deve fare affidamento sulla sua *personale abilità* « nel campo » per affermarsi come fonte credibile agli occhi di chi riceve il messaggio (7). Ma quali

(5) G. GULOTTA, *Trattato di psicologia giudiziaria nel sistema penale*, Giuffrè, Milano, 1987, pp. 792-796.

(6) « *Chi te l'ha detto?* »: è, infatti, questa la prima domanda che usiamo porre ogni volta che apprendiamo una notizia inaspettata. Siamo infatti disposti ad accettare solo informazioni che reputiamo fondate; e quando non possiamo accertare personalmente la veridicità della tesi, la ricaviamo indirettamente facendo riferimento alla fonte da cui proviene. Così afferma G. GULOTTA, in *Strumenti concettuali per agire nel nuovo processo penale*, Giuffrè, Milano, 1990, p. 238.

(7) Diversamente dal processo civile, il processo penale è un processo particolare. È percepito

## CAPITOLO III

## VICENDE GIUDIZIARIE: FATTI CONTESTATI.

Di seguito presentiamo dieci vicende giudiziarie tratte dall'esperienza professionale dell'Avvocato Gulotta (1) nel corso dei quali ha pronunciato le arringhe, di cui sono disponibili le registrazioni, che utilizzeremo per esemplificare tattiche e strategie efficaci sotto il profilo persuasivo.

A) *Processo per molestie sessuali a carico di un maestro di psicomotricità (maestro Marco (2)).*

La vicenda ha inizio nel maggio del 2003 quando una bambina, parlando con i nonni, racconta un episodio molto confuso, avvenuto all'asilo, in cui le sarebbe stata data da mangiare una banana. I nonni interpretano questo racconto come il discorso di una bambina sessualmente abusata e contattano immediatamente la madre, la quale registra su videocassetta una lunga conversazione con la bambina in cui chiede a quest'ultima di ripetere quanto già raccontato. La videocassetta, che per i primi 15 minuti contiene la registrazione di adulti che parlottano lontano dal microfono (di cui poi verrà fatta perizia per decifrarne il contenuto), viene in seguito depositata ai Carabinieri come prova per una denuncia contro un giovane insegnante di psicomotricità, individuato come colpevole. I presunti fatti si sarebbero svolti anche con la complicità di una maestra e del capo della cooperativa che gestisce l'asilo, i quali avrebbero condotto i bambini fuori dalla struttura senza che nessuno se ne accorgesse.

---

(1) Alcuni dei casi qui narrati sono stati analizzati, sotto il profilo psicoforense, in M.C. ZANCONI, et al., *Processi penali e processi psicologici. Studi sull'attività forense di Guglielmo Gulotta*. Introduzione Luisa Puddu, Giuffrè, Milano, 2009, pp. 137 e ss.

(2) Bordino F., 2009. Il maestro Marco: i fatti contestati, in M.C. Zanconi et al., 2009, *Processi penali, processi psicologici*, pp. 137-181.

Successivamente i racconti diventano sempre più preoccupanti e i genitori della bimba decidono di contattare i genitori di altri compagni dell'asilo, con il conseguente diffondersi della notizia e della preoccupazione; ciò genera uno stato di allarme generale che conduce i genitori a reinterpretare i comportamenti ed i racconti dei figli in relazione ai fatti che si presumono essere accaduti (*innesco del contagio*).

I genitori dei bambini vengono poi ascoltati da due assistenti sociali, le quali concludono la loro relazione nel senso della compatibilità con una eventuale esperienza di abuso sessuale. Diversamente conclude una terza dottoressa, la quale non riscontra alcuna sofferenza psicologica nei bambini che ha visitato. Nonostante ciò, i genitori della bimba dal cui racconto nasce il processo, preoccupati per la figlia, decidono di portarla in psicoterapia da un'ulteriore terapeuta, la quale conferma la possibilità di abuso. Più tardi una delle dottoresse precedentemente interpellate ascolta nuovamente la bambina ed altri due compagni dell'asilo, ma dal confronto dei tre emerge che l'unica a riportare dei problemi è la piccola, la quale ha subito una costante pressione dai genitori e dalla psicoterapeuta.

La tesi sostenuta dall'accusa, secondo cui il maestro Marco conduce i bambini fuori dal plesso scolastico per abusare di loro lontano da occhi indiscreti, viene smontata dai sopralluoghi effettuati da genitori e Carabinieri lungo l'impervio tragitto che i piccoli avrebbero dovuto percorrere, dimostrandone dunque l'impossibilità.

Inoltre, nessun bambino ha mai riportato nei disegni qualcosa di anomalo e nessuno ha mai visto i minori fuori dall'asilo, pur essendo in una zona molto trafficata.

Occorre poi sottolineare che dalla perizia della videocassetta portata ai Carabinieri emerge con chiarezza come le preoccupazioni e le ipotesi dei nonni e della mamma abbiano concorso a generare una realtà fittizia (dati, questi, che il difensore utilizza nell'arringa). È l'equivoco ad aver innescato il tutto: "*sul fatto che sia vero non ci sono dubbi, il problema è come muoversi*" dice la madre della bambina. La convinzione che sia successo qualcosa di brutto è rinvenibile fin da subito nella mente della madre e dei nonni e questa iniziale posizione è un'ombra che segna tutta la durata processo.

