



Le abilità del  
giurista

Lezione 9  
Parlare in  
pubblico

**Prof. Giovanni Pascuzzi**

# Comunicazione in pubblico

- A) La comunicazione: definizione e teorie.
- B) Competenza comunicativa.
- C) L'arte di parlare in pubblico.
  - Tecniche di coinvolgimento
  - Stili di eloquenza
  - Tecniche di amplificazione e gli artifici retorici
  - Fattori non verbali
- D) Un utile esercizio: la disputa.
- E) L'oratoria forense.
- F) Eloquenza e manipolazione



# La paura di parlare in pubblico

---

- Chiedere la parola in un'assemblea
- Intervenire durante un dibattito
- Tenere una relazione
- Moderare una tavola rotonda
- Discussione della tesi di laurea
- Presentazione di un progetto di ricerca magari per un contratto di lavoro



# Un esempio ... disastroso

Dittatore Stato libero di  
Bananas

- Woody Allen dice di non saper parlare in pubblico. Poi parla senza minimamente rendersi conto dell'uditorio a cui parla.



# La comunicazione

- E' un atto di scambio
- si svolge in un contesto
- implica
  - un emittente e un ricevente
  - un messaggio
  - un canale
  - e il possesso da parte di entrambi i soggetti di uno stesso codice.
- Altri elementi della comunicazione
  - il rumore
    - un'interferenza, fisica o semantica, per cui di solito il messaggio giunge al ricevente parzialmente modificato
  - il *feedback*
    - l'emittente modifica costantemente *i propri* codici per adeguarli a quelli dell'audience
  - *l'effetto*.
    - Si produce sempre, in virtù della natura negoziale della comunicazione.

# La competenza comunicativa

- **competenza sintattica:**
  - si riferisce all'aspetto formale del messaggio
- **competenza semantica:**
  - si riferisce agli aspetti di contenuto
- **competenza pragmatica:**
  - riguarda il contesto comunicativo

# La competenza comunicativa

## • Competenza sintattica

- capacità di produrre frasi formalmente corrette e di comprenderle come tali in base alle regole grammaticali
- permette di stabilire la categoria grammaticale di una parola
  - se si tratta di un nome, di un aggettivo, di un verbo, e così via
- fornisce informazioni di tipo morfologico
  - ad esempio, se si tratta di un nome singolare o plurale
- ci permette di stabilire le relazioni che intercorrono tra le parole
  - (il significato della frase «Il leone attacca il cocodrillo» è diverso della frase «Il cocodrillo attacca il leone»)

# La competenza comunicativa

- **Competenza semantica**

- capacità di associare le parole (significanti) agli oggetti, eventi o situazioni (significati) cui corrispondono.
- Il tema della referenza assume particolare rilevanza quando si parla di comunicazione efficace: è importante che gli interlocutori assegnino lo stesso significato alle parole utilizzate



# La competenza comunicativa

- **Competenza pragmatica**
  - capacità di comunicare tenendo conto del contesto in cui avviene la comunicazione
  - è la dimensione pragmatica ad acquisire peso se si vuole comunicare in modo efficace

# La comunicazione non verbale

- il sistema vocale
  - intonazione della voce, pause e silenzi
- il sistema cinesico
  - la mimica facciale, lo sguardo e la gesticolazione
- il sistema prossemico
  - relativo alla gestione del contatto interpersonale

