

ATTI DI STUDIO – INCONTRI FORMATIVI DELL'ISTITUTO STUDI GIURIDICI SUPERIORI

L'ARTE ORATORIA

Da Cicerone al
public speaking
contemporaneo

*Tecnica, etica,
persuasione e presenza*



MANLIO MEROLLA



EDIZIONI LEX ET JUS

NUOVA EDIZIONE – ANNO 2026

Codice SNN

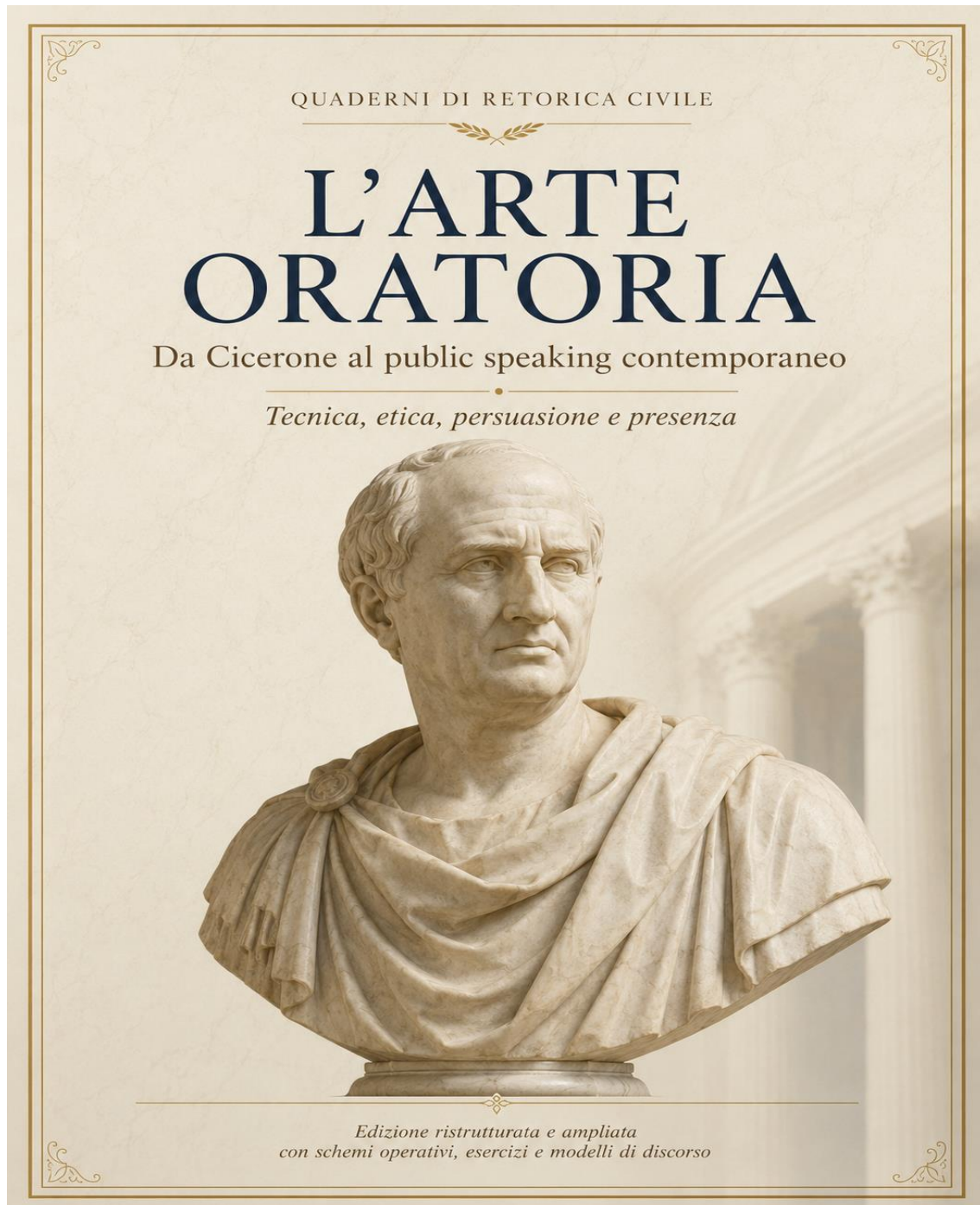


EDIZIONI LEX ET JUS

L'ARTE ORATORIA

Da Cicerone al public speaking contemporaneo

Atti di studio delle lezioni del Prof. Manlio Merolla
offerte alla Scuola di Legge dell'Istituto degli Studi Giuridici Superiori
Nuova edizione anno 2026



Manlio Merolla

L'arte oratoria. Da Cicerone al public speaking contemporaneo
Atti di studio, incontri formativi e laboratorio di comunicazione giuridica
Nuova edizione anno 2026 - Edizioni Lex et Jus

Avvertenza editoriale

La pubblicazione è stata ristrutturata e ampliata in forma di quaderno di studio.

I materiali di partenza sono stati ordinati, potenziati e trasformati in un percorso organico, con approfondimenti metodologici, esempi tecnici, esercizi e atti di laboratorio. Il testo ha finalità formative e culturali.

