



**ORATORIA FORENSE LITUANA:
UNITÀ DI MORALE E SENTIMENTO**

REGINA KOŽENIAUSKIENĖ, RASA KLIOŠTORAITYĖ
Vilniaus Universitetas

Anche se questo tema nella linguistica lituana è piuttosto innovativo, la sua attualità nella vita pratica è evidente: a cominciare dalla scuola, e per finire con le istituzioni statali più importanti (alle quali appartengono anche i tribunali), si è cominciato a parlare della rilevanza dell'etica dell'oratore. Oggi in Europa si scrive sempre più spesso della morale dell'oratore, cioè dell'indivisibilità tra la figura dell'oratore e il suo essere cittadino degno di onore, sottolineata già da Quintiliano. Come afferma Katie Weil, linguista inglese contemporanea, nonché studiosa di retorica, la morale è adesso un tema molto diffuso. L'autrice propone una riforma della stilistica che definisce "radicale", ma in verità essa non è così radicale, perché anche la retorica classica ha sempre proposto un codice di leggi morali ad un oratore. Lo scopo di questo articolo è esattamente questo: analizzare l'unità tra morale e espressione emotiva degli oratori dei tribunali lituani contemporanei. Dopo una presentazione storica del problema, nell'articolo si tenta una comparazione tra l'educazione della personalità dell'oratore nei tribunali e l'idea aristotelica di *logos*, *ethos* e *pathos*, categorie principali della persuasione retorica, focalizzando maggiormente l'attenzione sul secondo e sul terzo concetto.

Persuasione è una delle categorie retoriche principali, lo scopo finale che l'oratore vuole raggiungere. È difficile definire il concetto di persuasione, ma le categorie, attraverso le quali la persuasione si attua, aiutano a chiarirne il concetto. Nel linguaggio odierno esse si basano sui criteri di giustizia, sincerità e rilevanza e comprendono la personalità intera dell'oratore, intrecciandosi e integrandosi a vicenda. Il *logos* serve a persuadere il pubblico attraverso parole precise e chiare; l'oratore influisce su di lui usando la propria professionalità, la logica del pensiero e del discorso. Il *logos* è l'appello alla mente, il sinonimo del criterio di giustizia e la fedeltà alla verità; è un linguaggio di fatti, eventi, azioni e prove evidenti che si basano sulle testimonianze di chi ne ha fatto l'esperienza diretta, sui

documenti, sulle conclusioni degli esperti. Se il *logos* è il criterio principale del linguaggio giuridico, lo scopo di quest'articolo è mostrare l'importanza, per la personalità dell'oratore giurista dei giorni nostri, di altri due elementi inseparabili: *ethos* e *pathos*.

Fin dai tempi antichi i migliori oratori e retori hanno sottolineato che non bastavano le conoscenze teoriche e la pratica della retorica per la buona eloquenza. Il successo dell'eloquenza dipende, in primo luogo, dall'erudizione comune dell'oratore, dalla sua professionalità, dalla conoscenza dell'argomento di cui si sta parlando, dalla riflessione coerente e logica, da una preparazione previa. In secondo luogo, il successo dell'azione retorica dipende dalla conoscenza della lingua e dalla capacità di sfruttarne tutte le ricchezze, da un modo di parlare rispettoso delle regole retoriche. In terzo luogo, l'efficacia dipende anche dalle capacità morali dell'oratore: onore, tolleranza, coscienza, correttezza, perché l'immoralità toglie al discorso la capacità di qualsiasi persuasione. L'idea dell'eloquenza ben si addice al giurista durante lo svolgimento delle prove: la professionalità, la concretezza, il peso degli argomenti, la scelta e la verifica dell'attendibilità delle prove, la coerenza e la chiarezza del discorso, la persuasività del discorso e della sua personalità conducono al successo.