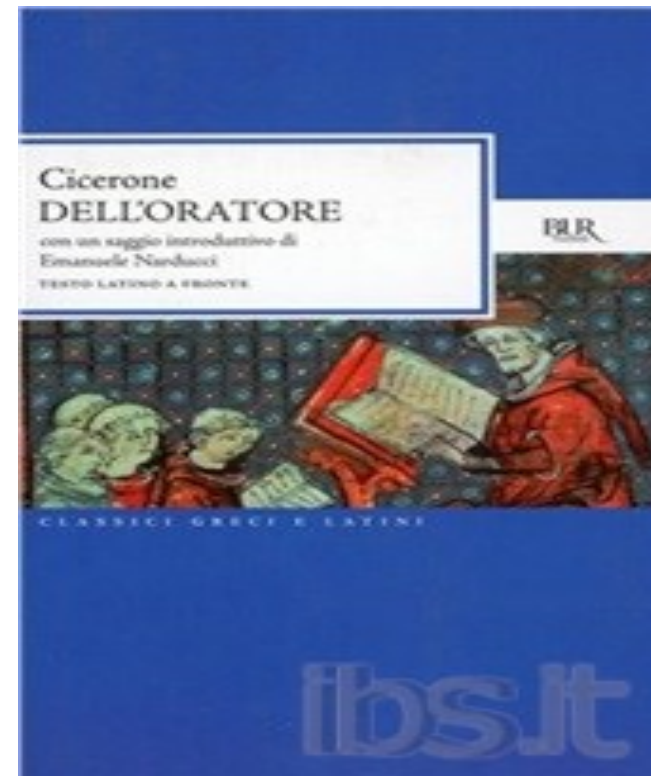


COMUNICARE E'  
ESTREMAMENTE  
DIFFICILE

- L'ascolto attivo
- **Piccole cose di valore non quantificabile**

<https://www.youtube.com/watch?v=tOMHEAmirIY>

# L'arte di parlare in pubblico



# L'arte di parlare in pubblico

- Quintiliano (*La formazione dell'oratore II , 13, 1*)
  - *Sarebbe disciplina assai semplice e di poco conto, la retorica, se si riducesse a un solo breve codice normativo; invece la maggior parte delle regole da seguire muta a seconda dei moventi, delle circostanze, delle occasioni, delle necessità, e perciò un oratore deve possedere soprattutto l'avvedutezza, cioè la dote di adeguarsi allo sviluppo delle varie situazioni.*

# L'arte di parlare in pubblico

## Requisiti dell'oratore per Cicerone (*De oratore I, 5*)

- vasta cultura
- stile ben plasmato nella scelta e nella disposizione delle parole
- conoscenza delle passioni e dei sentimenti dell'animo umano
  - tutta la potenza e tutta l'arte dell'eloquenza devono essere impiegate a placare e eccitare l'animo degli ascoltatori.

# L'arte di parlare in pubblico

## Requisiti dell'oratore per Cicerone (*De oratore* I, 5)

- grazia e arguzia e poi una cultura degna di un uomo bennato
- prontezza e concisione sia nel replicare sia nell'attaccare, non disgiunte da fine garbo ed eleganza
- conoscere bene la storia del passato e un ricco repertorio di vicende e uomini esemplari.

# L'arte di parlare in pubblico

## Requisiti dell'oratore per Cicerone (*De oratore I, 5*)

- conoscenza delle leggi e del diritto civile.
- modo di porgere, che deve essere sorvegliato nei movimenti, nei gesti, nella mimica e nella giusta e varia modulazione della voce
- memoria, scrigno di tutte le conoscenze



# L'arte di parlare in pubblico

## Requisiti dell'oratore per Cicerone (*De oratore I, 5*)

- aver fiducia di poter raggiungere il traguardo per altre vie. (*creatività...*)
- conoscenza degli argomenti e delle discipline più importanti. Infatti il discorso deve sboccare e sgorgare abbondante dal sapere: se non è sotteso un contenuto ben conosciuto e padroneggiato dall'oratore esso si riduce a un'esposizione per così dire vuota e quasi puerile.

# Le parti del discorso ben costruito

- esordio
- esposizione dei fatti
- prova
- confutazione
- conclusione
- epilogo
  - L'esordio e l'epilogo, di regola, si propongono di far breccia nell'animo degli uditori facendo appello ai sentimenti: finalità del *movere*.
  - *Le parti mediane del discorso* hanno finalità dimostrativa e base fattuale-razionale: finalità del *docere*.