## B) *Un processo tra crocifissi e demoni* (3)

È la notte del 17 gennaio 1998 quando due adolescenti vengono uccisi da alcuni amici e gettati dentro una buca, scavata in un bosco, due settimane prima. La sera degli omicidi, le due vittime si trovavano al Midnight, un locale che erano soliti frequentare con il loro gruppo di amici: giovani che si vestono di nero, che ascoltano musica metal e che vanno in giro con piercing e tatuaggi; un locale di ragazzi, non tutti, diciamo, “satanisti”. Qualcuno di loro ha detto che il posto non è per tutti, che è adatto “*solo a chi (...) ascolti metal e hard rock e a chi non tema di sprofondare in un mondo così ignoto ai più, ma così terribilmente affascinante*” (Spezi, 2004).

È il vuoto per sei anni finché un giorno, due ragazzi del gruppo vengono colti in flagrante nel commettere un altro omicidio, conducendo gli inquirenti verso una pista più ampia, caratterizzata dal disagio e dalla devianza giovanile, nonché dall’abbondante uso di droghe, alcool e sesso di gruppo. Tutto viene fuori, tutto viene collegato.

C’è un’altra morte: un ragazzo sarebbe andato a schiantarsi con la sua auto dopo essere stato irretito dalla setta e drogato perché scegliesse di immolarsi. Aveva tradito, doveva esserci quella notte degli omicidi ma non si era presentato; in questa assenza, il movente di un nuovo delitto per l’accusa. Un nuovo capo di imputazione, ossia istigazione al suicidio, che si aggiunge ai precedenti: tentati omicidi, violenze sessuali, furti e associazione a delinquere.

Questa è la storia di un’inquietante vicenda balzata agli onori delle cronache; vite intrecciate di un gruppo di amici legati a Satana, alcuni di loro vittime, altri carnefici. Uno dei consueti risvolti nella lotta tra il Bene e il Male, dove alla fine non ci sono vinti o vincitori. Oggi rimane il ricordo di un orrore, qualche nome che risuona e che ancora si legge sulle pagine che sono state scritte, un servizio alla televisione e la cultura ancora inspiegata, nonostante tutto, del Male.

Quella che segue è la storia della difesa di uno di loro, E. M. (4),

---

(3) M.C. Zanconi, 2009. *Il processo alle bestie di Satana: tra crocifissi e demoni*, in M.C. Zanconi et al., *Processi Penali Processi Psicologici*, pp. 715-800.

(4) Nell’analisi del caso, i nomi dei protagonisti non sono stati modificati perché oggetto di numerose pubblicazioni e trasmissioni televisive.

a cui hanno collaborato una decina di persone tra lo studio professionale di Milano e l'Università degli Studi di Torino. Una task-force che si è avvalsa della biblioteca dello studio di Milano di circa 10.000 volumi (solo sull'ipnosi più di 300), arricchita per l'occasione da una cinquantina di libri sul satanismo, sulla musica heavy metal, sulle investigazioni di crimini rituali ed altro.

*Nel capitolo 10 il caso A) e B) verranno proposti nella loro interezza. Grazie ad un'analisi nello specifico, verranno evidenziate: le tecniche persuasive della retorica classica, le tattiche e le strategie individuate dal prof. Gulotta nel corso della sua esperienza nelle aule di tribunale nonché le figure retoriche ed alcune didascalie di interpretazione delle arringhe (5).*

### C) *Presunti abusi sessuali all'asilo delle Suore (6)*

Siamo nel 1999 quando due suore appartenenti ad un noto ordine, rispettivamente di sessantacinque e sessantadue anni all'epoca dei fatti, vengono accusate di abusi sessuali nei confronti di alcuni bambini che frequentavano il loro asilo. Le indagini iniziarono dopo l'allarme lanciato dai genitori di due allievi di una scuola materna di una città del Nord che si dimostravano particolarmente allarmati per il comportamento dei loro figli. I piccoli rivelarono di essere stati sottoposti ad atti sessuali da parte delle due suore, entrambe insegnanti. Dalle indagini vennero alla luce altri episodi, ai danni di altri sei bimbi.

Le accuse riguardavano atti sessuali consistiti nel far denudare i bambini, nel farsi toccare gli organi genitali, nel farsi leccare il sedere, nel mostrare e farsi toccare il seno, nel palpeggiare i genitali dei minori; atti, questi compiuti all'interno di una stanza buia ove i bambini venivano condotti per castigo. Le due suore hanno sempre respinto le accuse sostenendo che le dichiarazioni dei bambini erano

---

(5) Rispetto a "Processi penali, processi psicologici" di Zanconi, in questo testo verranno trattati nello specifico i fattori connessi alla comunicazione persuasiva nel processo ed evidenziate un maggior numero di termini anche nei concetti teorici.

## CAPITOLO IV

CARATTERE INTERATTIVO DELL'ARRINGA:  
L'ADESIONE DELL'UDITORIO

Bisogna tenere in considerazione che l'avvocato in genere è difensore di soggetti che in qualche modo si ritiene abbiano violato la legge e si sono quindi impegnati in comportamenti che non possono di certo contare sull'approvazione del giudice. Come può allora, un avvocato, tentare di risolvere il problema dell'adesione alla sua tesi difensiva? Come si può procedere per propiziare il consenso del giudice?

Perelman riconosce nell'*uditorio* il fulcro della pratica argomentativa: « *occorre che l'oratore rivolga il suo discorso all'uditorio, cioè all'insieme di coloro che si propone di influenzare* » affinché si realizzi una « *comunanza spirituale* » (1), punto di partenza per ottenere l'adesione alla propria tesi. Egli afferma: « *poiché lo scopo di un'argomentazione è quello di suscitare o accrescere l'adesione di un uditorio alle tesi che si presentano alla sua approvazione, essa [...] presuppone un **contatto delle menti** fra l'oratore e il suo uditorio* ».