Anche gli autori lituani dei manuali di retorica e stilistica hanno parlato della morale, dell'importanza dell'etica per l'eloquenza. Come diceva S. Liaukšminas, uno dei più illustri professori dell'università di Vilnius del XVII secolo, autore di un famoso manuale di retorica: *Eloquentia enim virtus quaedam est et perfectio naturae humanae* ("L'eloquenza è una delle virtù e la perfezione della natura umana")¹. M. Gustaitis, autore del primo manuale di stilistica lituana, ha sottolineato la superiorità dell'etica di un oratore, ha messo l'accento sul principio morale della retorica: «Insieme alla dottrina dell'eloquenza educata, è molto importante avere dentro di sé la fiducia, fiducia che si raggiunge attraverso le occupazioni nobili e la schiettezza dell'espressione. L'oratore di cui ci si può fidare influisce sul pubblico già con la sua personalità, con la sua stessa presenza»². Nei manuali di stilistica, pubblicati in epoca sovietica, non si parlava affatto delle leggi morali in rapporto all'elaborazione retorica del discorso. Questa circostanza è comprensibile, giacché la morale

¹ Liaukšminas S. 1666, p. 6.

² Gustaitis M. 1923, p. 166.

dell'oratore può esprimersi soltanto in contesti di libertà e democrazia; la persuasione attraverso la retorica, come noi la concepiamo ora, non serviva nella società totalitaria, dove il fattore decisivo non era l'etica dell'oratore ma l'ordine del governo. In Lituania, anche dopo l'indipendenza, ci si è basati sui manuali di stilistica pubblicati nel periodo sovietico, e soltanto ora, nel quindicesimo anno dell'indipendenza, gli autori dei manuali di stilistica e di retorica hanno cominciato a parlare dell'etica dell'oratore esplicitamente e liberamente.

Oggi l'etica è connessa alla personalità dell'oratore, alla sua capacità di ascoltare attentamente e capire un'altra persona, di adattare le parole al tema, al pubblico, alle circostanze, al rispetto della legge, del pubblico e persino dell'oppositore. Si ha in mente il rispetto che viene dimostrato con il comportamento adeguato e viene espresso con le parole adatte. Gli argomenti etici fanno appello alle norme morali comuni (giustizia, onore, umanità, coscienziosità e senso di responsabilità) di un oratore e di un ascoltatore. Si riscontrano due tipi di argomenti psicologici: 1) argomenti della comprensione umana e del consenso che servono a descrivere la persona, ad esempio, vengono messi in evidenza altruismo, coscienziosità, dirittura morale, onestà dell'imputato, il suo non essere interessato, il rammarico per quanto accaduto; 2) argomenti di condanna comune che servono a stigmatizzare il comportamento dell'assistito nel momento in cui anche il difensore condanna le azioni ingiustificabili dell'imputato. Infatti, l'etica consiste nell'appellarsi al comportamento della persona (quindi anche al comportamento linguistico), oppure è sinonimo del criterio di sincerità, cioè la sincerità verso sé stessi. Aristotele diceva che noi non ascoltiamo il discorso, ma la persona che parla, e sosteneva anche che delle tre categorie già citate, quella che meglio riesce a convincere è l'*ethos*. Per dirla in termini attuali, «quando le persone sono certe che l'oratore conosce bene l'argomento ed è degno di fiducia, e ha interessi condivisi dall'auditorio, probabilmente quello che l'oratore deve dire sarà ritenuto vero»³. I valori e le opinioni oppure l'autorevolezza morale della persona diventano il fondamento dell'appello retorico. «Houlend e Kelman, due studiosi americani, hanno svolto una ricerca. Hanno presentato allo stesso gruppo di persone la stessa notizia ufficiale, una prima volta come discorso del giudice, una secondo volta come voce dell'opinione pubblica, e una terza volta come opinione di un vagabondo. Come hanno reagito le persone?

³ Herrick J. A. 2001, p. 84.

Hanno considerato ragionevole il discorso del giudice, pericoloso quello del vagabondo, ed assolutamente noioso il terzo. Ma in tutti i tre casi è stata presentata la stessa notizia»⁴. Quindi l'etica rivela quella dignità che fa sì che l'oratore possa parlare venendo ascoltato con buona disposizione d'animo. Per chiarire meglio l'argomento riportiamo una breve allegoria di Ludwig Holberg (1684-1754), filosofo e drammaturgo danese e autore del libro *Pensieri sulla morale*: «La Cicogna e lo Sparviero gareggiavano in eloquenza. Entrambi i discorsi erano splendidi ma il Giudice, dopo averlo rilevato, disse che i discorsi non potevano essere valutati nello stesso modo perché uno di essi era stato tenuto dalla Cicogna innocente, l'altro da un uccello rapace». Questo racconto vuole insegnare che c'è un rapporto molto stretto tra retorica e etica e che non si può separare l'eloquenza dall'insieme dei valori etici dell'oratore.