# Scelta degli argomenti

- Rinvio

# Le tecniche di coinvolgimento

- Cicerone *De oratore* (II , 42)
  - *Niente conta più nell'oratoria del fatto che l'ascoltatore sia ben disposto nei confronti dell'oratore e sia emotivamente coinvolto, sì da lasciarsi dominare più dagli impulsi e dalle emozioni che da una valutazione critica razionale.*
  - *Gli uomini giudicano molto più in base a odio o amore, desiderio, ira, dolore, gioia, speranza, timore o per qualche altro moto interiore piuttosto che in base alla verità o a una disposizione o a una qualche norma giuridica, precedente legale o alle leggi....*

# Le tecniche di coinvolgimento

- Cicerone *De oratore* (II , 43)
  - *Ma giovano all'oratore anche il tono pacato della voce, il volto atteggiato a modestia, il linguaggio affabile: se ti lasci prendere dalla foga, deve sembrare che tu vi sia costretto tuo malgrado.*
  - *È molto utile dare l'impressione di un carattere affabile, generoso, mansueto, rispettoso dei doveri, di un animo riconoscente, non bramoso né avido; tutte le doti proprie degli uomini onesti, modesti, non violenti, non ostinati, non litigiosi, non scostanti conciliano bene la simpatia e rendono ostili nei confronti di chi non le possiede.*
  - *E così le qualità contrarie si devono ascrivere, per la stessa ragione, agli avversari.*

# Gli stili di eloquenza

- Orator (XXI, 69) Cicerone sostiene:
  - *Ma quanti sono i compiti dell'oratore, tanti sono i generi del suo dire:*
    - *esauriente nel convincere,*
    - *moderato nel dilettere,*
    - *veemente nel commuovere;*
  - *in questo particolarmente consiste tutta la potenza dell'oratore.*
  - *Quindi di grande discernimento e anche di somma abilità dovrà essere egli nel maneggiare e nel contemperare questi tre diversi generi; infatti dovrà giudicare che cosa occorre per ogni circostanza e saper parlare in qualunque modo lo richiederà la causa.*

# Tecniche di amplificazione e artifici retorici

- *Quintiliano, La formazione dell'oratore (IX, 1, 26)*
  - Infatti colpiscono con molta forza
    - **l'insistenza su un solo concetto,**
    - **l'esposizione chiara**
    - **e il porre i fatti quasi sotto gli occhi come se si stessero svolgendo,**
  - strategia efficacissima nell' esporre il caso, al fine di **illuminare e di amplificare** l'oggetto dell'esposizione, di modo che gli ascoltatori abbiano l'impressione che ciò che noi **amplificheremo** sia tanto grande quanto il discorso sarà in grado di renderlo;

# Tecniche di amplificazione e artifici retorici

- *Quintiliano, La formazione dell'oratore (IX, 1, 26)*
  - a questa strategia si oppongono spesso:
    - la trattazione rapida
    - l'allusione che fa comprendere più di quanto si dica
    - la brevità concisa e chiara
    - l'attenuazione
  - e, a essa affine, la derisione, la digressione, nella quale dopo aver diletto l'ascoltatore, ci dovrà essere un ritorno adatto e appropriato all'argomento che si sta per trattare



# Tecniche di amplificazione e artifici retorici

- *Quintiliano, La formazione dell'oratore (IX, 1, 26)*
  - a questa strategia si oppongono spesso:
    - la distinzione da quello che si è già detto
    - il ritorno all'argomento principale
    - la ripetizione e il sillogismo
    - inoltre l'esagerazione che va al di là della verità finalizzata ad amplificare o ad attenuare, la domanda
    - e, a essa affine, l'interrogazione e l'enunciazione della propria opinione
    - poi l'ironia di chi dice una cosa e ne suggerisce un'altra, procedimento che si insinua con la massima efficacia nella mente dell'uomo, e che è piacevolissimo quando la discussione sul merito non assume un tono enfatico ma colloquiale