L'obiettivo è, quindi, quello di avvicinare la figura dell'avvocato difensore a quella del Giudice per creare una sorta di contatto mentale. Si può vedere come questo viene perseguito nel caso del maestro Marco (**caso A**) analizzando alcuni stralci dell'arringa difensiva:

*“Certamente la parola del tribunale varrà, per le parti civili, più di me... più della mia”.*

Il difensore si dimostra sintonizzato e vicino agli stessi dubbi che colpiscono il giudice.

*“Come il presidente si domandava giustamente l'altro giorno, si*

---

(1) C. PERELMAN, L. OLBRECHTS-TYTECA, *Trattato dell'argomentazione. La nuova retorica*, trad. it. a cura di N. Bobbio, Einaudi, Torino, 1966, pp. 16-21.

*è sempre parlato di pipini, di pisellini eccetera, bernoccolo non è venuto (2)*”.

*“Le chiedo, Presidente, lei dice, se non sbaglio, “In tutti i bambini non ha rilevato anomalie?”*

Altra strategia è quella non solo di sintonizzarsi col pensiero dell’uditorio ma anche guidarlo ed influenzarlo nel senso voluto dall’emittente (**caso B**).

*“La sentenza che tra poco pronuncerete sarà in nome del popolo italiano, vedrete noi saremo tutti in piedi e in piedi sarete tutti voi e il Presidente dirà in nome del popolo italiano. Voi in questo momento siete il popolo italiano ma ciascuno a modo vostro. Il popolo italiano non è un’entità astratta, è composto da tutti noi e ciascuno di voi con la sua testa deciderà dell’esistenza e del futuro di questi ragazzi”.*

In questo modo l’avvocato fa leva sui valori dei Giudici, giocando sulle aspettative ed impegnando così l’uditore ad una scelta attenta. Si può fare riferimento anche a valori emotivi e di solidità familiare, ove necessario, per usare la commozione e l’empatia per persuadere l’uditore verso la propria tesi. La **lettura del pensiero** consiste nel far apparire che la fonte di comunicazione possa « leggere e, di conseguenza, guidare il pensiero dell’ascoltatore » mediante l’uso di ovvietà o luoghi comuni, il che provoca nel ricevente un’aspettativa che lo influenza nel senso voluto dall’emittente.

**Caso G)** *“La prego di seguirmi su questo punto vedo che mi segue comunque attentamente ma richiamo la sua attenzione su questo poiché ci sono numerose testimonianze... Quando saremo vecchi, più vecchi di quanto siamo adesso, parlo soprattutto per me,*

---

(2) Nel processo al maestro Marco l’accusa ha evidenziato il valore probatorio centrale di un disegno eseguito da Angela, una bambina che sarebbe stata vittima delle attenzioni sessuali del maestro. Durante una seduta con la psicologa, avrebbe prodotto un disegno in cui appare una figura maschile, vestita, che la bambina dapprima indica come Marco e in seguito, dopo aver aggiunto gli orecchini, come la maestra Chiara. Tale figura era caratterizzata da una macroscopica protuberanza in mezzo alle gambe diretta verso il basso che la bambina chiama “bernoccolo”. Secondo la psicologa e le parti civili tale elemento rappresenterebbe l’organo sessuale maschile e dunque la prova certa che la minore abbia visto il pene del maestro Marco.

*il desiderio nostro sarà di morire dove stiamo abitando. Massimo se viviamo da soli, laddove il nostro mondo è solo e soltanto questo. E allora B. voleva tutelare questo.*”

Pertanto, « *se vuole agire efficacemente mediante il suo discorso, l'oratore deve adattarsi* » all'interlocutore, e questo « *significa anzitutto scegliere come premesse dell'argomentazione tesi che l'uditorio stesso ammetta* » (3). I giudici, infatti, non si convinceranno altro che di argomenti compatibili con il loro approccio al problema giuridico e perciò, « *la tecnica argomentativa dell'avvocato è necessariamente condizionata alla tecnica argomentativa dei giudici, per esserle compatibile* ».

La retorica dell'avvocato deve, quindi, tener conto del modo di ragionare dei giudici per influenzarli. In primo luogo, chi vuole persuadere deve anzitutto, per quanto possibile, « *conoscere il suo uditorio, cioè conoscere la tesi che esso è disposto a condividere fin dall'inizio e che quindi si presta come aggancio all'argomentazione* ». L'avvocato deve, perciò, conoscere la c.d. **area di accettazione** (affermazioni su cui l'ascoltatore concorderebbe per *assimilazione* alle sue idee) e la c.d. **area di rifiuto** (affermazioni su cui dissentirebbe) del ricevente (4). Per area di accettazione intendiamo, quindi, uno « *spazio cognitivo condiviso tra il persuasore e il persuaso* » (in questo caso tra l'avvocato e il suo uditorio) che permette, al primo di poter esporre le proprie tesi adattandole al contesto e all'uditorio, e al secondo di sintonizzarsi sul messaggio trasmesso in modo da poterne condividere o meno il punto di vista (5).