«Il diritto in particolare ha uno stretto legame con le norme morali. La morale è un sistema di regole (norme) comportamentali, le quali esprimono l'idea di bene, male, dovere, giustizia, onore ecc. delle persone, ed è l'auto-coscienza della società»⁵. Le norme giuridiche e morali regolano i rapporti tra le persone nella società, per questo in molti casi esse «hanno lo stesso contenuto e lo stesso scopo»⁶, esse si integrano a vicenda, si basano una sull'altra⁷. Possono essere invece differenziate nell'ambito della società le norme ed i precetti religiosi. D'altra parte una legge immorale non potrà mai essere una legge giuridica. Se questa concezione viene espressa nell'ambito delle certezze personali, cioè in quell'ambito in cui è la coscienza a vietare di infrangere certe regole di comportamento, allora si può parlare di legge morale. Quindi la morale e la coscienza hanno la stessa radice, sono gemelle e non possono esistere l'una senza l'altra, e sono alla radice di ogni principio di legittimità.

E' paradossale, ma anche il più immorale degli imputati ha diritto ad avere un sostegno morale, cioè ad un difensore, un sostenitore. In questo caso la posizione dell'avvocato deve essere così forte da riuscire a fugare qualsiasi dubbio sulla fondatezza o sull'infondatezza dell'accusa, e sulla giustizia stessa. Ai tempi della Repubblica romana gli avvocati (cf. lat.

4 Heinz R. 1999, pp. 48-49.

5 Čiočys P. 2000, p. 34.

6 Vaišvila A. 2000, p. 206.

7 Idem, p. 209.

advoco «invocare, chiamare») venivano chiamati a partecipare al processo per il sostegno morale dell'una o dell'altra parte in causa. Erano seduti sul banco vicino alla persona, sostenevano e non pronunciavano nessun discorso durante il processo. L'oratore processuale declamava il discorso difensivo e veniva chiamato patrono (cf. lat. *pater* «padre»), cioè tutore, protettore, difensore. In età più tarda, durante i processi, queste parole venivano usate come sinonimi, finché ha prevalso il termine di avvocato. Quindi la vocazione dell'avvocato è prestare sostegno morale e difendere l'assistito, e nello stesso tempo rappresentare la morale stessa. Dunque la valutazione della sua personalità deve essere il principio basandosi sul quale possiamo decidere dov'è il male e dov'è il bene. Anche oggi l'avvocato rappresenta la propria professione, il processo e lo stato stesso. E' l'avvocato che consiglia l'assistito su alcune questioni giuridiche, difende i suoi interessi, e molto spesso anche la sua libertà, l'onore e perfino la sua vita. Tendendo alla giustizia l'avvocato proclama l'intolleranza verso il male, difende la persona, ai cui diritti si attende. Un avvocato onesto difende non soltanto l'imputato ma anche la giustizia. In genere l'onestà è una delle virtù più grandi dell'oratore, non soltanto dell'avvocato ma anche del procuratore e del giudice.

A questo punto sorge una domanda: quanto è attuale per la società dei giuristi contemporanei lituani la figura del *vir bonus*, cioè quel cittadino onesto, moralmente sensibile alla giustizia⁸, di cui parla Quintiliano? Nella letteratura giuridica esistono diversi punti di vista sul rapporto tra legge e morale⁹. Ci interessa in particolare il punto di vista che è stato descritto nella nuova enciclopedia di retorica: «Ai giorni nostri la società moderna è divisa in più strati, quindi il concetto del *vir bonus* può essere considerato ingenuo. Ma se ci rivolgiamo ai valori della società e alla morale, così importanti per la retorica, non si può non ricordare la teoria di Perelmann e Olbrechts-Tyteca. Non importa il fatto che ci troviamo nell'antichità o nella società moderna, l'oratore dovrebbe seguire comunque quello che il pubblico reale (*real audience*) crede e apprezza, e adattare i propri argomenti alla scala dei valori del pubblico. Ma gli autori sopra citati riconoscono che sorge a questo punto un problema non da poco, identificabile con l'adattamento cieco al pubblico. Se la retorica si basa solo sulla persuasione di un