# Tecniche di amplificazione e artifici retorici

- *Quintiliano, La formazione dell'oratore (IX, 1, 26)*
  - a questa strategia si oppongono spesso:
    - l'esitazione,
    - la distribuzione,
    - la rettifica prima o dopo aver parlato, o quando si respinge un'affermazione.
    - la difesa anticipata di quello che ci si accinge a dire,
    - il trasferire la responsabilità su un altro,
    - la richiesta di parere, che è una specie di deliberazione con gli ascoltatori,

# Tecniche di amplificazione e artifici retorici

- *Quintiliano, La formazione dell'oratore (IX, 1, 26)*
  - a questa strategia si oppongono spesso:
    - la rappresentazione del carattere e della vita, con riferimento a dei personaggi oppure no, grande ornamento dello stile e particolarmente adatto a conciliare gli animi, ma spesso anche a commuoverli
    - La prosopopea, la forma di gran lunga più forte e splendida di amplificazione
    - la descrizione
    - l'indurre in errore
    - il suscitare l'ilarità
    - l'anticipare gli argomenti dell'avversario

# Tecniche di amplificazione e artifici retorici

- *Quintiliano, La formazione dell'oratore (IX, 1, 26)*
  - a questa strategia si oppongono spesso:
    - poi le due figure che più colpiscono: la similitudine e l'esempio;
    - la divisione dell'argomento,
    - l'interruzione,
    - il porre a contrasto,
    - la reticenza,
    - la raccomandazione;

# Tecniche di amplificazione e artifici retorici

- *Quintiliano, La formazione dell'oratore (IX, 1, 26)*
  - a questa strategia si oppongono spesso:
    - un linguaggio franco e anche senza freni finalizzato ad amplificare
    - l'ira
    - il rimprovero
    - la promessa
    - il chiedere perdono
    - la supplica
    - la deviazione momentanea dall'argomento, ma non come suddetta digressione

# Tecniche di amplificazione e artifici retorici

- *Quintiliano, La formazione dell'oratore (IX, 1, 26)*
  - a questa strategia si oppongono spesso:
    - la giustificazione
    - la conciliazione
    - l'attacco
    - l'esprimere un desiderio
    - l'imprecazione

# Giulio Cesare di Shakespeare

- Discorso di Bruto sulla morte di Cesare
  - (da *Cesare deve morire, 2012*, dei fratelli Taviani).
- Persuadere con la falsa opzione
  - *Preferireste voi Cesare vivo*
  - *e noi tutti morire come schiavi,*
  - *oppur Cesare morto, e tutti liberi?*



# Giulio Cesare di Shakespeare

## Discorso di Bruto sulla morte di Cesare

- *3° Citt.* Il nobile Bruto è salito. Silenzio!  
*Bru.* Siate pazienti sino alla fine. Romani, compatriotti, e amici! uditemi per la mia causa; e fate silenzio per poter udire: credetemi per il mio onore; ed abbiate rispetto pel mio onore affinché possiate credere: giudicatemi nella vostra saggezza, ed acuite il vostro ingegno affinché meglio possiate giudicare. Se vi è alcuno qui in questa assemblea, alcun caro amico di Cesare, a lui io dico che l'amore di Bruto per Cesare non era minore al suo. Se poi quell'amico domandi perché Bruto si sollevò contro Cesare, questa è la mia risposta: non che io amavo Cesare meno, ma che amavo Roma di più. **Preferireste che Cesare fosse vivo, e morire tutti da schiavi, o che Cesare sia morto per vivere tutti da uomini liberi?** In quanto Cesare mi amò, io piango per lui; in quanto la fortuna gli arrise, io ne godo; in quanto egli fu coraggioso, io l'onoro; ma in quanto egli fu ambizioso, io l'ho ucciso: vi sono lacrime per il suo amore, gioia per la sua fortuna, onore per il suo coraggio, e morte per la sua ambizione. Chi v'è qui sì abietto che sarebbe pronto ad essere schiavo? Se vi è, che parli; perché lui io ho offeso. Chi vi è qui sì barbaro che non vorrebbe essere romano? Se vi è, che parli; perché lui ho offeso. Chi vi è qui sì vile che non ami la sua patria? Se vi è, che parli; perché lui ho offeso. Aspetto una risposta.  
*l Citt.* Nessuno, Bruto, nessuno.  
*Bru.* Allora nessuno io ho offeso. Non ho fatto di più a Cesare di quello che voi farete a Bruto. Il giudizio della sua morte è registrato in Campidoglio; la sua gloria non è attenuata per ciò in cui fu degno, né i suoi torti esagerati per i quali soffrì la morte.



