IL FASCINO
DELLA COMUNICAZIONE
TRA ANTICO E PRESENTE

Atti della tavola rotonda di Urbino
7 e 8 aprile 2022

A cura di Marina Frunzio

intra

IL FASCINO DELLA COMUNICAZIONE TRA ANTICO E PRESENTE

Atti della tavola rotonda di Urbino
7 e 8 aprile 2022

A cura di Marina Frunzio

intra

Collana Retoricamente

Copyright © 2022 Intra S.r.l.s. – Italy
edizioni.intra.pro
edizioni@intra.pro
Tutti i diritti riservati.

ISBN 979-12-5991-397-5

INDICE

INDICE 3

INTRODUZIONE 5

di Gianni Santucci

TRA RETORICA E DIRITTO: UNA BREVE CONSIDERAZIONE A MARGINE 7

di Marina Frunzio

LA PERTINENZA TRA LOGICA ED ETICA DEL DISCORSO 15

di Umberto Vincenti

1. Principio comunicativo di pertinenza e principio di cooperazione 15
2. Dalla *constitutio causae* alla *Pretrial Conference* 17
3. Logica della pertinenza 19
4. Deontologia della pertinenza 21

L'ARGOMENTAZIONE ED IL METODO NELLA DIFESA OGGI: PROLEGOMENI AD UNA NUOVA RETORICA GIUDIZIARIA 25

di Federico Procchi

Sommario 25
1. Premessa 25
2. La *rhetorica* come *ars* 29
3. Logica giuridica ed ordine espositivo al servizio dell'odierna *inventio* 35
4. L'irrinunciabilità dell'ἦθος nel novero delle πίστεις ἔντεχνοι: la "credibilità" di chi parla o scrive in difesa altrui come "mezzo di prova" 38
5. Brevi considerazioni conclusive ed un auspicio 49

DAI LOCI CICERONIANI AI BIAS COGNITIVI E AL 'RUMORE'. COME NASCONO E SI ALIMENTANO I PREGIUDIZI, ANCHE IN AMBITO GIUDIZIARIO 51

di Gianluca Sposito

Sommario 51

1. *Bias* e distorsioni cognitive 52
2. Stereotipi e pregiudizi 57
3. La trasmissione dei pregiudizi attraverso le forme discorsive 63
4. Dalla psicologia alla retorica: i luoghi comuni 65
5. Dall'argomentazione persuasiva dei luoghi comuni alla realizzazione e diffusione dei pregiudizi 71
6. Stereotipi e pregiudizi fuori e dentro le aule di giustizia 73
7. Trappole mentali per giudici 78
8. Una giustizia inevitabilmente irrazionale? 81

LA DOTTRINA DEGLI *STATUS* E LA TEORIA ANALITICA DEL REATO (RILEGGENDO UN SAGGIO DI FRANZ HORAK) 85

di Alvise Schiavon

Introduzione. Diritto (romano), logica, retorica: un rapporto complesso 85
2. Dottrina degli *status*: origini greche e recezione a Roma 91
3. Il sistema degli *status* 100
4. Dottrina degli *status* e teoria analitica del reato 107
5. Conclusioni 112

PRESUNZIONE DI NON COLPEVOLEZZA 115

di Franco Elisei

LA FORZA DELL'"*EXEMPLUM*" NEL RAGIONAMENTO ARGOMENTATIVO DI TIPO ANALOGICO 121

di Alessandro Traversi

DAI LOCI CICERONIANI AI BIAS COGNITIVI E AL 'RUMORE'. COME NASCONO E SI ALIMENTANO I PREGIUDIZI, ANCHE IN AMBITO GIUDIZIARIO

di Gianluca Sposito*

Sommario

Premessa un'analisi dei termini stereotipo e pregiudizio, si cercherà di collegare questi concetti (d'ambito anzitutto psicologico e sociologico) all'ambito retorico-linguistico e giuridico. Qui si verificherà come determinate tecniche di ragionamento logico-giuridico facessero, nell'antichità, un uso tecnico e neutrale di strumenti (i *loci*) che rappresentano gli antesignani degli odierni 'pregiudizi'; e si verificherà come i *bias* cognitivi e le fallacie argomentative abbiano deformato e strumentalizzato la retorica, fino a rappresentare gli strumenti prevalenti nella formazione e nella diffusione dei pregiudizi, anche in ambito giudiziario, ancora oggi.

* Avvocato e docente di *Argomentazione giuridica e retorica forense* nel Dipartimento di Giurisprudenza dell'Università di Urbino.

1. *Bias* e distorsioni cognitive[1]

I concetti di stereotipo e pregiudizio non sono la stessa cosa, ma sono strettamente collegati: lo stereotipo è infatti il nucleo cognitivo del pregiudizio. In ambito psicologico, differentemente dal linguaggio corrente, pensiero e cognizione non sono sinonimi. Il pensiero coincide in particolare con il linguaggio interiore e con i simboli che usiamo; è spesso conscio, o almeno è qualcosa di cui potremmo essere consapevoli. Il termine cognizione ha invece un'altra connotazione, dato che si riferisce a processi mentali prevalentemente inconsci: la cognizione è un'attività mentale attraverso cui si elaborano, comprendono e memorizzano informazioni percettive e attraverso cui si pianifica e programma ciò che si dice e si fa. Non ne siamo consapevoli e ce ne accorgiamo solo facendoci attenzione. In questo senso agisce come il programma di un *computer*, cioè lavorando

[1] Nell'ambito degli studi psico-sociali si vedano: AA.VV., *Psicologia del giudizio e della decisione*, (a cura di) N. BONINI, F. DEL MISSIER, R. RUMIATI, Il Mulino, Bologna, 2008; A. CESCHI, R. SARTORI, *Un approccio empirico per una tassonomia dei* bias *cognitivi*, Chieti, 2012; D. KAHNEMAN, S. FREDERICK, *Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgement*, Cambridge University Press, Cambridge, 2002; M. D. LIEBERMAN, D. ROCK, C. L. COX, *Breaking* bias, in *NeuroLeadership Journal*, 2014, pp. 1 ss.; M. MCLUHAN, *Dal* cliché *all'archetipo*, SugarCo, Milano, 1987 (ed. or. 1970); B. R. POSTLE (a cura di A. SGOIFO), *Neuroscienze cognitive. L'essenziale*, Edra, Milano, 2016.

'sullo sfondo'.

Correlato alla cognizione è presente lo schema (*pattern*): un insieme circoscritto e coerente di cognizioni interconnesse come pensieri, atteggiamenti e convinzioni, che ci permette di comprendere rapidamente una persona, un luogo o una situazione in base ad informazioni limitate. Una volta attivati, gli schemi agevolano il processo di *top-down*, o deduttivo, o quello di *bottom-up*, o induttivo. Generalmente, se le conseguenze del possibile errore hanno costi elevati, stiamo più attenti ai dati e adoperiamo schemi accurati (*bottom-up*); viceversa, se ad essere elevati sono i costi dell'indecisione, le persone prendono decisioni rapide e formano velocemente le proprie impressioni (*top-down*).

Il nostro comportamento deriva dagli schemi che attiviamo; schemi che, tuttavia, non sempre ci portano a svolgere l'azione più corretta. Molto spesso, infatti, i nostri quotidiani processi inferenziali sembrano adeguati, ma talvolta si dimostrano, in concreto, sbagliati o ingiusti.