**Caso A)** La difesa dimostra l'assenza di motivazioni a compiere il delitto.

*“Ma uno: è forse la C., amante di uno di loro, e quindi indotta a farlo come spesso compiono i reati perché indotti dal maschio? No. Risulta che siano stati vantaggi economici visto che, un'altra trovata, diciamo, dell'ultima ora, qui si fa, c'è un giro di pornografia infantile, quindi ci sono quattrini, quindi “toh prendi questo””; esiste prova*

(3) G. GULOTTA, *Strumenti concettuali per agire nel nuovo processo penale*, Giuffrè, Milano, 1990, p. 232.

(4) G. GULOTTA, *Trattato di psicologia giudiziaria nel sistema penale*, Giuffrè, Milano, 1987, pp. 826-830.

(5) G. GULOTTA, A. CURCI, *Mente, società e diritto*, Giuffrè, Milano, 2010, p. 324.

*di questo?... Non c'è. E allora, nessuno riesce a spiegarmi... perché sarebbe successo? Diavolo ma questo è un processo che ha delle pene vicine a quelle dell'omicidio... Allora il movente, ci vuole. Ci vuole. Allora, per quanto riguarda lui può essere un perverso, lei...lui, l'altro anche... ma, e lei? Cosa c'entra? Le altre maestre perché dovrebbero non vedere? Perché dovrebbero far finta di non vedere?"*

**Caso G)** *“E allora io confido davvero nella sua giustizia. Confido davvero nella sua giustizia anche perché lei vagliando il documento che lei ha visto, noi l'abbiamo fatto perché il nostro assistito più e più volte come ha detto davanti a loro anche davanti a lei signor giudice lo ha anche verbalizzato, io non voglio passare per una persona avida perché avido non sono.” “Non sono stato... Non sono stato avido allora, non lo sono adesso. Se loro vogliono così che facciano, mi duole perché in cuor mio io so che sto violando quella che era la volontà non spuria della signora perché la volontà della signora era spuria nel momento in cui denuncia perché crede a delle cose che non sono vere e le crede in un momento in cui oltretutto la sua mente è oscurata.”*

Questa è la ragione per cui tutte le tecniche argomentative devono, per quanto possibile, « prendere le mosse da una posizione almeno parzialmente condivisa dall'uditorio » che verrà utilizzata per rinforzare l'adesione o per suscitare il consenso su tesi del tutto nuove. Come affermava Aristotele all'inizio del libro secondo della *Retorica* « occorre mostrare se stesso in un dato modo e porre il giudice in una data disposizione. Infatti ha grande importanza per la persuasione, soprattutto nelle deliberazioni ma anche nei processi, che chi parla si mostri in un dato modo e far pensare di essere disposti in un dato modo nei confronti degli ascoltatori ».

A ciò si aggiunga che il **cambiamento cognitivo** deve basarsi su meccanismi che « facciano rilevare la sostanziale identità di atteggiamenti, valori, opinioni tra il ricevente e l'emittente » in quanto ciò consente a chi comunica di dirigere successivamente le opinioni, gli atteggiamenti e i giudizi di chi ascolta, superando la iniziale difesa cognitiva (6). In altri termini, la gente si fa influenzare più facil-

---

Termine estratto capitolo

## CAPITOLO V

## TATTICHE DI PRESENTAZIONE DEL MESSAGGIO

Un aspetto di grande rilevanza riguarda il fatto che « *l'elaborazione del messaggio* » risulta notevolmente facilitata se chi parla è in grado di proporre all'uditorio una sorta di **schema generale** in cui collocare i fatti e gli argomenti che vengono via via presentati nel corso dell'arringa (1). Bower (1984) ha condotto numerosi esperimenti in merito ed è giunto alla conclusione (confermata da altri studiosi) che « *la presenza di una trama, di un filo conduttore, aumenta la comprensione e il ricordo del materiale oggetto di comunicazione* » (2). Questo perché i concetti che compongono le nostre conoscenze non hanno tutti la stessa rilevanza ma sono organizzati gerarchicamente.

Uno schema di riferimento risulta rilevante ai fini persuasivi in quanto: determina la direzione dell'attenzione; agisce da organizzatore del nuovo materiale che viene presentato; guida il processo di recupero del materiale memorizzato (3).

Si tratta di dati di grande importanza pratica perché l'uditorio che non afferra le finalità della difesa o che non si rende conto di quali siano le ragioni che giustificano l'interrogatorio di un testimone, avrà difficoltà a ricordare particolari o sequenze di eventi fondamentali ai fini della causa. Se l'avvocato all'inizio del processo è in grado di fornire una vicenda coerente costruita intorno ad un "asse portante", egli potrà facilitare il processo ricostruttivo e deliberativo del giudice, sfruttando il "miglior" ricordo delle risultanze istruttorie. Si è dimostrato a riguardo che « maggiore è la

---

(1) G. GULOTTA, L. PUDDU, *La persuasione forense. Strategie e tattiche*, Giuffrè, Milano, 2004, pp. 85-106.

(2) G. GULOTTA, *Strumenti concettuali per agire nel nuovo processo penale*, Giuffrè, Milano, 1990, p. 243.

(3) G. GULOTTA, A. CURCI, *Mente, società e diritto*, Giuffrè, Milano, 2010, p. 317.

quantità di materiale probatorio favorevole ricordato, maggiore è la probabilità che il giudice finisca per uniformarsi a quella data ricostruzione dei fatti ».