8 Su questo tema vedi Koženiauskienė R. 2001, pp. 20-41.

9 Sulla dottrina del diritto naturale, sul positivismo e sul realismo giuridico vedi: Mikėlenienė D., Mikėlenas V. 1999, pp. 32-46.

certo gruppo di persone, può diventare parziale e limitata. Volendo trovare gli argomenti per convincere un certo pubblico senza adattarsi ai suoi pregiudizi, l'oratore onesto si immedesima con un certo pubblico ipoteticamente universale (*universal audience*), immaginato come il gruppo perfetto degli individui che pensano e dunque reagiscono razionalmente, a questo o a quell'argomento. Il divulgatore consapevole di una certa idea ha una visione della razionalità che non si identifica con certi gruppi sociali o con certi confini geografici. Perciò possiamo considerare morale l'argomentazione che riceve il consenso immaginario del pubblico universale¹⁰. Il concetto di pubblico universale non è sconosciuto ai giuristi lituani; esso coincide con i valori morali, riconosciuti dalla maggioranza della società, verso i quali i giuristi devono orientarsi. Si ritiene che «sia necessario garantire almeno l'equilibrio minimo tra le aspettative razionali delle persone nell'ambito del diritto e della morale. La leva per raggiungere tale obiettivo dovrebbero essere i processi»¹¹. Il giudice, come arbitro imparziale, deve sapere usare tale strumento con grande responsabilità e attenzione. Anche gli avvocati sono invitati a valutare la propria posizione sulla bilancia della moralità: «Gentili Signori, dobbiamo guardare il problema non soltanto dal lato giuridico, ma anche da quello morale»¹². «Poi bisogna riconoscere che nella pratica giuridica, applicando le leggi in ogni sentenza, bisogna fare i conti sia con le disposizioni generali della verità e della giustizia sia con le richieste della moralità e dell'etica. Ed ora, cari giudici, vediamo, se veramente la querela del querelante è ragionevole, ovvero se essa corrisponde alle richieste della verità e dell'onestà»¹³.

Il filosofo O. Rozenštokas-Chiussi ha definito così l'imperativo morale dell'eloquenza e della vera persuasione: «Uno che dice qualcosa e non crede in quello che dice è un chiacchierone. La gente di simile sorta, pur parlando, non esprime nulla. Il discorso nasce solo nel momento in cui le espressioni della persona coinvolgono la sua reputazione, la sua vita ed il suo onore. Tutto ciò che non raggiunge quest'obiettivo reale dell'attendibilità è semplicemente poco interessante»¹⁴.

10 *Encyclopedia of Rhetoric*, 2001.