La psicologia sociale parla, in proposito, di *bias* e distorsioni cognitive (*bias* è un termine inglese, che trae origine dal francese provenzale *biais*, e significa 'obliquo'). Poiché alla base della nostra percezione c'è un processo cognitivo di osservazione ed interpretazione, ovvero di costruzione della realtà, possono esserci appunto delle distorsioni cognitive indotte da un pregiudizio del soggetto che percepisce. Nessuno di noi è immune dalle distorsioni cognitive: una generica componente delle distorsioni cognitive è presente infatti in qualsiasi giudizio, in quanto esso è legato ad un fattore percettivo e dunque ad una visione della realtà filtrata

soggettivamente da chi valuta.

Occorre però distinguere tra euristiche e *bias* cognitivi. Le euristiche sono scorciatoie mentali che portano a conclusioni veloci con il minimo sforzo, abbreviando il processo decisionale. Scorciatoie di pensiero che ci consentono di prendere decisioni rapide in situazioni in cui non possiamo permetterci il lusso di pensare troppo, perché occorre agire subito; o in situazioni in cui ci fa comodo, in generale, evitare 'sforzi cognitivi'. Il mondo è complesso, le informazioni sovrabbondanti e il tempo per decidere che cosa fare è limitato. Le euristiche allora ci aiutano, nella stragrande maggioranza dei casi in modo egregio, a gestire questa complessità. Eliminiamo informazioni irrilevanti, diamo pesi differenti a ciò che ci interessa rispetto a ciò che può distrarci, il tutto per economizzare sul tempo e sull'energia che ogni decisione richiede. Ma le euristiche non sono sempre capaci di fronteggiare la società odierna e la sua incredibile velocità di cambiamento. Per questa ragione, ogni tanto, ma in modo prevedibile, le euristiche ci portano fuori strada. Queste deviazioni sono i *bias*.

I *bias* cognitivi sono euristiche inefficaci: pregiudizi astratti che non si generano su dati di realtà ma si acquisiscono *a priori* senza critica o giudizio, fondati su percezioni errate o deformate, o su veri e propri pregiudizi. Semplificando, i *bias* cognitivi sono il 'lato oscuro' delle euristiche, essendo in pratica delle scorciatoie 'cattive' che semplificano la realtà in modo sbagliato. Sono scorciatoie inefficaci, logorate e corrotte: dei veri e propri vicoli ciechi nei quali ci addentriamo senza saperlo.

Ad esempio, a causa del *bias* di conferma tendiamo

a cercare, a prendere in considerazione ed a valorizzare solo notizie, pareri o evidenze che confermano quello di cui già siamo convinti. A causa del *bias* di conferma, non solo cerchiamo di ottenere le informazioni da chi molto probabilmente confermerà le nostre idee, ma soprattutto ci ostiniamo ad ignorare tutte le evidenze che contraddicono le nostre convinzioni.

Il *bias* di conferma è connesso al *bias* dell'illusione della frequenza: il cervello non solo è portato a pensare che tutte le notizie che circolano confermino le proprie idee ma, anche qualora ci sia una effettiva scelta tra varie informazioni diverse, tende comunque a selezionare inconsciamente solo le informazioni che si riferiscono a quello che noi crediamo, sovrastimando di conseguenza la frequenza di informazioni a noi affini e reputandole erroneamente più frequenti e quindi necessariamente più giuste di altre (reputate) meno frequenti.

Ma l'elenco di *bias* è davvero lungo: dall'eccesso di fiducia (nelle nostre valutazioni e giudizi), alla fallacia di Gabler (ovvero la tendenza a dare rilevanza a ciò che è accaduto in passato, così che i giudizi attuali siano del tutto influenzati da tali eventi passati), passando per il *bias* del punto cieco (una sorta di madre di tutti i *bias* cognitivi che consiste nella convinzione di essere più obiettivi rispetto alla maggior parte della gente, essendo di fatto immuni ai *bias* cognitivi che hanno tutti gli altri – in sintesi: una sovrastima delle proprie capacità di giudizio).

La ricerca per indentificare gli errori in cui la nostra mente può incorrere è ancora oggi molto attiva e in continua evoluzione, tanto che la lista dei *bias* cognitivi che hanno ricevuto conferma cresce continuamente.

Infatti, è stato stimato che la mente umana possa essere soggetta ad oltre 100 *bias* cognitivi, alcuni molto diversi tra loro per ciò che concerne meccanismo di genesi e *target* dell'errore.

Sono, dunque, le distorsioni cognitive e i *biases* gli elementi che – secondo la psicologia sociale – possono portare alla formazione di giudizi o percezioni che si rivelano poco accurati e disfunzionali, che rappresentano un problema nei rapporti interpersonali e nelle attività che implicano una valutazione ed un giudizio, e che noi più genericamente chiamiamo 'pregiudizi'.

2. Stereotipi e pregiudizi[2]

Ognuno di noi pensa e agisce secondo stereotipi e pregiudizi che, in qualche modo, orientano le nostre azioni. In inglese vengono appunto definiti *bias*, ma la stessa parola viene utilizzata nelle discipline informatiche per indicare gli errori in cui può cadere l'AI (intelligenza artificiale).

Il pregiudizio viene allora generalmente inteso – sempre seguendo gli insegnamenti della psicologia sociale – come un atteggiamento negativo nei confronti di qualcosa o di qualcuno, e si basa solitamente su uno

[2] In letteratura si vedano: G. W. ALLPORT, *La natura del pregiudizio*, Le Monnier, Firenze, 1973 (ed. or. 1954); B. BETTELHEIM, M. B. JANOVITZ, *The nature of prejudice*, Harper and Brothers, New York, 1964; G. COLASANTI, *Il pregiudizio*, FrancoAngeli, Milano, 1994; J. DIXON, M. Levine (eds.), *Beyond prejudice: extending the social psychology of conflict, inequality and social change,* Cambridge University Press, Cambridge, 2012; J. F. DOVIDIO, *On the nature of contemporary prejudice: the third wave*, in *Journal of Social Issues*, 2001, pp. 829 ss.; S. T. FISKE, *Stereotyping, prejudice, and discrimination at the seam between the centuries: evolution, culture, mind, and brain*, in *European Journal of Social Psychology*, 2000, pp. 299 ss.; E. GOFFMAN, *Frame Analysis. L'organizzazione dell'esperienza*, Armando Editore, Roma, 2001 (ed. or. 1974); G. JERVIS, s.v. *Pregiudizio*, in *Enciclopedia delle scienze sociali*, Treccani, Roma, 1996; B. M. MAZZARA, *Stereotipi e pregiudizi*, Il Mulino, Bologna, 2008; P. Villano, *Pregiudizi e stereotipi*, Carocci, Roma, 2013; P. VILLANO, *(Ri)conoscere i pregiudizi: alcune riflessioni psicologiche ed educative*, in *Scuola Ticinese*, 2019, pp. 5 ss.

stereotipo negativo. Il termine stereotipo (dal greco *stereòs* 'rigido' e *tùpos* 'impronta') nasce nel '700 in ambito tipografico: indica gli stampi di cartapesta usati per le lettere. La caratteristica che li rende unici è il poterli utilizzare più volte perché molto rigidi e resistenti.

