

GULOTTA, G. E PUDDU, L. (2004)

*La persuasione forense. Strategie e tattiche*, Milano: Giuffrè.

TIZIANA LANCIANO<sup>1</sup>

Con l'entrata in vigore dell'attuale codice di procedura penale, si è andata rafforzando la convinzione che la discussione finale abbia un peso notevole in ambito processuale rispetto alle indagini preliminari. Quello che è fondamentale all'interno della costruzione processuale non è tanto dimostrare qualcosa, quanto argomentarlo. Non è importante che l'argomentazione sia giusta o sbagliata, quello che conta è che sia forte o debole. L'obiettivo è quello di persuadere. Persuadere nel foro è una necessità primaria.

Questa è la tesi esposta da Guglielmo Gulotta, in collaborazione con Luisa Puddu, nel volume *La persuasione forense. Strategie e tattiche* manuale pratico e operativo facente parte della collana *Psicologia Giuridica e Criminale*. Gulotta analizza in profondità il tema della psicologia del giurista che, a partire da una condizione iniziale, tenta di raggiungere l'obiettivo prefissato e, attraverso una serie di operazioni e nel rispetto dei vincoli imposti dal contesto operativo, attua un tentativo di persuasione. Per farlo deve, innanzi tutto, superare il suo status di "parte" che mette in discussione la percezione che i giudici possiedono circa la sua obiettività e credibilità.

La prospettiva psicologica più idonea a trattare l'argomento della realtà processuale è quella che assegna al discorso ed al linguaggio un ruolo primario nella costruzione della realtà sociale. Ed in questa *narratologia* forense i fatti servono per argomentare ed è inevitabile che la loro esposizione, caratterizzata da comportamenti verbali e non, non debba essere asettica o verosimile, ma funzionale alla conclusione da raggiungere (prima sezione del volume).

Un buon giurista è colui che riesce a comprendere la psicologia dei suoi interlocutori e giunge ad elaborare una dialettica processuale ade-

---

<sup>1</sup> Dottoranda di ricerca in Psicologia, Dipartimento di Psicologia, Università degli Studi di Bari.

guandosi all'ambiente circostante, che deve essere reso tale da consentire di catalizzare l'attenzione sul discorso e pronto ad accogliere il messaggio trasmesso. L'uditorio è centrale nella comunicazione persuasiva, dato che un discorso è efficace se è adeguato a chi lo ascolta. Chi comunica dipende psicologicamente da chi lo ascolta e, se vuole persuaderlo, deve scendere a patti con lui, tenendo presente che la discussione finale non deve essere rivolta ad un solo tipo di giudice ma a giudici diversi. L'esposizione del messaggio è fondamentale e dipende da una serie di fattori: il linguaggio dev'essere modulato, l'eloquio fluente, l'intonazione varia, la postura tranquilla ma non troppo rilassata (seconda sezione del volume).

La questione va presentata in tutti i suoi aspetti, anticipando eventuali obiezioni della controparte; è buona tattica proporre delle domande durante la discussione, sia che esse siano retoriche e rivolte a se stessi sia rivolte ai propri interlocutori. L'uso di una sottile ironia tale da sfociare nel sarcasmo è consigliabile, così come il coinvolgere il giudicante, responsabilizzandolo (terza sezione del volume).

La ricchezza dell'opera di Gulotta consiste nel non essere limitata a presentare delle tesi astratte, ma nell'averle applicate a casi concreti, come nell'analisi di eccellenti arringhe. Tra queste, Poddu ha analizzato un'arringa dello stesso autore, in quanto esempio di come l'esperto giurista sia prima di tutto un conoscitore della psiche umana.

Si ritrovano densità e semplicità, frutto dell'abilità di chi non solo conosce le procedure ma ha anche piena sintonia con le medesime. L'arringa analizzata dimostra la tesi sostenuta da Gulotta, secondo cui per vincere una causa bisogna saper convincere (quarta sezione del volume).

Se è vero, infine, che conoscere le regole del gioco non significa saper giocare, ciò che emerge da questo manuale è l'utilità di saper giocare padroneggiando pienamente le regole.