11 Mikelėnienė D., Mikelėnas V. 1999, pp. 45-46.

12 RAKT, p. 134.

13 RAKT, p. 134.

14 Rozenštokas-Chiussi O. 1994, p. 46.

Nella concezione attuale, il *pathos* si identifica con le emozioni e l'energia dell'oratore, cioè in tutto ciò che mostra la solidità della sua posizione, la sua appassionata e sincera decisione di difendere la giustizia e di chiarire e raggiungere la verità commuovendo i sentimenti del pubblico. In verità, oggi l'espressione «parlare con *pathos*» molto spesso ha una connotazione negativa (di affettazione, di solennità esagerata, di pomposità) che è distante dalla categoria del *pathos* di Aristotele; infatti, quest'ultimo, oggi, è sinonimo di rilevanza. L'oratore, usando mezzi legittimi, dev'essere in grado di commuovere i sentimenti del pubblico, in modo che questi influiscano sulla sua opinione, non tralasciando il fatto che egli stesso deve provarli. In altri termini, il criterio di rilevanza richiede che l'oratore provi lo stesso sentimento che il pubblico, che non si allontani dal tema e non dica il falso, che non finga e sia sincero, che sappia frenare i propri sentimenti, altrimenti, gesticolando e urlando come un attore, sarà ridicolo e susciterà sentimenti opposti. Quindi, per esprimere in modo rilevante i sentimenti durante i processi, sono indispensabili due condizioni: in primo luogo, sincerità, e successivamente, chiarezza, semplicità e naturalità del discorso. I fatti terribili e crudeli che si incontrano molto spesso nella pratica giuridica si rispecchiano conseguentemente nell'anima e nelle parole dell'oratore (egli, infatti, non è un robot). Il *pathos* dei fatti stessi aiuta inconsciamente l'oratore a scegliere le parole e le espressioni adatte, conferisce un tono emotivo che meglio raggiunge il pubblico, ed è più adeguato ai fatti, alle circostanze e alla situazione. Gli argomenti psicologici annessi al *pathos* si usano per impaurire, dissuadere da qualcosa, o al contrario, per suscitare speranza. Nell'antichità l'esigenza di parlare in modo persuasivo era più diffusa. Anche i trattati venivano scritti in versi (per esempio il *De rerum natura* di Lucrezio, e le regole della poetica e della retorica di Orazio). Ricordiamo inoltre i suggestivi discorsi retorici dell'avvocato romano Cicerone. L'oratore deve saper tenere sotto controllo i sentimenti umani, come «rabbia, tenerezza, odio, condoglianza, orrore, speranza, gioia, delusione, fascino, insoddisfazione, e suscitare nei cuori dei giudici tutti i sentimenti necessari»¹⁵. Queste parole di Cicerone sono state dette più di duemila anni fa. Se oggi uno raccomandasse al giurista-oratore questa scala di sentimenti, come minimo non verrebbe compresa. E se qualcuno dicesse che il giudice è stato influenzato solamente dai sentimenti e dai mezzi retorico-psicologici dell'avvocato o del procuratore, argumen-

15 Cicero 1892, p. 48.

tum ad hominem, argumentum ad populum, considerati ausiliari e non comprovanti, allora quel giudice riterrebbe tale affermazione come un'offesa. Oggi la regola vigente è questa: quando non ci sono le prove reali, i fatti secondari non hanno valore, e in generale sono immorali. Tuttavia, non considerare i sentimenti nel campo della retorica giuridica è impossibile, perché lo stesso concetto della persuasione non si può scindere dai sentimenti intellettuali, morali ed estetici. Del resto, anche parlando dell'equità della base giuridica usiamo il concetto di sentimento di giustizia (spesso chiamato capacità di memoria) come fondato nell'animo umano. Nel discorso del giurista deve dominare la razionalità e la ricchezza del contenuto, basandosi sul logos, ovvero sui fatti e le prove che influiscono sulla coscienza del pubblico. L'influenza sui sentimenti non può prendere il posto dei fatti e delle prove; d'altra parte, fatti terribili o eventi atroci non possono non ripercuotersi nell'anima dell'oratore. In questo momento anche i sentimenti acquistano significato perché, difendendo ciò che è giusto, e cercando di raggiungerlo, seguiamo il sentimento inconscio della giustizia che aiuta a raggiungere lo scopo ultimo: quello della verità. «Il sentimento rende giuste le parole»¹⁶.

Già all'inizio del XX secolo M. Gustaitis, studioso lituano di stilistica che apprezzava le emozioni nella eloquenza, paragonava il discorso privo di vita a una statua di argilla ed invitava l'oratore ad andare in cerca del fuoco per farla rinascere; e ci esortava a non abbandonarci troppo ai sentimenti. E' sempre stato importante mantenere l'equilibrio tra ragione, sentimenti ed intelletto sano, però oggi si ha più la predisposizione verso la ragione che verso i sentimenti. «Dal punto di vista storico, dobbiamo considerare che i mezzi della persuasione emotiva nel discorso giuridico classico erano molto diffusi. In Lituania a volte l'uso di questi mezzi (molto spesso nei discorsi giuridici) ostacola l'integrità stilistica del discorso giuridico, aggiungendo a questo sentimentalismo inutile e melodrammaticità»¹⁷.

I giuristi inglesi sono in special modo esigenti e spietati con gli oratori sentimentali: «Non si può essere bravi nell'eloquenza senza dire certe bugie; mentre il tentativo malriuscito di parlare con passione è degno di disprezzo e derisione, ed in generale è una cosa delittuosa. Lo scetticismo contemporaneo si è dimostrato positivo durante i processi in tribunale. Gli avvocati

16 Vitgenšteinas L. 1995, p. 296.

17 Skurdenienė I. 2000, p. 97.

hanno paura di mostrarsi ridicoli e non cercano affettazioni retoriche; perciò molto spesso rimangono riservati»¹⁸.