La prima applicazione del termine in ambito psicologico avviene in psichiatria per indicare comportamenti di tipo ripetitivo ed ossessivo. Nel 1922 viene poi introdotto nelle scienze sociali grazie al giornalista Walter Lippmann, secondo il quale il processo di conoscenza non è diretto ma mediato da immagini mentali costruite in relazione a come ognuno di noi recepisce e percepisce la realtà ("stampi cognitivi che riproducono le immagini mentali delle persone o in altre parole i quadri mentali che abbiamo in testa"). Lippmann utilizza il concetto di stereotipo per spiegare il processo di formazione dell'opinione pubblica.

Per stereotipo si intende, allora, una credenza condivisa, data per ovvia in un determinato ambiente culturale, che si esprime in convinzioni sempre generalizzanti, sempre semplificative e talora – ma non necessariamente – erronee. La funzione più evidente degli stereotipi è quella di ancorare un insieme di persone a una cultura di base, facilitando sentimenti di appartenenza e iniziative comuni. Gli stereotipi più tipici riguardano non solo realtà sociali ma anche tematiche psicologiche popolarizzate (come lo stereotipo: "la sofferenza rende più maturi") o realtà naturali ("è meglio curarsi con le erbe che con sostanze artificiali").

Lo stereotipo può diventare pregiudizio quando non deriva da una conoscenza diretta, ma appresa. Il più delle volte si tratta di valutazioni spicce legate

sempre a giudizio negativo non sottoponibile alla critica. Non si tratta di un concetto errato, sbagliato, ma di un pregiudizio vero e proprio. Un pensiero, dunque, diventa pregiudizio solo quando resta irreversibile anche alla luce di nuove conoscenze.

I pregiudizi scaturiscono dall'erronea generalizzazione causata dagli stereotipi e dalle categorizzazioni in generale. E allora, semplificando: a) lo stereotipo è la componente cognitiva ed è alla base del pregiudizio; b) il pregiudizio è la componente valutativa; c) la discriminazione è la componente comportamentale (il pregiudizio basato su stereotipi muta il comportamento dell'individuo).

Ed ora esemplificando: 1) "provo ribrezzo per un musulmano" (cioè solo perché è musulmano – pregiudizio); 2) "penso che, siccome è musulmano, sicuramente è violento" (stereotipo); 3) "nelle amicizie evito di frequentare i musulmani" (discriminazione).

In questo contesto, il pregiudizio – secondo una celebre definizione di Gordon Allport – è un "giudizio anticipato rispetto alla valutazione dei fatti. Atteggiamento sfavorevole od ostile che presenta caratteri di superficialità, indebita generalizzazione e rigidità, implicando un rifiuto di mettere in dubbio la fondatezza dell'atteggiamento stesso e la persistenza a verificarne la consistenza e la coerenza".

Il pregiudizio deriva dunque da quelle scorciatoie cognitive delle quali difficilmente siamo consapevoli e che non è certamente facile eliminare. Queste scorciatoie possono essere considerate un'arma a doppio taglio, perché – da un lato – non sono necessariamente da eliminare: il nostro organismo necessita di energia

per poter svolgere qualsiasi funzione, e il pregiudizio consente di evitare che il nostro organismo gestisca troppe 'operazioni' alla volta, affidandosi ai pregiudizi emessi sulla base di stereotipi (che, dunque, fanno risparmiare tempo ed energie). Dall'altro lato, però, i pregiudizi sono o si tramutano in atteggiamenti malsani o addirittura distruttivi (si pensi alla discriminazione razziale), o assolutamente inadeguati ad essere utilizzati in determinati contesti (ad esempio, quello giudiziario).

L'idea che il pregiudizio possa divenire un ostacolo alla vera conoscenza o, più in generale, rappresentare un problema in talune attività valutative si ritrova già nei primi studi di psicologia sociale. A causa della mancanza di ricerche empiriche, intorno agli anni Trenta il pregiudizio assume il significato di giudizio immotivato, non corrispondente alla realtà oggettiva, e molti psicologi sociali lo hanno inteso come inaccurato: un pensiero ostile nei confronti degli altri, formulato senza motivi sufficientemente validi.

In una rassegna condotta dallo psicologo sociale americano John Dovidio vengono individuati tre principali fasi di studio del pregiudizio. La prima (dagli anni Venti agli anni Cinquanta) è caratterizzata da una prospettiva individualista e da una considerazione del pregiudizio come un fenomeno psicopatologico. Appartiene a questo filone di studi la ricerca di Adorno e colleghi del 1950 sulla personalità autoritaria, secondo la quale il pregiudizio sarebbe un atteggiamento derivante da un'educazione molto autoritaria ricevuta da bambini. La personalità costruita a seguito di questa educazione sarebbe caratterizzata da uno stile di

pensiero rigido e dogmatico, da una tendenza a seguire in maniera incondizionata gli ordini superiori, dalla superstizione, dal possedere credenze di tipo etnocentrico, antisemite, fasciste e fortemente conservatrici.

Successivamente (1960–90) si assiste a una seconda fase di studi, durante la quale il pregiudizio assume dignità di processo psicologico e rifletterebbe il normale funzionamento della mente umana. In particolare, il processo psicologico che starebbe alla base di stereotipi e pregiudizi è la categorizzazione sociale, cioè un processo cognitivo normale che permette di ordinare l'ambiente in termini di categorie e raggruppare le persone, gli oggetti e gli eventi simili o equivalenti in base alla loro pertinenza rispetto alle azioni, intenzioni o agli atteggiamenti individuali. Ma nel caso degli stereotipi e dei pregiudizi si va oltre, perché si estendono le caratteristiche di base che accomunano i membri di una categoria con altri requisiti di tipo psicologico o attinenti a qualità morali o giudizi di valore, 'mescolando' così elementi disomogenei. In quest'ottica il pregiudizio sarebbe una sorta di 'peccato originale' che tutti noi ci portiamo dietro, influenzato anche dalla nostra educazione, dai contesti di crescita e di socializzazione, dalle esperienze: nessuno è immune dai pregiudizi.

Proseguendo nel breve *excursus* sulla storia degli studi sul pregiudizio, in seguito ai cambiamenti sociali e culturali avvenuti principalmente negli Stati Uniti nell'ambito della lotta per i diritti civili e per l'uguaglianza sociale, si sono osservati un'attenuazione e un mutamento nella diffusione e pervasività del pregiudizio, apparentemente meno aperto e ostile. Dalla metà degli anni Ottanta in poi si sono sviluppate una serie di

teorie per comprendere il paradosso degli atteggiamenti etnici, cioè quel fenomeno per cui, a fronte di un chiaro rifiuto, in linea di principio, delle ingiustizie sociali verso alcuni gruppi (come, ad esempio, i *gay* o gli afroamericani), non si riscontra nelle persone altrettanta disponibilità concreta verso i provvedimenti necessari alla loro eliminazione. Le società multietniche contemporanee finiscono infatti col caratterizzarsi sia per un generale "rifiuto del razzismo" nel nome del "siamo tutti uguali", sia per la costruzione di barriere indirette e penetranti che, paradossalmente, ostacolano le politiche di uguaglianza, mantengono la stratificazione sociale, difendono i valori culturali (rigorosamente della maggioranza) e si rivelano nell'indifferenza emotiva verso gli altri ("non provo odio, ma nemmeno simpatia"), come rilevano Emerson e Yancey.