**Caso A)** *“Signor Presidente e signori del Tribunale, insieme al codifensore, io difendo il maestro Marco accusato di aver compiuto atti di abuso sessuale su, un certo numero di bambini, che gli erano affidati per delle lezioni di psicomotricità, che faceva in un certo asilo il lunedì e il martedì dalle nove e mezza alle undici e trenta, con la complicità di una maestra e, anch’essa ovviamente imputata, e con la complicità del capo della cooperativa per cui lavorava”.*

**Caso C)** *Io mi trovo a difendere due suore che sono accusate di fatti molto gravi, di avere, in sostanza, messo in piedi, insieme ad un terzo, restato non identificato, approfittando della loro posizione quali insegnanti di un asilo, numerose sessioni nelle quali si consumavano atti abietti, soprattutto perché nei confronti di bambini piccoli, consistenti, tra l’altro, anche se non c’è, come vedremo, uniformità nelle accuse, nel mostrare il seno, farselo toccare, toccare, consistere nel fatto che i bambini si leccassero tra di loro, che il membro dell’uomo fosse toccato, che eiaculasse, e cose del genere.*

**Caso D)** *Signor Presidente e Signori del Tribunale, un gruppo di sei persone, vediamo di riassumere la situazione, che si sono dichiarate a voce e per iscritto, come dotate di una certa esperienza, partono per una gita con due accompagnatori, allo scopo di fare delle fotografie. Una delle guide esperto fotografo, segnerà loro i luoghi dove si possono fare delle fotografie migliori, l’altro resterà in un certo punto ad aspettarli. Ad un certo punto, una di queste persone è dispersa e la si trova qualche tempo dopo purtroppo morta.*

**Caso F)** *Riassumo semplicemente i personaggi e gli avvenimenti in uno sketch brevissimo. Ci sono due coppie di persone adulte che si conoscono perché la moglie dell’uno è collega del marito dell’altra. Questa seconda coppia ha due figli, all’epoca dei fatti che ci interessano di 10 e 12 anni.*

*La prima coppia è senza figli. La coppia dei figli si separa, la coppia che non ha figli non è separata e fanno vacanza assieme per un paio di volte con questi bambini. Tutto fila liscio finché alla seconda volta succede che l’attuale imputato, che talvolta portava delle fotografie che rappresentavano le vacanze, consegna un bigliet-*

*tino alla bambina che ha 10 anni, un bigliettino di difficile comprensione, lo vedremo poi, che scatena il putiferio per cui siamo qui.*

*La madre, che non era presente nelle vacanze fatte durante l'estate, chiede alla bambina leggendo questo complesso biglietto se fosse successo qualche cosa visto che il biglietto la preoccupava. La bambina che aveva già detto al fratello e al nuovo compagno della madre "Io non capisco questo bigliettino, tu hai notato qualcosa di strano nel C.?" Il fratello dice di no.*

*Dice alla mamma delle cose, così riferisce la madre, che attengono al fatto che il C. l'avrebbe toccata e che sia nell'occasione di insegnarle lo sci nautico, sia nell'occasione di andare a cercare un'ancora che si era perduta. La madre fa una scenata al marito prima al telefono e al C. che improvvido telefona proprio in quel momento per sapere se volevano fare un'altra gita. La madre vuole denunciare e denuncia il C. per i fatti che la figlia dice le ha raccontato.*

*Si incontrano il padre della ragazza con il C., discutono tra di loro. Il C. ammette una certa affettuosità nei confronti della bambina, che giustifica il tenore del biglietto. Il marito, il padre della bambina gli dice "Tu ti devi far curare da uno psicologo, questa non è cosa di carabinieri".*

**Caso H)** *Dunque: S. A. ha: ucciso la sorella bruciandola, ha tentato di uccidere la madre bruciandola, ha tentato di uccidere madre e padre bruciandoli. Il fuoco accompagna questa storia. Poi, ha inventato l'esistenza di un avvocato che non esiste, l'avvocato F., che si sarebbe, che si è frapposto ad una compravendita che avrebbe avvantaggiato la sorella, poi uccisa e bruciata. Ha inventato fidanzati che non c'erano, aborti che non sono mai avvenuti, una laurea che non è mai stata raggiunta. Queste le cose principali, altre se ne potrebbero raccontare, e ho così riassunto le accuse principali.*



Solitamente il ricordo delle risultanze può essere usato quale indice, come in un libro, di quelli che saranno i temi del discorso e la loro successione. Nel caso del maestro Marco (*caso A*), esso serve strategicamente, per dire che bastano poche battute per arrivare alla soluzione. Il resto servirà a spiegare perché si sia perso tanto tempo per arrivarci e come tutti abbiano agito in buona fede.

*“Nel...sono le undici e trentacinque, nel prospettarmi quanto dovrò parlare, e nell’aver preparato un po’ queste idee, mi sono detto, e dico, che in realtà, la mia arringa vera dura non più di un quarto d’ora, il resto servirà per cercare di ricostruire, come sia possibile che questo processo sia sorto. Dico subito che il fatto non sussiste, e soprattutto, se mi permettano l’invenzione di una formula, il fatto non può sussistere. Mi dedichino un po’ della loro attenzione su questo punto. La cooperativa aveva come stile, che si chiedesse ai bambini, dopo che venivano fatte le lezioni di psicomotricità, di fare dei disegni. Questo il maestro Marco lo sapeva questi bambini facevano dei disegni li hanno fatti questi bambini non venivano questi disegni venivano esaminati non solo dalla maestra Chiara che è coimputata, ma anche da altre maestre. Un aspetto, una prova logica non per questo definitiva. M. si prende la briga di compiere atti sessuali di questa gravità. Ne ricordo qualcuno: mettere i bambini in cerchio e mostrare nudo il proprio pisello, mettere in bocca il pisello a qualcuno, spogliarlo, toccarlo, sapendo che, dopo un poco, i bambini avrebbero disegnato a terzi, non a lui che avrebbe potuto censurarli, dei disegni che avrebbero...in cui diciamo...”*

La tecnica dello *schema generale* viene utilizzata in un altro caso (4), che non rientra tra quelli qui analizzati, ma di cui è utile riportare alcuni stralci per dare al lettore la possibilità di seguire, anche visivamente, parti dell’arringa.