La parola non è soltanto uno strumento di comunicazione. È forma del pensiero, esercizio di responsabilità, capacità di orientare, chiarire, persuadere e costruire relazioni fondate sulla fiducia.

La nuova pubblicazione **“L'arte oratoria. Da Cicerone al public speaking contemporaneo”**, a cura di **Manlio Merolla**, nasce come opera di studio, formazione e approfondimento nell'ambito degli **Atti di Studio e degli Incontri formativi dell'Istituto Studi Giuridici Superiori**.

Il volume propone un percorso organico che parte dalla tradizione classica dell'oratoria, con particolare riferimento alla lezione di Cicerone, per giungere alle tecniche moderne del public speaking, della comunicazione istituzionale e dell'argomentazione giuridica.

L'opera non si limita a illustrare principi teorici, ma offre un itinerario operativo: schemi, modelli di discorso, esercizi, atti di laboratorio e strumenti pratici per affinare la capacità di parlare in pubblico con chiarezza, misura, autorevolezza e consapevolezza.

Al centro della pubblicazione vi è una convinzione: l'oratore autentico non è colui che domina la parola per puro effetto scenico, ma chi sa unire competenza, ordine del pensiero, padronanza del linguaggio, sensibilità verso l'uditorio e responsabilità etica.

Da Cicerone alla comunicazione contemporanea, l'arte oratoria viene così riscoperta come disciplina civile, professionale e formativa: un sapere necessario per il giurista, il docente, il professionista, il relatore e per chiunque sia chiamato a esporre idee, difendere ragioni, guidare decisioni o parlare davanti a una comunità.

Edizioni Lex et Jus propone questa nuova edizione 2026 come strumento di studio e laboratorio, dedicato alla formazione della parola pubblica, alla cultura dell'argomentazione e alla riscoperta dell'eloquenza come servizio alla verità, alla giustizia e alla responsabilità civile.

INDICE GENERALE

- 1. Premessa. Perché tornare a Cicerone**
- 2. I. La parola come fatto civile**
- 3. II. Cicerone e l'unità di sapere, stile e presenza**
- 4. III. Ethos, logos e pathos**
- 5. IV. Le cinque parti dell'oratoria**
- 6. V. Costruire un discorso autorevole**
- 7. VI. Ansia, presenza e governo del corpo**
- 8. VII. Il linguaggio dell'oratore giuridico**
- 9. VIII. Storytelling e memoria**
- 10. IX. La confutazione**
- 11. X. Il discorso nell'era digitale**
- 12. XI. Etica della persuasione**
- 13. Parte speciale. Laboratorio di oratoria**
- 14. Atti di laboratorio e modelli tecnici**
- 15. Griglie di valutazione e bibliografia essenziale**

Premessa.

Perche tornare a Cicerone

L'oratoria non e un ornamento esteriore della conoscenza, ma il modo attraverso il quale la conoscenza diventa relazione, decisione e responsabilita. La parola pubblica non vive nel vuoto: nasce da un contenuto, si ordina in un metodo, si misura con un uditorio e produce conseguenze.

Per questo Cicerone conserva una modernita sorprendente. Egli non insegna soltanto a parlare bene, ma a costruire una presenza civile, capace di persuadere senza degradare il confronto e di emozionare senza tradire la verita del tema trattato.

La nuova edizione di questi atti di studio intende trasformare il materiale originario in un itinerario di formazione. La prima esigenza e quella di chiarire il fondamento classico: docere, delectare, movere; inventio, dispositio, elocutio, memoria, actio.

La seconda e quella di tradurre tali categorie in strumenti contemporanei: discorso istituzionale, lezione, arringa, intervento assembleare, relazione tecnica, presentazione pubblica, replica a obiezioni. La terza e quella di offrire modelli di laboratorio, affinche il lettore possa esercitare non solo la comprensione, ma la pratica dell'eloquenza.

Il filo conduttore e semplice: non esiste comunicazione efficace senza padronanza dell'argomento; non esiste persuasione solida senza ordine; non esiste autorevolezza senza misura; non esiste parola che tocchi l'uditorio se non nasce, almeno in parte, da convinzione interiore. La tecnica e necessaria, ma la tecnica senza coscienza diventa artificio.

L'emozione e potente, ma l'emozione senza criterio diventa manipolazione. L'oratore completo vive nel punto di equilibrio tra sapere, stile, ethos e responsabilita.

Formula operativa

Prima di parlare, definire sempre: obiettivo del discorso, destinatario, tesi centrale, tre argomenti di sostegno, una possibile obiezione, frase conclusiva memorabile.

Capitolo I.

La parola come fatto civile

Nel mondo antico la parola pubblica era il luogo in cui si formava il consenso, si difendeva una causa, si orientava una comunità. Oggi le forme sono mutate: aula giudiziaria, consiglio comunale, conferenza, università, video, riunione, tavola rotonda, piattaforma digitale. Eppure la struttura profonda resta la medesima. Qualcuno prende la parola davanti ad altri e chiede ascolto, fiducia, adesione o almeno attenzione.

La prima regola dell'oratoria civile è il rispetto dell'uditorio.

Non significa compiacerlo, ma riconoscerlo come soggetto intelligente, portatore di aspettative, dubbi, resistenze e sensibilità.