Per questo motivo negli ultimi anni si è messa in moto una quarta fase di studi, attenta ai processi della globalizzazione e della post–globalizzazione. La questione, oggi, non riguarda più il razzismo di per sé: tutti (in linea di massima) sono 'contrari'. Il pregiudizio va allora visto e analizzato in maniera molto più ampia, non solo come percezione degli altri, ma soprattutto come elemento all'interno delle relazioni sociali che costituiscono il nostro mondo.

3. La trasmissione dei pregiudizi attraverso le forme discorsive[3]

Un ambito di studi particolarmente interessante è quello relativo alle riflessioni sulla trasmissione dei pregiudizi attraverso le forme discorsive. Teun van Dijk, tra i maggiori esperti su questo tema, sottolinea come il pregiudizio e il razzismo, in particolare, possano essere strutture precise, sia a livello esplicito sia in modo indiretto, implicito, nascosto (per esempio nel chiamare qualcuno 'combattente per la libertà' o 'terrorista'). Questo perché le ideologie organizzano le persone e la società secondo termini polarizzati, e ciò viene attuato attraverso la strategia del discorso ideologico che può essere riassunto nei seguenti quattro principi: a) enfatizzare le azioni positive nostre e del nostro gruppo (*ingroup*, in psicologia sociale); b) enfatizzare le azioni negative dell'altro gruppo o gruppi (*outgroup*); c) de-enfatizzare i nostri comportamenti negativi; d) de-enfatizzare i comportamenti positivi degli altri.

Queste quattro possibilità formano un quadro ideologico che si può applicare all'analisi di tutti i livelli delle strutture del discorso: ad esempio, possiamo parlare delle nostre azioni buone o cattive con iperboli ed eufemismi. Possiamo utilizzare tecniche di quantificazione (cioè dare l'idea che vi siano per esempio onde migratorie vastissime, piuttosto che usare percentuali sul totale della popolazione), oppure utilizzare termini

[3] Cfr., in particolare, van A. D. TEUN, *Ideologie. La costruzione sociale del pregiudizio*, Carocci, Roma, 2014.

vaghi e indeterminati (come 'molti'), analogie (parlare dell'immigrazione usando la metafora dell'invasione), ambiguità (riferirsi ad un gruppo come 'il problema') e fallacie argomentative (cioè vere e proprie illusioni verbali – e non solo – basate su una logicità solo apparente). Il meccanismo che si mette in moto, spiega Paola Villano, è sostanzialmente quello dell'esclusione progressiva delle persone non appartenenti al 'nostro' gruppo dai confini di ciò che chiamiamo 'civiltà', al fine di marginalizzarle, delegittimarle e infine anche deumanizzarle.

In sostanza, si può anche essere formalmente contro i pregiudizi (almeno quelli sbagliati), ma vi è il concreto rischio di proseguire ad alimentarli (spesso strumentalmente) utilizzando determinate strategie linguistiche e retoriche. E tutto ciò non riguarda solo l'ambito del 'razzismo' ma qualunque contesto in cui si possano creare o utilizzare stereotipi e pregiudizi.

4. Dalla psicologia alla retorica: i luoghi comuni[4]

Utilizzare metafore, analogie, ambiguità semantiche e strutturali, se non proprio fallacie argomentative, per enfatizzare o de-enfatizzare i nostri pensieri e le nostre azioni (o quelli degli altri), e realizzare o sfruttare – in maniera consapevole o involontaria – un pregiudizio, ha a che fare con la retorica. Perché, ad esempio, la metafora, l'enfasi e l'analogia sono figure retoriche, con funzioni variabili a seconda del contesto e della finalità strategica.

Ma le strade del pregiudizio e della retorica si intrecciano ancora prima della riflessione sulla trasmissione dei pregiudizi attraverso le forme discorsive, e cioè già

[4] In letteratura si vedano: R. BARTHES, *Elementi di semiologia*, Einaudi, Torino, 1966 (ed. or. 1964); R. BARTHES, J.-L. BOUTTES, s.v. *Luogo comune*, in *Enciclopedia*, vol. VIII, Einaudi, Torino, 1979, pp. 578 ss.; GRUPPO μ, *Retorica generale. Le figure della comunicazione*, Bompiani, Milano, 1976 (ed. or. 1970); H. LAUSBERG, *Elementi di retorica*, il Mulino, Bologna, 1969 (ed. or. 1949); B. MORTARA GARAVELLI, *Manuale di retorica*, Bompiani, Milano, 2019 (prima ed. 1988); C. PERELMAN, L. OLBRECHTS-TYTECA, *Trattato dell'argomentazione. La nuova retorica*, Einaudi, Torino, 1966 (ed. or. 1958); O. REBOUL, *Introduzione alla retorica*, il Mulino, Bologna, 2002 (ed or. 1996); G. SPOSITO, *Il luogo dell'oratore. Argomentazione topica e retorica forense in Cicerone*, ESI, Napoli, 2001; G. SPOSITO, *Dizionario di retorica. Con elementi di linguistica, fonetica, stilistica e narratologia per l'oratore quotidiano* Intra, Pesaro, 2020; G. SPOSITO, *Manuale di retorica forense*, Intra, Pesaro, 2020.

con riguardo all'origine stessa del concetto di pregiudizio. Parliamo, tuttavia, del pregiudizio 'positivo' quale facilitatore di alcuni meccanismi discorsivi e decisionali, che alleggeriscono il quotidiano di ciascuno di noi in ambiti diversissimi.

Per comprenderlo, partiamo da un concetto molto semplice: quello di luogo comune. Cos'è, nel linguaggio quotidiano, un pregiudizio se non un giudizio affrettato, emesso talvolta sulla base di un vero e proprio 'luogo comune'? Il luogo comune è appunto quel concetto che chi ascolta o legge sente come non necessario di alcun approfondimento o prova, perché noto e indiscusso.

Tuttavia, l'apparente banalità del concetto di 'luogo comune' nasconde una nobile e antica origine filosofica, anzi una vera e propria tecnica del discorso retorico: la topica. Se il termine 'luogo' deriva dal latino *locus*, quest'ultimo deriva a sua volta dal greco *tópos*; e la 'topica' è infatti l'arte della disputa, ossia del metodo per trovare con facilità argomenti validi (e cioè verosimili e persuasivi) intorno a qualunque tema oggetto di discussione. Insomma, i *tópoi* rappresentano la versione filosofica e tecnicamente corretta dei pregiudizi, perché finalizzati alla costruzione di un discorso, individuando appunto gli argomenti più rilevanti e che troveranno meno ostacoli nell'accettazione da parte dell'uditorio.

La topica come arte di trarre argomenti dai luoghi comuni nasce in Grecia assieme alla retorica. Ad essa Aristotele nell'*Organon* dedica gli otto libri dei *Topici*, e Cicerone i *Topica ad Trebatium*. I *tópoi* (poi *loci*) servivano per costituire le premesse degli entimemi, cioè le prove di ragionamento retorico; in concreto, gli

entimemi sono sillogismi le cui premesse non sono necessariamente 'vere' ma 'verosimili'. Per gli aristotelici l'entimema è appunto un sillogismo che parte da premesse 'probabili' o da 'segni' (oggi, ad esempio, inseriremmo tra questi ultimi le "tracce ematiche").