*“Qual è l’indagine? Una bambina dice delle cose, è vero, ne dicono tante. La bambina sa raccontare bugie; la bambina sa dire al padre, che finge di essere in un’isola, che lei crede che è in un’isola pur sapendo che non c’è. Bugie, non è una parola che spiega. La bambina sa seguire il corso della fantasia come se fosse un fatto*

---

Termine estratto capitolo

## CAPITOLO VI

## TATTICHE PER CONTRASTARE LA PARTE AVVERSA

Data la natura antagonistica del processo, occorre tenere in considerazione anche le tattiche per contrastare o neutralizzare la credibilità degli argomenti della parte avversa (1) (2).

In merito ricordiamo che la *contro-argomentazione* è quella parte dell'argomentazione che ha « la funzione di falsificare o rendere meno verosimile la versione proposta dall'antagonista » in modo da preparare l'uditorio all'accettazione della propria tesi.

Vediamo ora un esempio in cui viene smontata la critica mossa al difensore dagli antagonisti.

**Caso E — Appello** *“Quali sono le critiche che vengono fatte a questa sentenza? Sono sostanzialmente: si dice questa ragazza viene dichiarata inattendibile, poi però non le si crede. Come è possibile? (...) Adesso vediamo come non si tratti di una contraddizione. Attendibile significa che una persona è in grado di testimoniare, certamente per noi che l'abbiamo vista anche al dibattimento con quale fermezza e abilità rispondeva alle domande è pacifico che è in grado di testimoniare. Ma una persona che è in grado di testimoniare, dice per forza la verità? Qui si confonde la sincerità con la verità, io posso essere sincero e dire una cosa falsa, per esempio, ho visto un incendio in realtà ho visto del fuoco, però non so che del ghiaccio secco che era stato messo nell'acqua, così io non sono sincero perché credo che ci fosse fuoco, ma in realtà sono attendibile anche, ma in realtà dico una cosa falsa. Queste cose vengono molto spesso confuse”.*

---

(1) G. GULOTTA, A. CURCI, *Mente, società e diritto*, Giuffrè, Milano, 2010, pp. 338-346.

(2) G. GULOTTA, L. PUDDU, *La persuasione forense. Strategie e tattiche*, Giuffrè, Milano, 2004, pp. 130-146.



Innanzitutto, tecnica di contrasto che cerca di indebolire o rendere insostenibile l'argomentazione dell'antagonista è la c.d. *ristrutturazione* che consiste nel connettere diversamente gli elementi di cui si compone l'argomentazione stessa: basta, per così dire, mutare l'ordine del discorso avversario e, quindi, ricodificarne il messaggio, senza cambiare il significato degli elementi, ma mutando i rapporti che intercorrono tra di loro. L'ascoltatore viene così indotto a guardare i fatti da un altro punto di vista e, modificando la prospettiva di osservazione, la realtà cambia.

Durante la produzione di questo libro, riguardante una decina di casi scelti, ovviamente l'attività dell'Avv. Gulotta è continuata. Più volte sono emerse modalità difensive, argomentazioni o una particolare creatività difensiva. Nel caso che si riporta di seguito, è emblematico l'uso della ristrutturazione. L'avvocato difendeva un marito accusato dalla moglie di violenza privata, in quanto la donna lamentava il fatto che egli avesse registrato le loro conversazioni per lungo tempo, facendola vivere in una situazione di grande disagio psicologico e sofferenza, producendo, a riprova di ciò, le registrazioni audio nella causa civile di separazione. Il marito affermava di aver iniziato a registrare le conversazioni con la moglie dopo essere venuto a conoscenza non solo del fatto che lei intrattenesse una relazione extraconiugale, ma soprattutto che tale amante fosse un carabiniere, nonché migliore amico del marito. Poco tempo prima di questa spiacevole scoperta, era venuta a mancare la moglie del carabiniere, che l'imputato aveva accudito durante la malattia, e l'uomo rappresentava al proprio difensore di aver sofferto in quel periodo sia per un repentino e (ingenuamente) inspiegabile allontanamento affettivo dell'amico, sia per i comportamenti anomali e distaccati della moglie.

*“Che cosa succede nella testa di un uomo che per caso scopre che la propria moglie ha una rea... ha una relazione intima con il suo migliore amico, che è un carabiniere, dopo avere svolto un’attività compassionevole nei confronti della moglie di questo amico, come è giusto fare con le mogli degli amici, che poi è morta. Vede, quando si scopre una cosa come questa, a un uomo a cui capita, può essere anche a una donna, adesso nel caso è un uomo, questi si rende conto che quella realtà che lui credeva di conoscere significava un’altra cosa. Il contrario del paranoico. Mentre il paranoico vede in un sorriso una minaccia, in un “come stai” una specie di minaccia, una persona che scopre questo si rende conto di avere vissuto in un paramondo in cui quello che credeva essere non è: “vado dal parrucchiere”, vado dall’amante; “prendo un tè con un’amica”, lo prende col suo migliore amico. Quando poi scopre che questo amante è un caro amico, al quale magari aveva confidato il dispiacere che gli provava il co... il cambiamento di comportamento della moglie, che lo assicurava sul punto, voi capite che quest’uomo si trova in una realtà che ha bisogno di documentare per comprenderla. Perché l’unico modo per capire che cosa sta succedendo in un mondo che egli non capisce più, ripeto, perché tutto quello che credeva essere una cosa, significa un’altra”.*

Similmente, il caso che segue è esemplificativo delle tecniche di immaginazione difensiva a cui un bravo avvocato deve saper fare ricorso: si tratta di trovare degli escamotage efficaci quanto sorprendenti per sostenere una determinata tesi.