L'oratore mediocre parla per scaricare un contenuto; l'oratore maturo parla per costruire un ponte. Il discorso efficace è una forma di architettura: regge se ha fondamenta, proporzioni, aperture, ritmo e destinazione.

La parola diventa civile quando rinuncia alla pura aggressione e sceglie di illuminare il problema.

Anche la confutazione più severa può mantenere dignità. Anche una tesi forte può essere esposta senza volgarità. A

nche l'emozione può essere chiamata in causa senza spettacolarizzare il dolore o la paura. L'oratoria, nella sua forma migliore, è esercizio di responsabilità pubblica.

Formula operativa

Prima di parlare, definire sempre: obiettivo del discorso, destinatario, tesi centrale, tre argomenti di sostegno, una possibile obiezione, frase conclusiva memorabile.

Capitolo II.

Cicerone e l'unità di sapere, stile e presenza

La lezione ciceroniana non può essere ridotta a un repertorio di belle frasi. Cicerone rappresenta un modello complesso perché unisce formazione culturale, competenza giuridica, sensibilità politica, capacità narrativa, prontezza dialettica e cura del ritmo. Il suo discorso non procede come accumulo disordinato di argomenti, ma come movimento progressivo: introduce, spiega, orienta, colpisce, riepiloga, muove.

Tre funzioni restano decisive: docere, cioè informare, chiarire e dimostrare; delectare, cioè rendere il discorso piacevole, memorabile e capace di conquistare benevolenza; movere, cioè suscitare un moto dell'animo, una decisione, una presa di posizione.

Queste tre funzioni non sono alternative. Un discorso solo informativo rischia di essere freddo; un discorso solo piacevole rischia di essere frivolo; un discorso solo emotivo rischia di essere instabile. La forza nasce dall'equilibrio.

Nel *De Oratore* la figura dell'oratore non coincide con il tecnico della parola vuota.

L'oratore deve conoscere gli argomenti, comprendere le passioni umane, scegliere ciò che è opportuno, usare voce e gesto in modo coerente.

La comunicazione non è soltanto ciò che si dice, ma ciò che il pubblico percepisce come unita tra contenuto, persona e situazione.

Formula operativa

Prima di parlare, definire sempre: obiettivo del discorso, destinatario, tesi centrale, tre argomenti di sostegno, una possibile obiezione, frase conclusiva memorabile.

Capitolo III.

Ethos, logos e pathos

Ogni discorso persuasivo poggia su tre assi. Il primo è l'ethos: la credibilità di chi parla. Non basta proclamarsi affidabili; bisogna apparire coerenti, preparati, misurati, consapevoli. L'ethos si costruisce prima del discorso, attraverso la reputazione, e durante il discorso, attraverso il dominio del tema e la qualità del comportamento.

Il secondo asse è il logos: la trama razionale dell'argomentazione.

Una tesi deve essere comprensibile, sostenuta da ragioni, ordinata in passaggi verificabili. Il logos non è fredda aritmetica: è la disciplina che impedisce al discorso di dissolversi in impressione.

Dove manca il logos, la parola può sedurre per un momento, ma non regge alla prova della discussione.

Il terzo asse è il pathos: la capacità di coinvolgere le emozioni. L'emozione non va demonizzata. Le decisioni umane raramente sono solo razionali.

Tuttavia il pathos deve essere proporzionato al tema e moralmente sorvegliato. La commozione, l'indignazione, la speranza e l'orgoglio possono essere forze nobili se orientate da conoscenza e misura.

Formula operativa

Prima di parlare, definire sempre: obiettivo del discorso, destinatario, tesi centrale, tre argomenti di sostegno, una possibile obiezione, frase conclusiva memorabile.

Capitolo IV.

Le cinque parti dell'oratoria

L'inventio e la ricerca degli argomenti. Essa risponde alla domanda: che cosa posso dire, con quali prove, esempi, ragioni, dati, precedenti, analogie?

L'errore comune è iniziare dalla forma quando non si possiede ancora la sostanza. L'inventio obbliga a raccogliere, selezionare e distinguere ciò che è centrale da ciò che è accessorio.

La dispositio è l'ordine. Un argomento valido, collocato nel punto sbagliato, perde forza. La struttura classica prevede esordio, narrazione dei fatti, divisione delle questioni, argomentazione, confutazione e perorazione.

Nelle forme contemporanee questa sequenza può essere adattata, ma non abolita. Ogni discorso deve far capire dove sta andando.

L'elocutio è la scelta delle parole.

Non significa cercare sempre il termine più alto, ma il termine più giusto. La parola efficace è precisa, proporzionata, memorabile.

La memoria consente di possedere il discorso senza esserne prigionieri; l'actio lo rende vivo attraverso voce, postura, sguardo, pause e gesto.

Formula operativa

Prima di parlare, definire sempre: obiettivo del discorso, destinatario, tesi centrale, tre argomenti di sostegno, una possibile obiezione, frase conclusiva memorabile.

Capitolo V.

Costruire un discorso autorevole

Un discorso autorevole nasce da una domanda: quale trasformazione deve avvenire nell'uditorio al termine del mio intervento?

Deve capire un problema?

Accettare una tesi?