Ciò però non è ancora la dimostrazione che durante i processi nella società contemporanea non esistano oratori pieni di sentimenti. Ecco che cosa racconta il famoso avvocato francese Jacques Vergé: «Gli avvocati raggiungono con l'eloquenza lo stesso effetto dei letterati. Il discorso difensivo ben preparato è come un romanzo, una pièces, esso, infatti, possiede una trama e un carattere. In Francia la parola avvocato non è considerata come un'offesa. Ci si rivolge ad essi chiamandoli *mâitres*. Robespierre, Danton, Sain Juste erano avvocati e la loro forza consisteva nelle parole. Il loro discorso era freddo e levigato come lo sono i coltelli della ghigliottina. Il discorso è potere. Chi riesce ad esprimersi in pubblico, vince. La vera bellezza e il successo del processo può essere valutato solo a distanza di tempo»¹⁹.

Pur avendo il diritto retorico di parlare in modo espressivo e emotivo, l'oratore non può calpestare i valori etici ed ha l'obbligo di portare sulla strada intelligente della verità e delle prove. «L'avvocato, avendo lo scopo di convincere i giudici e il pubblico, riporta gli argomenti logici e mostra i fatti come veri e "contemporanei", poi li interpreta e fornisce loro una veste psicologica. «Sarà chiamato intelligente chi è saggio di mente; il linguaggio dolce aumenta la dottrina. Fonte di vita è la prudenza per chi la possiede, castigo degli stolti è la stoltezza. Una mente saggia rende prudente la bocca e sulle sue labbra aumenta la dottrina», si dice nella Sacra Scrittura (*Libro dei proverbi*, 16:21-23.). Parlando dei sentimenti degli oratori dei tribunali (i concetti "sentimento" ed "emozioni" vengono usati come sinonimi, concependo le emozioni come espressione più esterna dei sentimenti, ed i sentimenti come pulsione interna dell'uomo; possiamo dire che questi hanno un aspetto di intelligenza, onestà ed estetica. I sentimenti di intelligenza nascono dalla conoscenza, dalla scoperta della verità, dal raggiungimento della giustizia, dal rasserenarsi della coscienza e dalla vittoria ultima della ragione. I sentimenti di onestà nascono dal rapporto dell'oratore con i valori etici, dalla sua considerazione delle offese, delle ingiustizie e delle bugie verso l'altra persona e la perfidia avanzata dall'oppositore. Non possiamo confondere i sentimenti estetici con quelli poetici.

18 HCL, I, p. 454.

19 Respublika 2003 sausio 4 d.

Oggi nella scienza psicologica viene usato il concetto di intelletto emotivo che comprende tutti i tre sentimenti appena trattati. Per un oratore, l'intelletto emotivo è più importante di quello logico perché esso aiuta nella conoscenza di sé stesso e del mondo, e in particolar modo nella comprensione delle emozioni dell'altra persona, permettendo all'oratore di esercitare maggiore influenza sul pubblico.

In conclusione è importante ricordare che l'espressione emotiva, come modalità specifica del discorso, dipende da tre fattori:

1) contenuto del discorso (cioè quante componenti emotive si possono ricavare dal tema; è necessario tener presente che durante i processi queste non sono ricavabili da tutti i temi, e non sempre si adeguano ad essi);

2) qualità dell'oratore, determinata dalla sua istruzione, dal suo temperamento, dai suoi interessi, dalla sua cultura. Gli oratori ed i giuristi devono seguire questo principio: le emozioni devono fluire in modo naturale e devono restare subordinate al contenuto del discorso. Parlando del rapporto tra razionalità e emozioni nel discorso di un giurista, è necessario sottolineare il fatto che le emozioni, senza le prove logiche, non aiutano, perciò la razionalità deve accompagnare tutto il discorso);

3) livello di conoscenza del pubblico (cioè dobbiamo prevedere quali sentimenti si possono mostrare ad un certo pubblico. La persuasione si serve delle emozioni che ricevono la giusta reazione e la giusta risposta dal pubblico).