Il sillogismo – va ricordato – è la forma fondamentale di argomentazione logica, costituita da tre proposizioni dichiarative connesse in modo tale che dalle prime due, assunte come premesse, si possa dedurre una conclusione: 1) tutti gli uomini sono mortali; 2) tutti i Greci sono uomini; 3) quindi tutti i Greci sono mortali. La correttezza del ragionamento dipende dalla sua struttura (forma) e non dal significato delle parole (come uomo, mortale ecc.). In particolare, il soggetto e il predicato della conclusione sono detti rispettivamente termine (o estremo) minore e termine (o estremo) maggiore, mentre la nozione che compare solo e in entrambe le premesse (nell'esempio fatto, 'uomini') è detta termine medio.

Le premesse degli entimemi vengono appunto cercate in idee generali, destinate a costituire la base di ragionamenti più complessi e a favorire l'accettazione di una conclusione che si vuole formulare e proporre a chi ascolta o legge (il c.d. uditorio). Si deve perciò trattare di idee e opinioni generalmente accettate, e depositate nella memoria collettiva; per rintracciarle si ricorre dunque alle sedi in cui esse si trovano, ovvero i *tópoi* o *loci*. Quella di 'luogo comune' viene dunque ad essere una metafora spaziale per indicare che, nella costruzione di un discorso (di qualunque tipo), basterà 'cercare' adeguatamente (tramite la *inventio*, che è una delle parti della retorica) per (ri)trovare ciò che già

esiste e che può essere adeguatamente utilizzato quale premessa di un sillogismo retorico (o entimema).

Si tratta, a ben guardare, di schemi specifici consistenti in griglie di domande che di fatto rappresentano delle 'circostanze' di cui tener conto nella esposizione dei fatti e dunque nella costruzione di qualunque discorso. Griglie di forme 'vuote', da riempire con gli elementi specifici del discorso da costruire.

Dal catalogo di "forme vuote" si passa, dunque, a quello di "forme piene", cioè stereotipi, temi consacrati, già comparsi e che godono di largo credito tra gli interlocutori e ai quali l'oratore può tranquillamente fare riferimento e affidamento.

Ogni discorso (e sillogismo retorico) necessiterà, dunque, di una griglia topica specifica (prima vuota e poi piena) dalla quale partire. Una griglia–base è quella che le fonti latine individuano in questo elenco: *quis?* (chi?), *quid?* (che cosa?), *cur?* (perché?), *ubi?* (dove?), *quando?* (quando?), *quomodo?* (in che modo?), *quibus auxiliis?* (con quali mezzi?). Griglia classica che porta alla mente la "regola delle 5 W" del giornalismo anglosassone, impartita agli aspiranti giornalisti e strumento-base da applicare (rispondendo alla griglia di domande) per la realizzazione di un pezzo (discorso) di cronaca: *who? – what? – why? – where? – when?*

Sarebbe tuttavia impossibile elencare (tanto meno trattare) 'griglie' e 'luoghi' introdotti dalla retorica classica e poi rivisitati dagli studi successivi, fino al XX secolo. Si può al più dare conto di sei principali raggruppamenti (proposti a partire dalla seconda metà del secolo scorso): luoghi della quantità (ciò che è più frequente, creduto dai più, è migliore e più attendibile);

luoghi della qualità (che valorizzano l''unico' in tutte le sue possibili forme – ciò che è unico, soggettivo, personale, irripetibile, è migliore rispetto al convenzionale e collettivo); luoghi dell'ordine (ciò che viene prima, o costituisce la causa, è superiore gerarchicamente a ciò che viene dopo e ne è una conseguenza); luoghi dell'esistente (ciò che 'è' ha una forza maggiore rispetto a ciò che è solo possibile); luoghi dell'essenza (ciò che è tipico del genere è superiore a ciò che descrive il genere in modo occasionale ed episodico); luoghi della persona.

Questi ultimi sono particolarmente utilizzati, già in epoca romana, a fondamento di argomentazioni giudiziarie finalizzate, indifferentemente, all'accusa o alla difesa. I *loci* (o *argumenta*) *a persona* sono quelli che si desumono dalla persona dell'imputato o da altri soggetti (ad esempio testimoni o parti offese) e i 'luoghi' in cui si rinvengono sono numerosi. Quintiliano, ad esempio, ci descrive il *locus* del *sexus* (sesso) come quello che permette di considerare più probabile che si verifichi una rapina da parte di un uomo ed un avvelenamento da parte di una donna. Così come l'*aetas* (età) costituisce altro *locus* particolarmente utile: ogni età è infatti caratterizzata da comportamenti ed abitudini diverse; così come l'*educatio et disciplina* (educazione e istruzione) ricevute possono risultare rilevanti nella valutazione dei soggetti. Ma anche l'aspetto fisico (*habitus corporis*) svolge un ruolo, perché spesso la forza viene presa come prova di prepotenza. Certo, anche la *fortuna*, la differenza di condizione sociale (*condicionis distantia*) e l'attività svolta (*studia*) contraddistinguono, secondo la retorica classica, il comportamento degli

individui (non sarebbe infatti credibile che povero e ricco, libero e schiavo, dirigente e semplice cittadino, avvocato e agricoltore agiscano allo stesso modo). A maggior ragione l'*animi natura*, ovvero l'indole, e un *animi motus*, ossia un turbamento temporaneo (come l'ira) consentirebbero di valutare il grado di attendibilità di un soggetto o di attribuibilità di un fatto al medesimo.

Insomma, siamo davvero all'origine del concetto di 'luogo comune', con un'accezione e un campo d'applicazione tecnico-retorico, ma anche giuridico perché con Cicerone la topica aristotelica viene declinata in modalità pragmatica al fine di convincere e vincere in giudizio. Non solo: è evidente l'emersione di concetti che fanno oggi parte dell'ordinamento penale e che individuiamo con scontata semplicità (ad esempio, le circostanze del reato), ma che all'epoca avevano una utilizzazione esclusivamente retorica per 'convincere' l'uditorio ad assolvere o a condannare (e non a gradare la pena sulla base di circostanze non ancora tipizzate).

5. Dall'argomentazione persuasiva dei luoghi comuni alla realizzazione e diffusione dei pregiudizi[5]

Il 'luogo comune' nella retorica e nella logica indica, dunque, gli argomenti o i temi generali applicabili a casi particolari di argomentazione, o il sillogismo che tutti accettano; nell'uso corrente, invece, individua un'opinione resa banale e fastidiosa dal generale abuso. Si tratta, a ben vedere, non di una semplice differenza di àmbiti discorsivi, ma di una trasformazione semantica e valoriale dal primo al secondo àmbito.

Nel primo caso (accezione originaria) il luogo comune è, in quanto strumento persuasivo, facilmente adoperabile e sicuramente efficace: nell'affrontare un argomento determinato, l'oratore – magari privo di conoscenze specifiche su tale argomento – ricorre ad altri argomenti di carattere generale; l'uditorio, riconoscendo quell'argomento generale come tema particolare, sarà disposto a crederlo vero.