Scegliere una condotta?

Ricordare un principio?

La risposta orienta ogni altra decisione: durata, registro, esempi, tono, livello tecnico, conclusione.

La struttura operativa più solida può essere sintetizzata in sette passaggi: apertura, promessa, contesto, problema, tesi, prova, chiusura.

L'apertura ottiene attenzione.

La promessa chiarisce perché ascoltare. Il contesto impedisce equivoci. Il problema crea necessità.

La tesi offre direzione. La prova produce affidabilità.

La chiusura imprime memoria.

L'autorevolezza non coincide con la durezza.

Anzi, spesso l'oratore più forte è quello che non ha bisogno di alzare la voce.

La padronanza del silenzio, la cura delle pause, la capacità di riconoscere una difficoltà senza cedere il punto sono segni di sicurezza.

L'uditorio percepisce l'equilibrio prima ancora del contenuto.

Formula operativa

Prima di parlare, definire sempre: obiettivo del discorso, destinatario, tesi centrale, tre argomenti di sostegno, una possibile obiezione, frase conclusiva memorabile.

Capitolo VI.

Ansia, presenza e governo del corpo

L'ansia di parlare in pubblico non è un difetto morale, ma una reazione fisiologica a una esposizione sociale. Il corpo aumenta vigilanza, ritmo cardiaco, tensione muscolare.

L'obiettivo non è eliminare ogni segnale, ma trasformarlo in energia controllata. Una certa quota di attivazione migliora concentrazione e presenza.

La preparazione tecnica riduce l'ansia perché sostituisce l'improvvisazione con una mappa. L'oratore deve sapere l'inizio, la conclusione e i passaggi di raccordo.

Non deve imparare a memoria ogni parola, salvo frasi decisive, ma deve possedere l'architettura.

Quando la mente conosce la strada, la voce trema meno.

La postura comunica prima della frase.

Piedi stabili, spalle aperte, mani visibili, sguardo distribuito, respiro basso e pause intenzionali producono una percezione di controllo. Il corpo non deve recitare una sicurezza finta, ma accompagnare la chiarezza del pensiero.

Formula operativa

Prima di parlare, definire sempre: obiettivo del discorso, destinatario, tesi centrale, tre argomenti di sostegno, una possibile obiezione, frase conclusiva memorabile.

Capitolo VII.

Il linguaggio dell'oratore giuridico

Nel contesto giuridico la parola ha una responsabilità particolare.

Essa non deve soltanto impressionare, ma ordinare fatti, qualificare norme, distinguere questioni, sostenere conclusioni.

L'oratore giuridico deve evitare due estremi: l'oscurità tecnicistica che allontana l'ascoltatore e la semplificazione eccessiva che tradisce la complessità.

Il linguaggio tecnico è necessario quando serve precisione.

Tuttavia ogni termine tecnico deve essere inserito in una frase leggibile.

La regola è: precisione senza opacità; chiarezza senza banalizzazione.

Un buon intervento giuridico rende evidente il percorso: fatto, norma, questione, argomento, effetto.

La retorica forense migliore non manipola il dato, ma lo rende intellegibile. Seleziona i fatti pertinenti, mostra la gerarchia delle norme, anticipa le obiezioni, riconosce i punti difficili e propone una soluzione ragionevole. La persuasione nasce dalla sensazione che la tesi sia non solo utile, ma giusta, ordinata e controllabile.

Formula operativa

Prima di parlare, definire sempre: obiettivo del discorso, destinatario, tesi centrale, tre argomenti di sostegno, una possibile obiezione, frase conclusiva memorabile.

Capitolo VIII.

Storytelling e memoria

Lo storytelling non è la sostituzione dei fatti con il racconto.

È l'organizzazione dei fatti in una forma che l'uditorio possa seguire e ricordare.

La mente umana trattiene meglio le sequenze dotate di protagonista, ostacolo, svolta e significato.

Anche una relazione tecnica può beneficiare di una trama: da dove partiamo, quale problema incontriamo, quale scelta dobbiamo compiere.

Nel discorso pubblico, l'aneddoto funziona quando è breve, pertinente e non narcisistico.

Non serve raccontare se stessi per occupare la scena; serve usare un frammento narrativo per far comprendere una verità.

L'esempio è una finestra, non un ornamento. Deve aprire il concetto, non sostituirlo.

La memoria dell'uditorio si costruisce con riprese controllate, immagini verbali e frasi-cardine.

Una buona frase-cardine deve essere breve, ritmica e concettualmente forte. Deve poter essere ricordata senza tradire il senso del discorso.

Formula operativa

Prima di parlare, definire sempre: obiettivo del discorso, destinatario, tesi centrale, tre argomenti di sostegno, una possibile obiezione, frase conclusiva memorabile.

Capitolo IX.

La confutazione

Confutare non significa aggredire l'avversario, ma mostrare la debolezza di un argomento.

La confutazione efficace distingue persona e tesi, tono e contenuto, errore e malafede. La demolizione personale produce talvolta applauso immediato, ma riduce l'autorevolezza di lungo periodo.

La tecnica più solida consiste nel ricostruire correttamente l'argomento contrario, individuarne il punto di vulnerabilità e offrire una spiegazione alternativa più convincente.