Bibliografia

- Cicero M. Tullii, *De oratore*. Libri tres. Recognovit Gulielmus Friedrich, Lipsiae, 1892.
- Čiočys P., *Teisės pagrindai*, Vilnius, Justitia, 2000.
- Encyclopedia of Rhetoric*, Thomas O. Sloane, Editor in Chief. Oxford, University Press, 2001.
- Galperin L.R., *Stylistics*, Moskva, 1997.
- Gast W., *Juristische Rhetorik*, 2 Auflage. Auslegung, Begründung, Subsumtion. Heidelberg, R. V. Decker's Verlag, 1992.
- Gustaitis M., *Stilistika. Literatūros teorijos vadovėlis*, Kaunas, Marijampolė, „Dirvos“ bendrovės leidinys, 1923.
- HCL = *A History of the Criminal Law of England*, 1883.
- Herrick J.A., *The History and Theory of Rhetoric*, Boston, 2001.
- Justickis V., *Bendroji ir teisės psichologija*, Vilnius, Justitia, 2003.
- Kiselev Ja., *Ėtika advokata*, Leningrad, Izd. Leningradskogo universiteta, 1974.

Koženiauskiėnė R., *Retorika: iškaltos stilistika*, Vilnius, MELI, 2001.

Liauksminas S. (Lauxmin S.), *Praxis oratoria sive praecepta artis rhetoricae*, Francofurti, 1666.

Mikelėnienė D., Mikelėnas V., *Teismo procesas: teisės aiškėnimo ir taikymo aspektai*, Vilnius, Justitia, 1999.

Pikėilingis J., *Lietuvių kalbos stilistika*, II, Vilnius, Mokslas, 1975.

Prokofjeva E., *Žmogus kalbos erdvėje*, Mokslėnių straipsnių rinkinys, Kaunas, 2001.

RAKT = *Rinktinės advokatų kalbos teisme*, Vilnius, Justitia, 1998.

Rozenštokas-Chiussi O., *Reč' i deistvitelnost'*, Moskva, 1994.

Ryborz H., *Menas itikinti. Kaip žmones palenkėti į savo pusę*, Vilnius, 1999.

Sergeič P., *Iskusstvo reči na sude*, Moskva, 1988.

Skurdenienė I., „Retorinis teisės diskurso matmuo“, *Teisės apžvalga*, 4, Kaunas, 2000., pp. 96-100.

Vaišvila A., *Teisės teorija*, Vilnius, Justitia, 2000.

Vitgenšteinas L., *Rinkiniai raštai*, Vilnius, Mintis, 1995.

Wales K., «The Ethics of Stylistics: Towards an Ethical Stylistics?», *Modern language*, 1989, 1.9., pp. 9-14.

Župerka K., *Stilistika*, Šiauliai, Šiaulių universitetas, 2001.

Lietuvių teismų oratoriai: moralės ir jausmo vienovė

Regina Koženiauskiėnė, Rasa Klioštoraitytė (Vilnius)

Teismų oratorius turi remtis aukštosiomis dorovinėmis tiesomis, padedančiomis pasiekti teisingumą. Aristotelio oratoriaus asmenybės *logos*, *ethos* ir *pathos* samprata, šiuolaikiškai tariant, rėmėsi teisingumu, nuoširdumu ir emocijų raiškos atitikmeniu, kaip pačiomis didžiausiomis dorybėmis socialiniu požiūriu, nes jos itikina geriausiai. Tokia *logos*, *ethos* ir *pathos* vienovės tradicija aktuali ir mūsų dienų kalbėtojui. Straipsnyje teigiama, kad šių dienų teismų oratoriaus persvazija taip pat nėra vien teisingumas, ji neatskirama nuo etikos, kai oratorius argumentuodamas apeliuoja į kalbėtojo ir klausytojo moralinių normų (teisingumo, sąžiningumo, garbingumo, žmogiškumo, atsakomybės jausmo) bendrumą, ir nuo emocijų, kai oratorius teisėtomis priemonėmis sukelia klausytojų jausmus, kurie galėtų paveikti jų nuomonę, pirmiausia pats tuos jausmus jausdamas. Straipsnyje pabrėžiama, kad šiuolaikinio teismų oratoriaus credo turėtų būti moralumas ir santūrumas. Moralus oratorius turi tramdyti savo jausmus, nepasiduoti išpūdžiui, neperkrauti savo kalbos emocijomis.