L'accezione corrente dell'espressione 'luogo comune' è invece tipica della modernità: in questo contesto, il fatto di usare argomenti a tutti noti non è più

---

[5] Cfr. G. MARRONE, *Le solite cose. Appunti sul cliché nel testo letterario*, in G. PUGLISI (a cura di), *La traccia letteraria*, Marsilio, Venezia, 1988; G. MARRONE, *Luoghi comuni. Un'ipotesi semiotica*, in *Il telo di Pangloss. Linguaggio, lingue, testi*, Nunzio La Fauci, Palermo, 1994; F. PENNACCHIO, recensione a *Calabrese Stefano, Retorica e scienze neurocognitive*, in *Enthymema*, 2014, pp. 258 ss.; A. PRATO, *Il peso delle parole. Un terreno comune tra retorica e antropologia*, in *Dialoghi Mediterranei*, 1° gennaio 2020.

garanzia di accettabilità e di veridicità ma, al contrario, sintomo evidente di banalità. La generalità, insomma, diviene genericità; tuttavia, può comunque avere ancora persuasività comunicativa e addirittura creare sintonia con quell'uditorio che potrà verosimilmente apprezzarla. E difatti il luogo comune, secondo Barthes, non è una realtà linguistica accertabile oggettivamente, ma un fenomeno comunicativo riscontrabile soggettivamente.

Va dunque sottolineato come la nozione di luogo comune è presente, seppure in modi e con accenti diversi, in un gran numero di discipline: retorica, logica, dialettica, filosofia del diritto, linguistica, semantica, sociologia, e così via. Se nella retorica e nella dialettica aristoteliche il luogo comune è lo spazio, astratto e artificiale, entro cui andare a cercare possibili argomentazioni e opinioni, nella sociologia esso è l'espressione linguistica del sentire di una data comunità; così come negli studi letterari è un fenomeno di stile con specifiche funzioni poetiche. E ancora: se in linguistica è l'aggregarsi sintagmatico di certi morfemi, per alcuni studiosi di *mass media* è la forma significante dell'ideologia significata in un gran numero di messaggi.

Potremo anche chiamare il luogo comune poetico *cliché* e quello semantico 'stereotipo', il luogo comune linguistico 'sintagma cristallizzato' e quello retorico *tópos*. Dovremo comunque ammettere che una cosa è la ripresa di una stessa idea (*tópos*), un'altra la riproposizione delle stesse parole (*cliché*), un'altra ancora le proprietà della cosa che tutti abbiamo in mente quando attribuiamo un certo significato a un certo termine (stereotipo).

Eppure, che si tratti di forme linguistiche o di contenuti semantici, di significanti o di significati, *clichés* e *tópoi* dipendono entrambi dal fenomeno della ripetizione e, soprattutto, del suo riconoscimento. Accade così, molto spesso, che 'frasi fatte' veicolino 'idee ricevute' e, parallelamente, che opinioni comuni vengano espresse attraverso modi di dire ricorrenti. Allo stesso modo, se lo stereotipo è l'implicito necessario alla comprensione di un significato, il binomio *cliché-tópos* non è altro che uno stereotipo esplicitato, ossia concretamente manifestato alla superficie del discorso.

E tutti questi termini, seppur formalmente diversi, finiscono per significare la stessa cosa; ma, soprattutto, finiscono col poter tutti contribuire alla realizzazione e alla diffusione del 'pregiudizio', che può essere utilizzato (e strumentalizzato) laddove occorra persuadere rendendo più comodo il percorso di chi legge o ascolta (e magari nascondendo qualcosa di scomodo).

6. Stereotipi e pregiudizi fuori e dentro le aule di giustizia[6]

È nel contesto giudiziario ad apparire ancor più paradossale il passaggio da un uso tecnico-retorico del concetto di 'luogo' a quello di veicolo per la diffusione di

[6] Sui singoli casi giudiziari citati e per una più ampia disamina degli esempi di stereotipi e fallacie utilizzati, si veda G. SPOSITO, *Prima di giudicare. Stereotipi e pregiudizi in dieci grandi processi*, Intra, Pesaro, 2020, e la bibliografia ivi indicata.

stereotipi e pregiudizi. Un contesto spesso contaminato e alimentato – talvolta in forma bilaterale e paritetica – dal contesto giornalistico, generando una sorta di cortocircuito argomentativo a danno dell'amministrazione della giustizia e dei numerosi soggetti che vi entrano in contatto.

La storia della giurisprudenza italiana non ha mai cessato di produrre incredibili esempi di tali deformazioni. Volendo limitare la rassegna a casi di cronaca piuttosto noti e successivi all'instaurazione di un regime democratico e repubblicano, non si può che partire dal caso dell'omicidio Montesi e dal processo a Piero Piccioni[7]. Le indagini (compresa la formale richiesta di rinvio a giudizio) sono un'incredibile sommatoria di stereotipi e pregiudizi, trasformati in indizi

[7] Sabato 11 aprile 1953, vigilia di Pasqua, sulla spiaggia di Torvajanica in località Capocotta, una zona balneare non distante da Roma, viene ritrovato il cadavere della ventunenne Wilma Montesi. Il corpo non presenta segni di violenza ed è completamente vestito (fatta eccezione per reggicalze, calze e scarpe). Le cause della morte non sono chiare: l'autopsia parla, genericamente, di una sincope dovuta ad un pediluvio. Ma le redazioni dei quotidiani vengono attraversate da 'voci', '*rumores*' che non trovano subito lo sbocco della pubblicazione: Wilma Montesi sarebbe morta forse per *overdose* di droga o per un semplice malore, ma durante un'orgia in una villa del marchese Ugo Montagna. Orgia alla quale avrebbe preso parte il musicista Piero Piccioni: si tratta del figlio di un importante notabile democristiano, il già ministro degli Esteri Attilio Piccioni, destinato ad ereditare da Alcide De Gasperi la *leadership* della Democrazia Cristiana (all'epoca il più importante partito di governo).

se non in vere e proprie prove. A dirlo è sempre un Tribunale, nelle motivazioni della sentenza di assoluzione. I giudici spiegano come protagonista assoluto del processo sia stato, appunto, il 'pregiudizio':

> "Le voci nei confronti di Piero Piccioni sorsero dopo altre […] si tendeva, senza alcun fondamento, a colpire una qualsiasi personalità della classe dirigente, senza scelta di sicuro bersaglio, giungendo, dopo vari tentativi, ad appuntarsi sulla persona di chi, come Piccioni, per la preminente figura del padre e per la vita che conduceva dopo la sua introduzione nel mondo del jazz e del cinema, meglio degli altri si prestava allo scopo. Le voci ebbero inizio nei primi giorni di maggio e cioè molto tempo dopo la morte della Montesi ed ebbero per culla la sala stampa di Montecitorio: il che spiega il loro scopo meramente politico".

Nel successivo e altrettanto celebre processo a Giovanni Fenaroli, imputato per la morte della moglie Maria Martirano, così scrive (sul finire del 1959) il giudice istruttore Roberto Modigliani nel provvedimento di rinvio a giudizio:

> "Nato in quel di Como, tra una popolazione attiva e laboriosa, in una zona tra le più ricche e più industrializzate della penisola, Giovanni Fenaroli, che nei sogni giovanili certamente aspirava a divenire un potente capitano d'industria, acquisì, o forse ebbe innato, il lato deteriore della mentalità dei suoi conterranei, quello di considerare la ricchezza come la massima aspirazione dell'uomo, di vedere nel denaro l'unico strumento di potenza e di considerazione, e di valutare col metro del denaro uomini e cose".

Un discutibile stereotipo che si trasforma in un vero e proprio pregiudizio, finendo per essere argomento di un provvedimento giudiziario. È quanto basta perché l''opinione' venga ripresa dal *Corriere della sera* il primo febbraio 1961, a pochi giorni dall'inizio di uno dei più celebri processi italiani, e via via da tutti gli altri quotidiani.