L'oratore che caricaturizza la posizione opposta può vincere un effetto scenico, ma perde affidabilità davanti a un pubblico competente.

In sede giuridica la confutazione deve procedere per questioni: irrilevanza del fatto, insufficienza della prova, diversa qualificazione giuridica, errore di presupposto, sproporzione della conclusione, mancato nesso causale, violazione della regola applicabile.

Ogni obiezione va affrontata con ordine e misura.

Formula operativa

Prima di parlare, definire sempre: obiettivo del discorso, destinatario, tesi centrale, tre argomenti di sostegno, una possibile obiezione, frase conclusiva memorabile.

Capitolo X.

Il discorso nell'era digitale

La comunicazione digitale ha accelerato i tempi dell'attenzione e moltiplicato i contesti della parola.

Un discorso può essere pronunciato in aula e poi circolare come frammento video; una frase può essere estratta dal suo contesto; una pausa può diventare interpretazione.

L'oratore contemporaneo deve quindi parlare con maggiore consapevolezza della riproducibilità del messaggio.

Questo non significa ridurre tutto a slogan. Significa costruire nuclei di senso chiari, capaci di resistere anche quando vengono isolati.

Ogni intervento dovrebbe contenere tre livelli: una tesi breve, una spiegazione articolata e una formulazione memorabile. Il digitale premia la sintesi, ma la sintesi deve nascere da profondità.

La presenza digitale richiede anche disciplina visiva e vocale: sguardo in camera, luce adeguata, sfondo sobrio, frasi più brevi, transizioni esplicite. In video, il pubblico non concede lunghe premesse.

Bisogna orientarlo subito, senza sacrificare precisione e rigore.

Formula operativa

Prima di parlare, definire sempre: obiettivo del discorso, destinatario, tesi centrale, tre argomenti di sostegno, una possibile obiezione, frase conclusiva memorabile.

Capitolo XI.

Etica della persuasion

Ogni tecnica persuasiva pone una questione morale.

Parlare bene significa poter orientare l'altro; orientare l'altro significa assumere responsabilit .

La retorica diventa nobile quando aumenta la comprensione e diventa pericolosa quando sfrutta paura, ignoranza o risentimento senza offrire verit  controllabile.

L'etica dell'oratore si riconosce in alcuni criteri: non falsificare i dati, non occultare consapevolmente le premesse decisive, non usare l'emozione per impedire il ragionamento, non umiliare l'interlocutore, non promettere cio che non si puo sostenere.

La parola pubblica   un potere: per questo richiede misura.

La grande lezione classica   ancora attuale: il discorso migliore non   quello che semplicemente vince, ma quello che merita di essere ascoltato anche da chi dissente.

In questa prospettiva, l'oratoria diventa educazione alla cittadinanza, alla legalit , al confronto e alla responsabilit .

Formula operativa

Prima di parlare, definire sempre: obiettivo del discorso, destinatario, tesi centrale, tre argomenti di sostegno, una possibile obiezione, frase conclusiva memorabile.

Parte speciale.

Laboratorio di oratoria

La parte laboratoriale traduce la teoria in esercizio.

Ogni atto di laboratorio è costruito come una scheda pratica: obiettivo, scenario, consegna, struttura consigliata, esempio tecnico, criteri di verifica. Il metodo è pensato per lezioni, incontri formativi, simulazioni forensi, public speaking istituzionale e allenamento individuale.

L'atto di laboratorio non è un compito scolastico, ma una piccola officina retorica.

Costringe a passare dal sapere al fare: selezionare argomenti, ordinare le parti, scegliere il registro, governare il tempo, affrontare obiezioni, concludere con efficacia.

Ogni esercizio può essere svolto in forma scritta e poi pronunciato oralmente.

La regola didattica è: preparare, esporre, registrare, riascoltare, correggere, ripetere.

L'oratoria cresce per stratificazione, non per ispirazione improvvisa.

Atto di laboratorio n. 1 - L'esordio: conquistare attenzione senza artificio

Obiettivo

Allenare l'apertura del discorso e la captatio benevolentiae.

Scenario: Il relatore deve introdurre una lezione di trenta minuti sul valore della parola pubblica in una scuola di legge.

Struttura consigliata:

- Una frase di contesto
- Una domanda guida
- Una promessa di utilità
- Una transizione verso il tema

Esempio tecnico

Signore e Signori, ogni comunità si riconosce dal modo in cui discute. Dove la parola è confusa, anche la decisione diventa fragile; dove la parola è ordinata, il dissenso può trasformarsi in metodo. Oggi non parleremo soltanto di come si parla in pubblico, ma di come una parola preparata possa diventare strumento di responsabilità.

Esercizio: riscrivere l'esempio adattandolo a un pubblico diverso, riducendolo prima a novanta secondi e poi ampliandolo a tre minuti. Registrare l'esposizione e verificare ritmo, chiarezza, pause, sguardo e coerenza tra tesi e conclusione.

Atto di laboratorio n. 2 - La dispositio: ordinare una tesi complessa

Obiettivo

Imparare a trasformare un tema ampio in sequenza logica.

Scenario: Occorre sostenere la tesi secondo cui il public speaking e competenza essenziale per il giurista contemporaneo.