Nel 1995, alcuni genitori di un liceo del Nord Italia accusavano autori, vignettisti e direttore di un giornale di aver turbato il sentimento della morale e l’ordine familiare per mezzo di vignette “splatter”, raffiguranti, ad esempio, scene di omicidio. Non solo, ritenevano che simili racconti veicolassero modelli di comportamento antisociali e autolesionisti, con possibili ripercussioni negative sui comportamenti dei propri figli. La difesa, dopo aver convinto gli imputati ad evitare di esporre ciascuno all’esame incrociato poiché controproducente, per mostrare quanto assurdo fosse ritenere una vignetta causa del turbamento della morale comune, presentava un’istanza di ammissione di una nuova prova: un fumetto, disegnato dagli stessi imputati, in cui si raccontava la fiaba di

“Cappuccetto Rosso”. Attraverso questo artificio, la difesa mirava a dimostrare che anche un racconto per bambini, se disegnato e trasformato in fumetto, poteva apparire violento in certe sue parti. Tuttavia, il fumetto non poteva essere considerato un fattore scatenante un comportamento aggressivo o violento poiché un messaggio veicolato attraverso la scrittura o il disegno, a differenza di un’immagine cinematografica o televisiva, viene filtrato attraverso processi cognitivi che annullano nel fruitore il processo di immedesimazione. Questo significa che il lettore di un fumetto è necessariamente in grado di discriminare tra realtà e fantasia. Grazie a questa tecnica di immaginazione difensiva, la difesa aveva mostrato che non vi erano basi scientifiche per stabilire che l’assunzione di taluni modelli comportamentali potesse essere suggerita da un fumetto, escludendo di fatto il nesso di causalità ipotizzato dall’accusa.

Tornando ai casi qui esposti, nel caso del maestro Marco viene contestata l’interpretazione fatta dei disegni e delle parole dei bambini e di come essa sia stata utilizzata a conferma delle ipotesi di abuso sessuale.

**Caso A)** *“A un certo punto dice [la mamma]: teneva un comportamento masturbatorio e lo chiamava fare i saltoni. Questo si chiama avere le gambe divaricate su qualcosa o anche per terra. Era come se cavalcava e lo chiamava “fare i saltoni”. Avete visto? È venuta qui una maestra dicendo: “Sì, questo gioco...quella là è una palla con cui si tengono alla maniglia. I bambini ci stanno sopra, saltano e si divertono moltissimo” [nel video viene mostrato il gioco di cui parla la maestra. Si tratta di un gioco per bambini che prevede l’utilizzo di una grande palla rimbalzante con le maniglie su cui ci si siede e si rimbalza].*

La difesa enuncia la soluzione proposta dall’accusa (precisandolo!) nell’analisi del disegno fatto dalla bambina e gli accosta una propria interpretazione degli elementi, dimostrando come ciò non obblighi necessariamente ad una interpretazione preconceputa.

In questo caso i genitori hanno indotto nei figli, attraverso delle domande, a una interpretazione del disegno che è stata volutamente

Termine estratto capitolo

## CAPITOLO VII

## TATTICHE PER IL CONTROLLO DELLE IMPRESSIONI

Possono rientrare fra le tattiche per il controllo delle impressioni tutti gli accorgimenti tesi a migliorare l'immagine dell'emittente e, pertanto, riscontrabili nell'ambito dei fattori associati al *chi* comunica, al *canale* utilizzato e alla *presentazione del messaggio*.

A proposito della percezione dell'emittente, il difensore che era stato accusato di essere caparbio, così ri-descrive la propria immagine.

**Caso E — Appello)** *“Debbo dire che nel corso di questo processo che è stato molte volte anche duro è possibile che io come mi è stato rimproverato, abbia fatto qualche eccesso di carattere difensivo dovuto soprattutto al mio carattere. Montanelli diceva che “quando si dice che una persona ha carattere, significa che ha un brutto carattere”. Mi è stato detto anche che ho fatto delle domande che segnalavano cattiveria e che sono apparso talvolta implacabile, anche perché così mi sono definito. La domanda che ha irritato controparte è, per esempio, quella in cui io cercavo di sapere se durante il primo atto sessuale che c'è stato tra l'attuale costituita parte civile e il suo fidanzato avesse avuto delle tracce di tipo ematico. È un gusto, come dire, un po' voyeristico? Beh, a me interessava stabilire se questa rimozione come la chiamano loro, soppressione come va più comunemente chiamata, era così robusta addirittura da presentarti come vergine non essendolo più, vuol dire che allora il materiale non era stato semplicemente di evitamento come dicono loro”.*



*“Attenzione però che quando si è messo in piedi nella più perfetta buona fede come dicevo un meccanismo come questo che fa soffrire tutti, qui dentro in questa stanza tutti! Tutti compresi più o meno. Poi si tende come umano a difendere le proprie posizioni e quindi si tengono delle condotte volte a proteggere l’ipotesi che ora si vuole portare avanti a tutti i costi. E anzi, chiunque metta in discussione queste ipotesi, viene tacciato o oltre che di maleducazione può essere vero me lo dice anche mia moglie. E di altre caratteristiche diciamo per esempio questa implacabilità, signor Presidente, signori della Corte io penso che un uomo deve battersi per le proprie idee, se no vuol dire, che non valgono, né le idee né l’uomo! Se questo dà la sensazione a qualcuno che la persona sia per così dire tenace, benissimo è tenace, sgradevolmente tenace!”*



Posto che la prima condizione che deve soddisfare un buon discorso è tener desto l’interesse del pubblico, è necessario avere varietà di mezzi e di stile: «cambiamenti nel livello di energia, velocità e modulazione del linguaggio contribuiscono a mantenere viva l’attenzione nell’ascoltatore».