Ma i casi giudiziari celebri, marchiati dall'uso indifferente di stereotipi e pregiudizi (e da tante, tantissime fallacie argomentative), proseguono. Ci sarà ancora il caso del conduttore, vera e propria *star* televisiva dell'epoca, Lelio Luttazzi (oggetto di un clamoroso 'errore' giudiziario nel 1970, con tanto di arresto e carcerazione in isolamento), e del 'processo per stupro' del 1978 (videoripreso e oggetto di uno straordinario documentario nel 1979). È da quest'ultimo che ancora riecheggiano stereotipi maschilisti e sessisti, utilizzati dai difensori degli imputati in modalità 'argomentativa', e fortunatamente non utilizzati dagli estensori della sentenza (tra i tanti stereotipi usati, quello della donna che "dedica la sua vita a dare piacere agli altri").

Questo rapido *excursus* non può ovviamente non citare il caso Tortora (1983-1987); caso che – per la fama dell'artista accusato di essere un "mercante di morte" attraverso lo spaccio di droga – diverrà il più eclatante errore giudiziario italiano, cui contribuiranno con pesanti responsabilità molte firme del giornalismo italiano. Proprio sul piano giornalistico prevarrà l'uso dello stereotipo del 'divo' televisivo solo per questo dedito a qualunque vizio – stereotipo cui si aggiungerà la fallacia del ragionamento circolare ("non si va ad ammanettare uno nel cuore della notte se non ci sono delle

buone ragioni"[8]; "L'imputato non ha saputo spiegarci il perché di una congiura contro di lui"[9]).

Molti quotidiani usano il suo arresto per dire sostanzialmente: "Non è vero che non esistono gli intoccabili". Cioè: Tortora è senz'altro colpevole e diventa l'icona dell'efficienza della "dea bendata". Un pregiudizio errato viene dunque utilizzato (anche dai magistrati) per contrastarne un altro (quello che la giustizia non sia poi davvero uguale per tutti). I due magistrati inquirenti, Lucio Di Pietro e Felice Di Persia, sanno bene che la cattura (e la condanna) di Tortora è la cartina di tornasole della loro serietà professionale, e intervengono sui giornali, dopo l'arresto, per rassicurare l'opinione pubblica con il medesimo pregiudizio sul pregiudizio:

> "Non potevamo avere occhi di riguardo, la notorietà non significa impunità per nessuno" (*L'Unità*, 20 giugno 1983, p. 4).

Proseguendo, ci si imbatte nel caso di Via Poma e dell'omicidio Cesaroni (1990), con indagini svolte valorizzando talvolta veri e propri stereotipi sociali; così come, analogamente, nel caso del processo Knox-Sollecito per l'omicidio di Meredith Kercher (2007-2012), oggetto di eccezionale attenzione da parte dei media americani anche per il contesto pre-giudiziario e giornalistico che tratteggia gli imputati (non diversamente

[8] C. CEDERNA su *La Domenica del Corriere*, 2 luglio 1983, p. 8.

[9] Sent. Trib. Napoli, 17 settembre 1985.

da quello che farà anche l'accusa) facendo leva su elementi frutto di evidente pregiudizio basato su stereotipi anche sessuali.

Va tuttavia sempre ribadito che, nei casi appena accennati, all'utilizzo di stereotipi si accompagna quasi sempre quello di fallacie argomentative; su tutte, quella dell'argomento circolare, vera e propria *star* ancora oggi in molte decisioni giudiziali cui non è concesso l'onore delle cronache ma comunque capaci di segnare indelebilmente fatti e persone.

7. Trappole mentali per giudici

C'è allora da chiedersi: quali sono i problemi più frequenti, riscontrati nelle decisioni giudiziarie? Nell'ambito della logica e della filosofia della scienza, alcuni autori[10] hanno recentemente ed efficacemente riassunto i risultati di circa vent'anni di studi empirici sul comportamento dei giudici (osservando casi e valutando le decisioni), concludendo che "i giudici si affidano pesantemente al ragionamento intuitivo per valutare le controversie legali", usano sistematicamente "semplici scorciatoie mentali come guida per ragionare sui materiali legali" e per questo motivo, pur impiegando occasionalmente forme di ragionamento più deliberative, "rimangono esposti a errori di giudizio". Inoltre, i dati

[10] J. J. RACHLINSKI - A. J. WISTRICH, *Judging the Judiciary by the Numbers: Empirical Research on Judges*, in *Annual Review of Law and Social Science*, 2017, pp. 203 ss.

indicano che questi errori non diminuiscono "con l'esperienza o la specializzazione" del giudice.

Questa valutazione delle prestazioni cognitive dei giudici – rilevano Cevolani e Crupi[11] – non è sorprendente alla luce di ciò che psicologi ed economisti comportamentali ci dicono sul modo in cui gli esseri umani giudicano, ragionano e prendono decisioni. In questa prospettiva, i giudici non si comportano diversamente da altri professionisti, come medici, manager, consulenti finanziari, politici e, in ultima analisi, dalla gente comune. I dati analizzati mostrano come i giudici risultano costantemente influenzati da informazioni irrilevanti e sbagliano sistematicamente a valutare rischi e probabilità connessi a eventi incerti.

I giudici risultano oggi suscettibili, in particolare, a molte illusioni cognitive o *bias*: in particolare, il *bias* di ancoraggio (prendere decisioni basandosi sulle prime informazioni trovate o fornite), quello del senno di poi (considerare un determinato evento più probabile quando si è già verificato), quello della conferma (selezionare le informazioni possedute in modo da porre maggiore attenzione, e quindi maggiore credibilità, su quelle che confermano le proprie convinzioni), l'effetto incorniciamento (o effetto *framing*: effetto, sulle scelte, del modo in cui le alternative sono presentate o 'incorniciate'), l'effetto contrasto in contesti di decisioni sequenziali, la dipendenza dal formato numerico in cui

[11] G. CEVOLANI - V. CRUPI, *Come ragionano i giudici: razionalità, euristiche e illusioni cognitive*, in *Criminalia*, 2017, pp. 181 ss.

vengono richieste o presentate le informazioni rilevanti, e altre ancora. Per quanto già preoccupante possa apparire il quadro, in realtà lo è ancora di più se si pensa che gli studi effettuati si sono concentrati esclusivamente su errori, distorsioni e fallimenti della razionalità di tipo cognitivo, cioè che hanno origine in deviazioni sistematiche e prevedibili dai canoni della razionalità dovute a quella che potremmo chiamare l'architettura del nostro cervello. Esiste tuttavia una vasta letteratura su diverse altre potenziali fonti di errore nel ragionamento giudiziale: in particolare, i pregiudizi ideologici (specialmente politici, ma anche religiosi, razziali o di genere), il comportamento strategico indotto dalla pressione dei *media*, della politica o di altre autorità giuridiche (ad esempio, superiori – la Corte d'appello, la Corte di cassazione ecc.), le distorsioni introdotte dai vincoli procedurali, dalla burocrazia e dal contesto legale, e le emozioni e altri fattori psicologici che influenzano le decisioni dei giudici. Le illusioni cognitive costituiscono, cioè, solo una delle possibili fonti di errore in ambito giuridico, che coesiste e interagisce con molte altre di diversa natura.