Struttura consigliata:

- Definizione del tema
- Ragione professionale
- Ragione istituzionale
- Ragione relazionale
- Conclusione

Esempio tecnico

La capacità di parlare in pubblico non è accessoria alla professione giuridica. Essa è necessaria per tre ragioni: consente di rendere comprensibile il dato tecnico, permette di sostenere una posizione in modo controllabile e crea fiducia tra chi parla e chi ascolta. Il giurista che non sa comunicare rischia di possedere il sapere senza riuscire a renderlo utile.

Esercizio: riscrivere l'esempio adattandolo a un pubblico diverso, riducendolo prima a novanta secondi e poi ampliandolo a tre minuti. Registrare l'esposizione e verificare ritmo, chiarezza, pause, sguardo e coerenza tra tesi e conclusione.

Atto di laboratorio n. 3

- La narrazione dei fatti

Obiettivo

Costruire una narrazione chiara, selettiva e non manipolatoria.

Scenario: Simulazione di esposizione iniziale in una controversia civile semplice.

Struttura consigliata:

- Premessa temporale
- Fatto principale
- Documento decisivo
- Comportamento della controparte
- Questione da decider

Esempio tecnico

La vicenda può essere riassunta in pochi passaggi. In data determinata nasceva un rapporto obbligatorio documentato. La parte onerata non provvedeva all'adempimento nonostante richiesta formale. Il documento prodotto non è marginale, ma costituisce il punto di convergenza tra fatto storico e pretesa azionata. La questione, dunque, non è dispersiva: occorre stabilire se l'obbligo esista e se sia rimasto ingiustificatamente ineseguito.

Esercizio: riscrivere l'esempio adattandolo a un pubblico diverso, riducendolo prima a novanta secondi e poi ampliandolo a tre minuti. Registrare l'esposizione e verificare ritmo, chiarezza, pause, sguardo e coerenza tra tesi e conclusione.

Atto di laboratorio n. 4

- Argomentare per punti

Obiettivo

Allenare chiarezza, numerazione e progressione.

Scenario: Intervento di cinque minuti in una riunione formativa.

Struttura consigliata:

- Tesi in una frase
- Primo argomento
- Secondo argomento
- Terzo argomento
- Ripresa finale

Esempio tecnico

La tesi è questa: un discorso funziona quando il pubblico riesce a ripetere il nucleo. Primo: deve essere chiaro l'obiettivo. Secondo: devono essere pochi gli argomenti centrali. Terzo: deve esserci una conclusione che raccolga e rilanci. Senza questi tre elementi, il discorso può anche essere elegante, ma non diventa memorabile.

Esercizio: riscrivere l'esempio adattandolo a un pubblico diverso, riducendolo prima a novanta secondi e poi ampliandolo a tre minuti. Registrare l'esposizione e verificare ritmo, chiarezza, pause, sguardo e coerenza tra tesi e conclusione.

Atto di laboratorio n. 5

- La confutazione tecnica

Obiettivo

Rispondere a una obiezione senza irrigidirsi.

Scenario: Un ascoltatore sostiene che la retorica sia soltanto manipolazione.

Struttura consigliata:

- Riconoscimento del rischio
- Distinzione concettuale
- Argomento positivo
- Chiusura etica

Esempio tecnico

L'obiezione coglie un rischio reale: la parola può essere usata per manipolare. Ma proprio per questo occorre studiare la retorica, non ignorarla. La differenza tra manipolazione e persuasione responsabile sta nel rapporto con la verità, con le prove e con la libertà dell'uditorio. Una retorica educata rende più forte il pensiero critico, non più debole.

Esercizio: riscrivere l'esempio adattandolo a un pubblico diverso, riducendolo prima a novanta secondi e poi ampliandolo a tre minuti. Registrare l'esposizione e verificare ritmo, chiarezza, pause, sguardo e coerenza tra tesi e conclusione.

Atto di laboratorio n. 6

- La perorazione finale

Obiettivo

Costruire una conclusione emotiva ma misurata.

Scenario: Chiusura di una lezione sul valore civile della parola.

Struttura consigliata:

- Richiamo alla tesi
- Immagine finale
- Invito all'azione
- Frase memorabile

Esempio tecnico

Se c'è un insegnamento che possiamo portare con noi, e che la parola non è mai neutra. Essa può ferire o chiarire, confondere o ordinare, dividere o rendere possibile il dissenso. Studiare l'oratoria significa imparare a usare una forza antica con coscienza moderna: parlare meglio per pensare meglio, e pensare meglio per servire meglio la comunità.

Esercizio: riscrivere l'esempio adattandolo a un pubblico diverso, riducendolo prima a novanta secondi e poi ampliandolo a tre minuti. Registrare l'esposizione e verificare ritmo, chiarezza, pause, sguardo e coerenza tra tesi e conclusione.

Atto di laboratorio n. 7

- Gestire le domande difficili

Obiettivo

Mantenere controllo e rispetto durante il confronto.

Scenario: Dopo un intervento pubblico, viene posta una domanda polemica.