Rispetto allo stile, che risulta tra l’altro legato alla credibilità e persuasività di chi comunica, sono state effettuate alcune ricerche al fine di individuare gli «stili di comunicazione maggiormente persuasivi».

Norton (1) nel suo *Communicator style: theory, applications and measures*, pubblicato agli inizi degli anni Ottanta, distingue tra:

---

(1) R. NORTON, *Communicator style: Theory, application, and measures*, Beverly Hills: Sage, 1983

***stile dominante, rilassato, drammatico, animato, incisivo, attento, amichevole, preciso e polemico*** (2).

Un soggetto con stile *dominante* e *rilassato* comunica un senso di fiducia (mentre uno *sottomesso* e *nervoso* segnala insicurezza). Nel giudizio di chi ascolta, questo stile (che si esprime attraverso tono di voce sicuro, gestualità, sicurezza di esposizione, assenza di pause non necessarie, ricerca del contatto oculare) viene associato con la competenza, la sicurezza e l'affidabilità di chi parla.

Caso H) *Guardi cosa dice Fornari sul problema della... Fornari il miglior trattato di psicologia forense: "un'attività di formazione continua, nella medicina legale in particolare è in grado di fornire un metodo, ma non una preparazione in ambito clinico, frutto di un tirocinio apposito e distinto"... cioè lui non ce l'ha ma ciò nonostante continua. Non ha neanche sentito i genitori! Questo grande critico del nostro lavoro, non ha sentito i genitori... Non ha sentito persone che sarebbero quelle che lei voleva sterminare!! E che voleva sterminare LUCIDAMENTE. MA VAI A SENTIRE CHE COSA HAN FATTO... non lo so, magari poteva essere interessante sentirli, piuttosto che criticare il lavoro che è stato fatto da costoro.*

Nell'esempio sotto riportato emerge analogamente come privilegiando uno stile comunicativo *dominante*, si possano trasmettere sicurezza ed affidabilità.

**Caso C)** *Io, come loro sanno, sono intervenuto tardi in questo processo, se mi permettete una piccola annotazione biografica, mi hanno detto se volevo al telefono, occuparmi di questo processo, se volessi vedere le carte, certo che è utile vedere le carte, ho detto: "Ma di cosa si tratta?", e mi è stato raccontato che si trattava di due suore, l'una di settantacinque anni all'epoca dei fatti, l'altra sessantadue — sessantatre all'epoca dei fatti, che avrebbero compiuto più atti nei confronti di bambini, così come ve li ho descritti, che la suora più avanti in età era stata ovariectomizzata, o meglio isterectomizzata ed era soggetta a chemioterapia, che prima di questi fatti non c'è prova, anzi ci sarebbe prova contraria, nel senso che non si sarebbero mai comportate in modo sessualmente anomalo, né ci sarebbero state*

---

(2) G. GULOTTA, *Strumenti concettuali per agire nel nuovo processo penale*, Giuffrè, Milano, 1990, p. 248-250.

*lamentele, che questo uomo non è mai stato trovato. Ho detto: "Ma guardi, io non ho bisogno di vedere le carte, lo prendo questo processo. Va bene". Era perché voglio difendere delle suore ad oltranza, non lo avevo mai fatto fino ad allora, e non era poi comunque nelle mie ambizioni professionali. Perché avevo bisogno di un processo in più? No. Perché l'accusa non stava in piedi, per quello che so. Vediamo.*

**Caso E)** *Presidente, signori della Corte, del tribunale, avrò un metodo gnoseologico che vi voglio enunciare perché solo attraverso di esso riuscirò forse a farmi intendere, perché, i limiti di una materia così nuova, immagino, nell'aula di giustizia, sono nella cosa stessa e nei limiti delle mie capacità.*

**Caso E)** *Vediamo, il mio mezzo sarà attraverso un andirivieni, tra le finalità e i moventi, cercare di scoprirne le ragioni.*

**Caso E)** *Io sto svolgendo, signor Presidente e signori del tribunale, una subordinata, perché vedo che l'avvocato V. mi dà delle occhiate, ma dico subito, dico subito, che voglio mostrarvi come questo processo non doveva neanche essere iniziato, perché, una volta superata la questione del maltrattamento adesso resta da vedere (...).*

Per un esempio dello stile *dominante* si rimanda al QR code illustrativo del **caso EXTRA** (pag. 189); di seguito invece un esempio multimediale dello stile *rilassato*, tratto dal **caso G** illustrato nel presente volume.



Lo stile *drammatico* (che si manifesta con l'animazione del discorso, l'uso di metafore, cambiamenti di ritmo e tono di voce) influenza positivamente la percezione dell'attrattiva della fonte.

Termine estratto capitolo