

INDICE

<i>Introduzione</i>	IX
-------------------------------	----

PRIMA SEZIONE

PRINCIPI GENERALI

(di G. GULOTTA)

1. La comunicazione nel processo	1
2. La via centrale: la forza dell'argomentazione	5
3. Un modello di argomentazione e controargomentazione.	7
4. La controargomentazione	14
4.1. La « logica » della controargomentazione e il suo uso	15
5. Massime d'esperienza, senso comune, libero convincimento e via periferica . .	20
6. La narratologia forense.	25
7. Il processo come teatro.	31
8. La strategia processuale: come si prepara la discussione	34

SECONDA SEZIONE

FATTORI CONNESSI ALLA COMUNICAZIONE PERSUASIVA EFFICACE

(di G. GULOTTA)

9. Fattori cui è associata la persuasione	45
10. Chi: fattori associati a colui che parla	48
11. Attraverso quale codice: fattori associati al comportamento verbale e non verbale	56
11.1. L'uso del non detto, del silenzio e delle pause	57
11.2. Il comportamento in aula	57
12. In quale contesto: fattori associati al clima psicologico e al contesto	61
13. A chi: fattori associati all'uditorio	66
14. In contrapposizione a chi: fattori associati all'interazione con la parte avversa .	72
15. In che modo: fattori associati alla presentazione del messaggio	73
15.1. Stili di comunicazione maggiormente persuasivi.	77

TERZA SEZIONE

DIFFERENTI TATTICHE PERSUASIVE

(di G. GULOTTA)

16. Tattiche di presentazione del messaggio.	85
16.1. Schema generale.	85
16.2. Mostrare entrambi gli aspetti della questione	88

16.3	Principi narratologici	89
16.3.1.	Ripetizione, concatenazione, progressione e accumulazione.	89
16.4.	Presenza e vivezza.	92
16.5.	Argomento d'autorità	94
16.6.	Interrogazioni (o domande).	97
16.7.	Umorismo, ironia, sarcasmo	100
16.8.	Esempi, analogie, metafore	103
16.9	Controfattuale	106
17.	Tattiche per stabilire l'attenzione e l'adesione dell'uditorio	107
17.1.	Tattiche per creare aree di accettazione	108
17.1.1.	Contatto delle menti	108
17.1.2.	Lettura del pensiero	110
17.1.3.	Riferimento a valori, credenze e luoghi comuni	111
17.2.	Rilievi sul contesto	115
17.3.	Riduzione delle resistenze al cambiamento	117
17.3.1.	Differenziazione	118
17.3.2.	Esagerazione delle richieste	121
17.4.	Appello alla responsabilità	121
17.4.1.	Deresponsabilizzazione	123
17.5.	Mozione degli affetti	125
17.5.1.	Invito alla clemenza	125
17.6.	Lasciare inespresse le conclusioni (effetto Zeigarnik).	127
17.7.	Divisione.	129
18.	Tattiche per contrastare o neutralizzare la credibilità degli argomenti dell'antagonista.	129
18.1.	Ristrutturazione	129
18.2.	Concessione	132
18.3.	Attacco al prestigio dell'avversario.	132
18.4.	Immunizzazione	135
18.5.	Squalifica.	137
18.6.	Sfida	139
18.7.	Utilizzazione degli argomenti, dello stile e del comportamento dell'avversario	141
18.7.1.	Sfruttamento di posizioni estremistiche.	142
18.7.2.	<i>Reductio ad absurdum</i>	143
19.	Tattiche per il controllo delle impressioni.	146
20.	Conclusioni	146

QUARTA SEZIONE

QUANDO L'INVEROSIMILE DIVENTA CREDIBILE. RIVISITAZIONE PSICORETORICA DEL PERCORSO ARGOMENTATIVO DI UNA DIFESA (di L. PUDDU)

21.	Introduzione	149
22.	Una perorazione in salita.	151
23.	L'arringa	156
24.	<i>Id quod numquam accidit</i> . Proposta di lettura psicosociale, con riferimenti retorico-narratologici, di una tesi difensiva inusitata	168

24.1. L'architettura narrativo-argomentativa	170
24.2. I <i>come</i> del <i>cosa</i> e le magie della parola	175
24.2.1. La partizione del discorso	176
24.2.2. Aspetti logici, linguistici e paralinguistici: argomenti, figure retoriche, ritmo e stile	181
24.3. I <i>perché</i> degli effetti dei <i>come</i>	210
25. Conclusioni	252
<i>Bibliografia</i>	257
<i>Indice degli autori</i>	267
<i>Indice degli oratori citati</i>	271
<i>Indice analitico</i>	273