Altri studi hanno ad esempio dimostrato che le decisioni dei giudici sono soggette a 'rumore' (*noise*)[12]. Per esempio, si è scoperto che i giudici sono più propensi a concedere la libertà condizionale all'inizio della giornata o subito dopo la pausa pranzo che non immediata-

[12] Cfr. D. KAHNEMAN, O. SIBONY, C. R. SUNSTEIN, *Rumore: Un difetto del ragionamento umano*, UTET, Torino, 2021.

mente prima di una pausa (un giudice affamato potrebbe essere più severo). Un altro studio condotto su migliaia di sentenze di tribunali minorili ha riscontrato che quando la squadra di football locale perde una partita nel fine settimana, il lunedì i giudici prendono decisioni più severe e che gli imputati di colore sono molto più penalizzati da questo incremento di severità. Un altro studio ancora ha analizzato un milione e mezzo di decisioni giudiziarie emesse nell'arco di 30 anni arrivando ad una conclusione analoga. L'analisi di 6 milioni di sentenze formulate da giudici francesi nell'arco di 12 anni ha dimostrato che questi sono più clementi con gli imputati nel giorno del loro compleanno (degli imputati), ma si sospetta che possa essere lo stesso anche per il compleanno dei giudici. Secondo un'altra indagine, i giudici potrebbero essere influenzati perfino da un fattore apparentemente irrilevante come la temperatura esterna.

In buona sostanza, mentre i *bias* ci spingono tutti nella stessa direzione, sbagliata, il *noise* o rumore descrive la grande variabilità delle nostre decisioni e dei nostri giudizi. La combinazione di *bias* e *noise*, naturalmente, non può che deteriorare ulteriormente la qualità delle nostre scelte, anche in un contesto giudiziario.

8. Una giustizia inevitabilmente irrazionale?

L'ambito che si è solo sommariamente delineato nel paragrafo precedente negli ultimi anni è oggetto di grande

attenzione e sviluppo[13]. Per quanto l'eliminazione assoluta del 'rumore' che condiziona la vita e le decisioni di ciascuno di noi sia oggettivamente impossibile, è tuttavia possibile pensare di poter conoscere meglio sia il funzionamento della nostra mente sia l'approccio adeguato a momenti e contesti decisionali, limitando quanto meno alcune euristiche e *bias* cognitivi. Grande attenzione viene dunque posta da numerosi studiosi anche al cosiddetto *debiasing*, cioè l'analisi e la progettazione di procedure e tecniche in grado di contrastare l'influenza delle illusioni cognitive e ridurne l'impatto negativo, sia in generale sia relativamente a situazioni e compiti specifici.

Del resto, il generale e continuo decadimento della logica argomentativa giudiziaria, che fa uso non più di 'luoghi' tecnici a sostegno del proprio argomentare ma di più veloci euristiche se non proprio di *bias* cognitivi e stereotipi, appare particolarmente pericoloso e dannoso. Che, poi, vi siano bellissime sentenze con cui la Corte di cassazione 'talvolta' riesce efficacemente a stigmatizzare i percorsi e gli approdi sbagliati della giurisprudenza di merito, anche in punto di stereotipi e fallacie, non può essere una consolazione. Ci sarà pure un giudice a Berlino, ma Berlino appare oggettivamente troppo lontana per i cittadini.

Se la degenerazione dei *loci* in *bias*, e i rischi che le

[13] Basti pensare anche solo all'attenzione ai *bias* decisionali soprattutto in economia (*behavioral finance*), alimentata in anni recenti dal premio Nobel Daniel Kahneman (*Pensieri lenti e veloci*, Mondadori, Milano, 2019).

attività forensi corrono, sono evidenti solo a pochi operatori muniti di buona cultura generale e adeguata curiosità, si pone anzitutto un problema di formazione. Occorre, cioè, che un giudice ed un avvocato sappiano, già dalle aule universitarie o comunque non oltre l'apprendistato iniziale, non solo com'è strutturato un codice di procedura ma anche come è strutturata e funziona la mente umana, quali sono i meccanismi fondamentali in tema di logica e argomentazione (in particolare giuridica), cosa sia la retorica applicata, e cosa sia anche la retorica visuale. Aspiranti magistrati ed avvocati più preparati e competenti anche in discipline apparentemente distanti (linguistica, retorica, psicologia, ma anche neuroscienze) potranno essere operatori forensi consapevoli e certamente meno avvezzi di quelli di oggi ad essere autori o vittime di distorsioni cognitive (e non solo). "Chi è molto qualificato è meno soggetto a rumore, e anche meno incline ai *bias*"; detto in altri termini, "la bontà di un giudizio dipende da ciò che sai, da quanto ragioni bene e da come ragioni"[14].

Perché una giustizia (prevedibilmente) irrazionale non è un concetto accettabile.

---

[14] D. D. KAHNEMAN, O. SIBONY, C. R. SUNSTEIN, *Rumore: Un difetto del ragionamento umano* cit., pp. 259-260. E, proseguendo la citazione, "i buoni giudici sono tendenzialmente brillanti e competenti, ma hanno anche una grande apertura mentale e sono disposti a imparare dalle nuove informazioni".

edizioni intra

COLLANE

Il Disoriente
Grandi classici della narrativa
Serie Pirandello Novelle per un anno
Serie Giallo e Noir
Serie Fantascienza Fantasy Avventura

Mysteria
Saggi e narrativa del “mistero”

Astra
Saggi e racconti. Oltre la Terra

Saggiamente
Saggi di scienze umane e sociali

Retoricamente
Saggi e manuali
su retorica, linguaggio e comunicazione

Politicamente
Saggi e scritti politici

Brĕvitĕr
Manuali e compendi giuridici

Visio
Arti grafiche e visive

Teatro da leggere
Testi teatrali

Mille bolle blu
Libri per bambini

www.intraedizioni.it

Collana Retoricamente

La potenza della comunicazione retorica

Collana diretta da Gianluca Sposito

Abate Alessio, *Manualetto di dizione*, Intra, 2022

Frunzio Marina (a cura di), *Il fascino della comunicazione tra antico e presente. Atti della tavola rotonda di Urbino 7 e 8 aprile 2022*, Intra, 2022

Orwell George, *Politics and the English Language*, Intra, 2022

Schopenhauer Arthur, *The Art of Being Right: 38 Ways to Win an Argument*, Intra, 2022

Strunk William, *The Elements of Style*, Intra, 2022

Sposito Gianluca, *Dici a me? Parole e discorsi da film*, Intra, 2021

Sposito Gianluca, *Discorsi da Oscar*, Intra, 2022

Sposito Gianluca, *Domande non retoriche*, Intra, 2021

Sposito Gianluca, *Dizionario di retorica con elementi di linguistica, fonetica, stilistica e narratologia per l'oratore quotidiano*, Intra, 2021

Sposito Gianluca, *In nome della lingua italiana. Manuale di scrittura forense*, Intra, 2020

Sposito Gianluca, *Le regole del discorso perfetto. Strumenti e suggerimenti per una comunicazione efficace*, Intra, 2021

Sposito Gianluca, *Manuale di retorica forense*, Intra, 2020

Sposito Gianluca, *Quanto siamo retorici. Libera l'oratore che è in te*, Intra, 2020

Sposito Gianluca, *Speeches for Oscar*, Intra, 2022

Sposito Gianluca, *The Keys of Legal Rhetoric: A Handbook for Lawyers*, Intra, 2020

Scheda del volume disponibile cliccando **qui**
o inquadrando questo codice:

www.intraedizioni.it