# Giulio Cesare di Shakespeare Orazione funebre di Antonio (Marlon Brando)



# Giulio Cesare di Shakespeare

## Orazione funebre di Antonio

- *Ant.* Amici, Romani, compatriotti, prestatemi orecchio; io vengo a seppellire Cesare, non a lodarlo. Il male che gli uomini fanno sopravvive loro; il bene è spesso sepolto con le loro ossa; e così sia di Cesare. **Il nobile Bruto v'ha detto che Cesare era ambizioso:** se così era, fu un ben grave difetto: e gravemente Cesare ne ha pagato il fio. Qui, col permesso di Bruto e degli altri – **ché Bruto è uomo d'onore;** così sono tutti, tutti uomini d'onore – io vengo a parlare al funerale di Cesare. Egli fu mio amico, fedele e giusto verso di me: **ma Bruto dice che fu ambizioso; e Bruto è uomo d'onore.** Molti prigionieri egli ha riportato a Roma, il prezzo del cui riscatto ha riempito il pubblico tesoro: sembrò questo atto ambizioso in Cesare? Quando i poveri hanno pianto, Cesare ha lacrimato: l'ambizione dovrebbe essere fatta di più rude stoffa; **eppure Bruto dice ch'egli fu ambizioso; e Bruto è uomo d'onore.** Tutti vedeste come al Lupercale tre volte gli presentai una corona di re ch'egli tre volte rifiutò: fu questo atto di ambizione? **Eppure Bruto dice ch'egli fu ambizioso; e, invero, Bruto è uomo d'onore.** Non parlo, no, per smentire ciò che Bruto disse, ma qui io sono per dire ciò che io so. Tutti lo amaste una volta, né senza ragione: qual ragione vi trattiene dunque dal piangerlo? O senno, tu sei fuggito tra gli animali bruti e gli uomini hanno perduto la ragione. Scusatemi; il mio cuore giace là nella bara con Cesare e debbo tacere sinché non ritorni a me. .

# I fattori non verbali

- Nel discorso orale sono molto importanti:
  - la gestualità
  - la postura corporale
  - l'espressione facciale
  - la padronanza dello spazio e della scena
  - il contatto visivo con l'uditorio.

# I fattori non verbali

- Quintiliano (*La formazione dell'oratore I, 11, 9*):
  - *Bisognerà anche badare che la faccia di chi parla sia eretta, che le labbra non si contorcano, che un'apertura eccessiva non spalanchi la bocca, che il viso non guardi verso l'alto, che gli occhi non siano abbassati a terra, che il collo non penda a destra o a sinistra.*
  - *In effetti il volto può assumere parecchie espressioni sbagliate.*
  - *Ho veduto molti oratori inarcare le sopracciglia a ogni levarsi della voce, altri corrugarle, altri muoverle senza coordinazione, per cui mentre ne tendevano una verso l'alto, con l'altra quasi coprivano l'occhio stesso.*
  - *Anche questi particolari sono di fondamentale importanza, poiché niente che non sia decoroso può risultare gradevole.*

# Le slides

- *Migliorano* l'attenzione dell'ascoltatore
- semplificano il messaggio permettendo di farne risaltare i punti chiave
- favoriscono la memorizzazione delle informazioni.