Struttura consigliata:

- Ascolto senza interruzione
- Riformulazione neutra
- Risposta breve
- Ritorno alla tesi

Esempio tecnico

La domanda pone un tema importante, che distinguerei in due profili. Il primo riguarda il metodo, il secondo riguarda il merito. Sul metodo, è necessario evitare generalizzazioni; sul merito, il punto decisivo è verificare i dati e le conseguenze concrete. Per questa ragione, la mia risposta è la seguente...

Esercizio: riscrivere l'esempio adattandolo a un pubblico diverso, riducendolo prima a novanta secondi e poi ampliandolo a tre minuti. Registrare l'esposizione e verificare ritmo, chiarezza, pause, sguardo e coerenza tra tesi e conclusione.

Atto di laboratorio n. 8

- Trasformare dati in discorso

Obiettivo

Evitare l'effetto elenco e dare senso ai numeri.

Scenario: Presentazione di dati in un incontro pubblico.

Struttura consigliata:

- Dato
- Confronto
- Significato
- Conseguenza
- Scelta

Esempio tecnico

Un numero, da solo, informa; un numero spiegato orienta. Se dico che un fenomeno cresce del dieci per cento, offro un dato. Se mostro da quale base parte, in quale periodo cresce e quale effetto produce sulle persone, trasformo il dato in comprensione. Il pubblico non deve soltanto ascoltare cifre: deve capire perché quelle cifre contano.

Esercizio: riscrivere l'esempio adattandolo a un pubblico diverso, riducendolo prima a novanta secondi e poi ampliandolo a tre minuti. Registrare l'esposizione e verificare ritmo, chiarezza, pause, sguardo e coerenza tra tesi e conclusione.

Atto di laboratorio n. 9

- Mini-arringa civile

Obiettivo

Applicare struttura forense in forma sintetica.

Scenario: Simulazione di conclusione orale in una causa di modesto valore.

Struttura consigliata:

- Fatto pacifico
- Norma applicabile
- Prova decisiva
- Confutazione
- Richiesta conclusiva

Esempio tecnico

Il fatto centrale non è controverso: la prestazione è stata richiesta e documentata. La norma applicabile impone l'adempimento secondo buona fede e correttezza. La prova decisiva è nella documentazione versata in atti, che collega la richiesta alla mancata esecuzione. L'obiezione avversaria non supera tale dato, perché resta generica e non incide sul nucleo della pretesa. Si chiede pertanto l'accoglimento della domanda, nei limiti di quanto provato.

Esercizio: riscrivere l'esempio adattandolo a un pubblico diverso, riducendolo prima a novanta secondi e poi ampliandolo a tre minuti. Registrare l'esposizione e verificare ritmo, chiarezza, pause, sguardo e coerenza tra tesi e conclusione.

Atto di laboratorio n. 10

- Discorso istituzionale breve

Obiettivo

Comunicare solennità senza enfasi eccessiva.

Scenario: Apertura di un incontro formativo Lex et Jus.

Struttura consigliata:

- Saluto
- Senso dell'incontro
- Valore comune
- Avvio dei lavori

Esempio tecnico

A nome di Edizioni Lex et Jus rivolgo un saluto ai partecipanti e alla Scuola di Legge dell'Istituto degli Studi Giuridici Superiori. Questo incontro nasce da una convinzione: il diritto vive anche nella qualità della parola con cui viene spiegato, discusso e difeso. Studiare l'oratoria significa rafforzare il metodo, la responsabilità e la capacità di rendere la conoscenza accessibile senza impoverirla. Con questo spirito dichiaro aperti i lavori.

Esercizio: riscrivere l'esempio adattandolo a un pubblico diverso, riducendolo prima a novanta secondi e poi ampliandolo a tre minuti. Registrare l'esposizione e verificare ritmo, chiarezza, pause, sguardo e coerenza tra tesi e conclusione.

Atti di laboratorio e modelli tecnici

Schema tecnico A - Discorso di tre minuti

Fase	Funzione
0:00-0:20	Apertura con frase-soglia o domanda
0:20-0:45	Tesi centrale
0:45-1:45	Tre argomenti in progressione
1:45-2:20	Esempio o dato
2:20-2:45	Confutazione preventiva
2:45-3:00	Conclusione memorabile

Schema tecnico B - Arringa sintetica

Fase	Funzione
Esordio	Indicare la questione decisiva
Fatto	Selezionare solo i fatti rilevanti
Diritto	Richiamare la regola applicabile
Prova	Collegare documento e conseguenza
Confutazione	Rispondere all'obiezione principale
Conclusione	Formulare richiesta chiara

Schema tecnico C - Lezione formative

Fase	Funzione
Aggancio	Perche il tema conta
Mappa	Che cosa si imparerà
Concetto	Spiegazione principale
Esempio	Applicazione concreta
Esercizio	Attivazione dei partecipanti
Sintesi	Tre idee da portare via

Schema tecnico D - Intervento in riunione

Fase	Funzione
Problema	Definire il punto senza divagare
Opzioni	Mostrare due o tre alternative
Criterio	Dire come scegliere
Proposta	Indicare la soluzione preferibile
Decisione	Chiedere un esito operativo

Esercizi guidati di approfondimento

Esercizio 1 - La frase-cardine

Scrivere cinque frasi di massimo quindici parole che riassumano la tesi di una lezione. Scegliere la più chiara, la più elegante e la più memorabile. Verificare se ciascuna frase possa essere compresa anche fuori dal contesto.