# Le slides

- Per creare una presentazione efficace occorre
  - elaborare una strategia di comunicazione
  - individuare e scomporre i temi da trattare
  - individuare un concept adeguato
  - tenere sotto controllo gli aspetti grafici e testuali
  - imparare a gestire il rapporto fra testo ed esposizione per rendere coerenti i due canali comunicativi

# La disputa

- Per secoli la disputatio è stato il principale strumento di insegnamento e di valutazione.
- Le funzioni molteplici:
  - insegnare ad analizzare e suddividere
  - addestrare all'esposizione delle proprie tesi
  - abituare a porre domande e a far fronte alle obiezioni
  - affinare l'ingegno
  - coltivare la prontezza nella replica
  - dare fondamento argomentativo a cose già note.

# Contromosse di fronte ad una proposta

- Ignorarla
  - a) disinteresse puro e semplice
  - b) sostituzione di problema
- Accettarla
- Accettarla solo in parte
  - a) incorporamento
  - b) minimizzazione
- Chiedere di provare la proposta
- Contestazione diretta (segue)



# Contromosse di fronte ad una proposta

- **Contestazione diretta**
  - *induzione*
    - *si proverà a negarne il valore o a ridimensionare i fatti*
  - *deduzione*
    - *si contesterà il principio o si negherà la validità inferenziale*
  - *analogia*
    - *si provvederà a contestare le somiglianze o se ne contrapporrà una diversa*
- **Attacco alla persona**

# Arthur Schopenhauer-L'arte di ottenere ragione.

<http://www.youtube.com/watch?v=jlsBJWWme3o>

Chi disputa non lotta per la verità ma per imporre la propria tesi



Audiolibro-Arthur Schopenhauer-L'arte di ottenere ragione.

[www.giovannipascuzzi.eu](http://www.giovannipascuzzi.eu)

[HOME](#) [CHI SONO](#) [PUBBLICAZIONI](#) [ATTIVITÀ DIDATTICA](#) [BLOG](#) [CONTATTI](#) [PRIVACY POLICY](#)



**Giovanni Pascuzzi**

Tracce Digitali

[www.giovannipascuzzi.eu](http://www.giovannipascuzzi.eu)



## Diversi stili di oratoria

- The great debaters
  - la disobbedienza civile è un'arma morale nella lotta per la giustizia?

# Oratoria forense

[www.giovannipascuzzi.eu](http://www.giovannipascuzzi.eu)

[HOME](#) | [CHI SONO](#) | [PUBBLICAZIONI](#) | [ATTIVITÀ DEBATTITA](#) | [BLOG](#) | [CONTATTI](#) | [PRIVACY POLICY](#)



**Giovanni Pascuzzi**  
Tracce Digitali

[www.giovannipascuzzi.eu](http://www.giovannipascuzzi.eu)

# Arringhe di avvocati 1

- DIVORZIO ALL'ITALIANA. Stile enfatico
- <http://www.youtube.com/watch?v=JXCgfykK7zs>



# Divorzio all'italiana

- Si apre con l'esordio (o proemio) che ha lo scopo di ingraziarsi la benevolenza degli ascoltatori e del giudice sin dalle prime parole: «Signori della corte...». L'avvocato usa due citazioni: Boccaccio (*Decamerone, Il giornata, novella VII*) e il Vangelo (Mt 5,27-28). Il contenuto delle affermazioni è antitetico.
- La domanda sottesa è: si deve seguire l'uno o l'altro
- insegnamento? In un paesino della Sicilia della metà del secolo scorso (ecco la rilevanza del contesto) l'avvocato conosce già la risposta.

# Divorzio all'italiana

- Segue poi la narrazione dei fatti: «Mentre il treno trasportava Mariannina Terranova...». Secondo l'impostazione classica la ricostruzione dovrebbe rispondere alle domande:
- «chi?», «che cosa?», «perché?», «dove?», «quando?», «in che modo?», «con quali aiuti?».
- In questo caso, l'esposizione è incentrata sulla figura dell'accusata. Non si risponde alle domande appena ricordate. Si sottolinea l'ineluttabilità di quanto accaduto facendo leva su tecniche di amplificazione come il ripetere le parole «disonorata, disonorata, disonorata...».
- Ricerca di parole che contengono la consonante erre. La ripetizione di quest'ultima aiuta la creazione di un clima emotivamente intenso: «il treno correva [...] dove risuonava il mistico fragore delle ruote [...] e alle orecchie deliranti della povera Mariannina Terranova, disonorata, disonorata [...]».

# Divorzio all'italiana

- Si passa quindi all'argomentazione (ovvero alla conferma) che è il cuore del discorso persuasivo.
- Si adducono le prove a sostegno della propria tesi ed, eventualmente, si cerca di confutare quanto sostenuto dalla parte avversaria.
- In questo caso l'avvocato De Marzi comincia con una domanda retorica: «Ma l'onore, signori miei, l'onore, che cos'è l'onore?».
- Muovendo dalla citazione di Tommaseo, vuole giungere a una risposta scontata.



# Divorzio all'italiana

- Infine c'è la perorazione: «Lettere, lettere vergate...».
- Tale parte del discorso assolve la funzione di tirare le fila di quanto detto in precedenza dimostrando che c'è coerenza tra le argomentazioni proposte e quanto viene richiesto.
- Scopo della perorazione è, ovviamente, anche quello di guadagnare le simpatie di chi è chiamato a giudicare.



# Arringhe di avvocati 2

---

## • IL VERDETTO

- Arringa finale Frank Galvin (Paul Newman) *Noi per lo più nella vita ci sentiamo smarriti. Diciamo: "Ti prego, Dio, dicci che cos'è giusto, dicci che cos'è vero". E non esiste giustizia. Il ricco vince e il povero è impotente. (Pausa) Ci sentiamo... stanchi di sentire le menzogne della gente. E con il tempo diventiamo morti. Un po' morti, sì... considerando noi stessi... come vittime. E ci diventiamo vittime. Diventiamo... diventiamo deboli. Dubitiamo di noi, di ogni nostro principio. Dubitiamo delle nostre istituzioni. E dubitiamo della legge. Ma oggi voi siete la legge. (Si avvicina ai giurati. Scandendo) Voi siete la legge. Non i libri, non gli avvocati. Non una statua di marmo... o l'apparato della Corte. Quelli sono solo simboli del nostro desiderio... di essere giusti. Ma essi sono... sono di fatto una preghiera. Sono una fervente, una spaventata preghiera. Nella mia religione si dice: agisci come se avessi fede. E la fede, la fede ti sarà data. Se... se dobbiamo avere fede nella giustizia... ci basta solo di credere in noi stessi... e agire con giustizia. E credo ci sia giustizia nei nostri cuori.*
- <http://www.youtube.com/watch?v=bSFkwu-FTJs>



# Il verdetto

- In questo caso ci si discosta dai canoni classici.
- Nessuna narrazione dei fatti, nessun riferimento al merito giuridico del problema.
- Anzi: si dice che a volte della legge è lecito dubitare perché la giustizia è cosa diversa dalla legge. C'è solo perorazione.
- L'unica carta da giocare è conquistare il favore dei giurati facendo leva sul fatto che essi possono fare giustizia al di là della legge, dei suoi simboli, dei libri e degli stessi avvocati.