Esercizio 2 - Il cambio di registro

Esporre lo stesso concetto in tre versioni: per studenti, per professionisti, per pubblico generalista. Mantenere invariata la tesi, modificando lessico, esempi e ritmo.

Esercizio 3 - La confutazione rispettosa

Individuare una tesi opposta alla propria. Ricostruirla nel modo più corretto possibile in cinque righe. Poi confutarla senza usare aggettivi svalutativi.

Esercizio 4 - La prova del minuto

Ridurre un intervento di dieci minuti a sessanta secondi. Conservare solo tesi, argomento decisivo e conclusione. L'esercizio allena gerarchia e selezione.

Esercizio 5 - La pausa

Leggere un testo di trenta righe segnando pause brevi, medie e lunghe. Ripetere la lettura registrandosi. Verificare se le pause chiariscono il senso o spezzano il ritmo.

Esercizio 6 - Il dato narrato

Prendere un dato numerico e trasformarlo in spiegazione: base di partenza, confronto, significato, conseguenza pratica. Evitare formule come "i numeri parlano da soli": i numeri vanno fatti parlare.

Griglia di valutazione del discorso

Indicatore	Descrizione	Punteggio
Chiarezza della tesi	La tesi è riconoscibile entro il primo minuto	1-5
Ordine argomentativo	Le parti seguono una progressione logica	1-5
Pertinenza degli esempi	Gli esempi chiariscono e non distraggono	1-5
Gestione del tempo	Il discorso rispetta durata e proporzioni	1-5
Voce e ritmo	Volume, pause e velocità sono controllati	1-5
Sguardo e postura	La presenza è stabile e non difensiva	1-5
Confutazione	Le obiezioni sono anticipate o gestite	1-5
Conclusione	La chiusura è sintetica, forte e coerente	1-5

Checklist prima di parlare

- Ho definito la tesi in una sola frase?
- Conosco il pubblico e il suo livello di competenza?
- Ho scelto tre argomenti davvero necessari?
- Ho previsto l'obiezione più forte?
- Ho preparato apertura e conclusione?
- Ho eliminato parole superflue e tecnicismi inutili?
- Ho provato il discorso ad alta voce?
- Ho verificato tempo, ritmo, pause e transizioni?

Bibliografia essenziale e piste di studio

- Cicerone, De Oratore; Brutus; Orator.
- Aristotele, Retorica.
- Quintiliano, Institutio oratoria.
- Chaïm Perelman e Lucie Olbrechts-Tyteca, Trattato dell'argomentazione.
- Materiali didattici su public speaking, gestione dell'ansia, storytelling e comunicazione non verbale rielaborati per finalità formative.

Chiusura

La regola finale resta quella attribuita alla grande tradizione dell'eloquenza: la parola più efficace non è quella che si limita a colpire, ma quella che nasce da studio, ordine e responsabilità. Tecnica e cuore non sono opposti: la tecnica consente al cuore di non disperdersi, il cuore impedisce alla tecnica di diventare artificio.



L'arte oratoria. Da Cicerone al public speaking contemporaneo
Tecnica, etica, persuasione e presenza
Autore: Manlio Merolla
Edizioni Lex et Jus – Nuova edizione 2026

La parola non è soltanto uno strumento di comunicazione. È forma del pensiero, esercizio di responsabilità, capacità di orientare, chiarire, persuadere e costruire relazioni fondate sulla fiducia.

La nuova pubblicazione **“L'arte oratoria. Da Cicerone al public speaking contemporaneo”**, a cura di **Manlio Merolla**, nasce come opera di studio, formazione e approfondimento nell'ambito degli **Atti di Studio e degli Incontri formativi dell'Istituto Studi Giuridici Superiori**.

Il volume propone un percorso organico che parte dalla tradizione classica dell'oratoria, con particolare riferimento alla lezione di Cicerone, per giungere alle tecniche moderne del public speaking, della comunicazione istituzionale e dell'argomentazione giuridica.

L'opera non si limita a illustrare principi teorici, ma offre un itinerario operativo: schemi, modelli di discorso, esercizi, atti di laboratorio e strumenti pratici per affinare la capacità di parlare in pubblico con chiarezza, misura, autorevolezza e consapevolezza.

Al centro della pubblicazione vi è una convinzione: l'oratore autentico non è colui che domina la parola per puro effetto scenico, ma chi sa unire competenza, ordine del pensiero, padronanza del linguaggio, sensibilità verso l'uditorio e responsabilità etica.

Da Cicerone alla comunicazione contemporanea, l'arte oratoria viene così riscoperta come disciplina civile, professionale e formativa: un sapere necessario per il giurista, il docente, il professionista, il relatore e per chiunque sia chiamato a esporre idee, difendere ragioni, guidare decisioni o parlare davanti a una comunità.

Edizioni Lex et Jus propone questa nuova edizione 2026 come strumento di studio e laboratorio, dedicato alla formazione della parola pubblica, alla cultura dell'argomentazione e alla riscoperta dell'eloquenza come servizio alla verità, alla giustizia e alla responsabilità civile.