# Arringhe di avvocati 3

- Il momento di uccidere
- <https://www.youtube.com/watch?v=Wl3CLxzMSEA>



# Arringhe di avvocati 3

- Due bianchi razzisti, Billy Ray Cobb e James Louis 'Pete' Willard, sequestrano e stuprano Tonia, una delle figlie di Carl Lee, un operaio afro-americano di bassa estrazione sociale, quindi, convinti di averla uccisa, la gettano da un ponte.
- La bambina però sopravvive, e i due vengono arrestati, ma nel corso di un colloquio con il suo amico Jake Brigance, un avvocato difensore alle prime armi favorevole alla pena di morte, Carl viene a sapere che quasi sicuramente i due se la caveranno con una condanna leggera. Carl decide quindi di farsi giustizia da solo, e il giorno dell'udienza uccide a colpi di mitragliatrice Billy e James all'ingresso del tribunale, ferendo gravemente anche uno degli assistenti dello sceriffo.

# Arringhe di avvocati 3

- Due bianchi razzisti, Billy Ray Cobb e James Louis 'Pete' Willard, sequestrano e stuprano Tonia, una delle figlie di Carl Lee, un operaio afro-americano di bassa estrazione sociale, quindi, convinti di averla uccisa, la gettano da un ponte.
- La bambina però sopravvive, e i due vengono arrestati, ma nel corso di un colloquio con il suo amico Jake Brigance, un avvocato difensore alle prime armi favorevole alla pena di morte, Carl viene a sapere che quasi sicuramente i due se la caveranno con una condanna leggera. Carl decide quindi di farsi giustizia da solo, e il giorno dell'udienza uccide a colpi di mitragliatrice Billy e James all'ingresso del tribunale, ferendo gravemente anche uno degli assistenti dello sceriffo.

Arringhe di avvocati 3  
(Il tempo di uccidere)

- ***“Questa è la storia di una bambina che tornava a casa dalla spesa in una giornata piena di sole. Cercate di immaginarvela questa bambina”.***
- *“Ad un tratto arriva un furgone, due uomini saltano giù e l'afferrano, la trascinano nel campo vicino, la legano stretta, le strappano tutti i vestiti di dosso. Ora le sono sopra, prima uno poi l'altro, la stuprano lacerando tutto ciò che è innocente e puro con una furia bestiale, in una puzza di sudore, vomito e alcool. Una volta sazi, dopo averla uccisa nel grembo minuscolo, dopo aver distrutto per sempre la sua capacità di avere figli, di dare la vita al di là della sua, decidono di usarla come bersaglio e le gettano addosso lattine di birra piene. Le lanciano con violenza, la carne si strappa, le ossa si spezzano.[lungo silenzio] Adesso le urinano addosso, decidono di impiccarla, prendono una corda, girano un cappio.*
- *Immaginate il cappio che le si stringe intorno al collo. E poi uno strappo fulmineo, viene sollevata in aria e i piedi si agitano, cercano e non trovano il terreno. Il ramo a cui la impiccano non è abbastanza robusto, si spezza e la bambina precipita a terra. Allora i due la prendono, la gettano dentro al furgone, e vanno a buttarla nel torrente. La bambina fa un volo di dieci metri, cade giù in mezzo alle pietre.[lungo silenzio e sospiro forte] La vedete? Stuprata, picchiata, con il corpo martoriato, fradicia della loro urina, fradicia del loro sperma, e del proprio sangue, lasciata lì a morire. Voglio che la vediate.”*
- ***“Signore e signori, quella creatura....[lungo silenzio] E ora immaginate che sia bianca”.***

# Thank you for smoking.

- Le aberrazioni dell'argomentazione.
- Se argomenti in modo giusto non hai mai torto.
- Se faccio i compiti posso restare sveglio? “Questa è una negoziazione non una discussione”.
- **ESISTE UN'ETICA DELL'ARGOMENTAZIONE?**



# Thank you for smoking.

- Non discuto per convincere te. Discuto per convincere gli altri.

